

外贸人如何用好B2B平台？

产品名称	外贸人如何用好B2B平台？
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

产品详情

一、产品展示关于产品展示，非常重要也一再提及，一个好的产品必须包括以下几部分：（1）产品标题准确概括产品；（2）产品图片清晰且包括细节图；（3）提供详尽的产品描述，比如型号、尺寸、材质、配件等等。zuihao能以表格形式展示，便于客户清晰了解产品。如果您的产品不是duyiwuer的，那么就需要通过更细致的内容，给每个浏览过您产品的客户留下深刻的印象，从而顺利下单。二、在线时间数据分析显示，客户在发送询盘或购买时，更倾向于选择在线的卖家，以便在第一时间得到反馈。平台客户最活跃时间为晚上10：00--凌晨4：00，这个时候保持在线，将会大大提升交易的机会。三、询盘回复速度在第一时间回复询盘很重要。很多时候您回复的询盘没有反应，一部分原因是因为客户没有收到及时的回复而选择了购买其他在线卖家的产品，所以您要保持更长的在线时间，以获得更多的交易机会。四、询盘回复能力我们用百分比来衡量询盘回复能力，其算法是卖家收到的客户询盘数量中，最终成功购买的客户的比例，指数越高代表做的越好。回复询盘不仅仅只是回答问题那么简单，需要做到几方面：（1）是否准确的回答了客户的问题；（2）是否能判断出客户的购买意图，从而有进一步的热销产品或者新品推荐；（3）当客户进行产品比较时，不要去抨击别人的不好，只需要对自己的产品做出承诺和担保即可；（4）是否在回复的时候能提供售后服务，提高客户的体验等等。五、客户付款率客户付款率指的是和卖家有过订单的不同客户中，最终付款的客户所占的比例。客户付款率可以从以下几方面提高：（1）分析产品的未付款原因，是否因运费太高导致客户拍下产品但又不付款，所以合理的运费或者定义成free shipping，会对客户付款有直接帮助；（2）及时回复询盘，做好第一时间服务；（3）如果客户24小时内仍然未付款，可以尝试将产品总价下调，一般折扣zuihao不要低于10%，系统会帮助您通知，从而吸引客户购买；（4）关注客户信用，对于老客户，可以考虑提供赠品，优惠券等营销手段，促使客户付款。六、客户重复购买率客户重复购买率是我们目前衡量卖家质量的一个很重要指标，计算方法是卖家过去三个月成交订单中同一客户购买两次或以上所占的比例(客户一次性购买多个订单只计一次)，数据每周更新一次。这个数据将直接证明卖家提供的产品以及服务是否值得客户xinlai并保持重复购买。七、退款率退款率大家都很熟悉，计算方法是由卖家原因造成的退款金额和当月确认订单金额的比例，超过5%，账户将会受到影响。所以建议能保证发出产品的质量，保持在线产品的更新和维护，及时下架缺货和无货的产品，让账户能够正常顺利的使用。八、纠纷率纠纷率计算方式是提交到平台的纠纷订单数量和当月确认订单数量的比例，超过10%，账户将会受到影响。解决纠纷的方法有很多，建议与客户充分沟通，提高客户的体验最终达成和解。九、好评率好评率计算方式是过去12个月计分的好评个数÷(计分的好评个数+计分的差评个数)，同一客户一周内多个评价只计一分。好的评价不仅仅是对卖家的肯

定，也是坚定潜在客户购买的信心。十、提高好评率的小窍门（1）发出货物后及时跟进站内信，告知运单号，并请客户收到物品后及时给予好评，有问题可以随时联系您；（2）对于客户同意收货并放款仍未评价的，应及时沟通，同时提供一些赠品和下次购买优惠，让客户给你好评。这样，既提高了好评率，也提高了客户重复购买的可能性；（3）如得到中差评，您需要及时进行合理的解释，保持解决问题的态度，积极协商达成一致。十一、已售产品已售产品保持在线将对产品排序影响很大，售出越多的产品在产品排序上越有优势。请保持已售产品的上架状态，出售记录用事实证明产品对客户的吸引力度。对于卖家来说，及时检查更新并保持已售产品的上架，对你的销售帮助会非常大。很多从事外贸的朋友都会有自己或者公司的店铺管理，学习好这些外贸知识，能够给你外贸工作带来大提升。