

外贸干货：建独立站对外贸企业有什么好处？难做吗？

产品名称	外贸干货：建独立站对外贸企业有什么好处？难做吗？
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

各位外贸人，发现目前外贸推广的现状了吗？guangjiaohui等外贸展会这种传统推广渠道费用太高；电子商务已经成为全球商贸趋势；海外买家越来越多使用互联网寻找供应商.....如果你以前总是通过展会等传统渠道获得客户与订单，真的需要另谋出路了。当你建了一个自己的独立站，并且通过网站获得liuliang与询盘的时候，你会发现：外贸独立网站长期属于企业自己的固定资产，而且成本低；外贸企业真的需要一个属于自己的网上的产品展厅。建独立站，对外贸企业有什么好处？/对自身的好处：NO.1 树立品牌形象，展示产品竞争力独立站作为企业的品牌官网，是企业自己专属的阵地，传播资讯的速度更快，更新内容更便捷，展示的形式更多元化。通过独立站域名或者APP，可以不断累积企业品牌，既可以tisheng产品的消费者信赖度，又可以为品牌赋能做好铺垫。外贸企业可以通过独立站，展示品牌荣誉资质，产品优势特点，客户好评反馈，服务保障体系等.....并且将优质的内容贯穿整个网站，合理布局关键词，tigao网站的谷歌排名，让独立站作为企业的品牌名片更容易被外国采购商搜索到。与第三方平台相比：NO.2、实现数据安全和增值将数据100%留存在自己手里，实现数据安全和增值，目前第三方平台只开放了部分数据，并且很多核心的用户数据是不对卖家开放的。但是在独立站上，所有数据都属于企业，企业除了对数据的安全性有掌控之外，还可以实现数据的二次开发，源源不断的挖掘数据价值。NO.3、避免规则制约自主权高，避免规则制约，由于平台是自营，灵活性非常高，不必担心平台规则的变动会影响运营，同时可以通过产品设计，tigao商品的溢价空间。NO.4、降低成本交易佣金成本低，减少了向第三方平台缴纳的交易佣金或年费，同时在支付端的服务费用也相对低廉。与客户之间的联系：NO.5、增加与客户沟通的自主渠道客户对公司产品的意见，对公司的建议，可以即时得到并迅速反应，然后通过网站再反馈给客户，这是公司与客户沟通的自主渠道。/预备一些日常需要客户填写信息的表格，将它变成电子表格并发布到网上，并通过活动报名——收集大量客户信息，组建自己的潜在客户信息库，并在网上或网下追踪，一定会挖掘出很多新客户。NO.6、加强客户服务目前市场白热化竞争导致各家产品趋于同质化，继而售前+售后服务的重要性日益凸显，各大企业都在发力宣传各自的“客户至上”服务理念。网站是一个交互性极强、反应迅速的自家媒体，通过网站搜集消费者的信息及反馈，有助于加强客户服务的质量跟踪，优化服务工作中的不足，从而为企业赢得更多的客户口碑。/NO.7、官方发布企业动态通过自己的独立网站，最省钱、高效地向外界提供企业的相关信息，新产品开发、股票价格、经营情形等。另外，在收集企业信息时要确定您的目标访客群体，要了解客户访问你网站的动机，然后有针对性地提供网站信息内容，及时更新相关资讯，才能更好地吸引访问者。NO.8、官网汇总FAQtiga

o效率在工作过程中，常常会碰到客户提出的各种问题。而其中，有很多问题是重复的。因此，可以将客户最常提问的类型进行汇总，并给出答案，也就是我们常说的FAQ，而不必再为重复回答这些问题而烦恼，从而tigao工作效率。

NO.9、官网内容营销激发潜在需求客户往往意识不到自己的真实需求是什么，而当客户浏览各种商品与服务的花样信息时，潜在需求又以某种形式被激发，再形成消费。/现代广告及市场营销的一大课题也是如何激发、释放这种潜在需求。在网站营销方面，我们一样可以在行业资讯上进行内容营销，给浏览者一个增长相关知识的空间，并巧妙地将产品信息结合在相关资讯之中，从而达到刺激浏览者潜在需求的目的。

NO.10、快速推广新产品互联网是与顾客沟通的重要工具，同时也是推广新产品的重要渠道。通过互联网可从各方面大力推广新产品，测试新产品的市场反应，并得到即时的反馈。这么多好处，那独立站到底难不难做?1.如果从技术层面来看，比如网站搭建，市场上已经有成熟的模块化系统，快速帮用户搭建好站点；所以从技术层面来讲，建立一个独立站根本不难，当然如果说liuliang达到一定量级的话，是需要建立内部的技术团队来运维。/独立站的核心难点其实是运营和liuliang获取，这也是导致很多跨境电商企业独立站做不起，甚至亏损的原因。独立站的运营与第三方平台的是不同，第三方的运营是基于平台的规制和平台用户的属性来决策执行的，是对商品的运营。但独立站是从零开始的，它要面向的消费群体、平台的属性、用户的购物体验等，全都是企业自己设计的，等于企业既要运营平台还要运营商品，这对企业的运营提出非常高的要求。

2.liuliang的价值核心指标在于转化率，没有好的转化率，再多的liuliang进入网站也是白费。所以，要做好liuliang推广：第一步是做好引流，引流的方式有很多像Facebook商业广告、Google Ads、KOL、信息流，再营销、DSP，SEO等等，但不同的liuliang来源，liuliang的“质量”也不一样，需要将“平台-商品-liuliang属性”三者进行匹配，确定最优的liuliang来源。第二步是做liuliang转化，liuliang转化可以分为展示量-点击率-下单率-复购率，最后形成交易。在每一个环节都要做优化，从展示方式、图片设计到支付设计都要做好用户体验，这部分非常考验精细化的运营。

3.独立站的可操作空间很大，但不代表你做一个独立站就生意爆棚了。独立站需要投入大量精力去打理。不然，人家怎么找到你呢，找到你又凭什么选择你呢？一个合格的独立站一定相当于数个业务员。建立独立网站，再运用Google SEOSEM图片三线引流，tigao网站的关键词排名；最后让意向客户主动搜索到你的网站，访问并且留下询盘，这是互联网+新外贸时代的重要获客方式。总而言之（划重点）独立站成本很低，减少了向第三方平台缴纳的交易佣金或年费，不再受平台诸多细则的制约，也没有了fenghao的风险。独立站运营仅仅需要投入一些精力，随着时间的推移，独立站会发挥源源不断的成效。无论是在收集客户资料、宣传品牌、打开外贸销路、tisheng外贸业绩等方面，都具有无可替代的重要作用和意义。/以上文章来自外贸营销俱乐部、广州易海创腾