

外贸干货：外贸网络营销成功的五大要素

产品名称	外贸干货：外贸网络营销成功的五大要素
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

(1) 市场分析是成功的前提

市场分析主要包括目标市场分析和用户行为分析。

市场分析主要包括：

Who，客户是谁，哪些人会访问你的网站；

Where，客户分布在哪里，主要面对哪些国家和地区；

Why，为什么要选择你的产品；

What，推广什么，提供产品还是提供服务；

How，如何购买和支付安全有效。

用户行为分析主要包括：

国外的编码跟国内不同，应该采用国际通用编码字符；

国外很多国家用的浏览器是火狐、Chrome、Opera，因此要仔细研究自己的外贸网站是否在火狐、Chrome、Opera下显示正常；

分析自己的目标客户所在的国家上网的习惯是什么，喜欢在哪个时段上网，每个国家或者地区都有自己的一些主流的搜索引擎、交易平台、BBS和网址导航。

(2) 网站建设是成功的基础

做得成功的网站要具备哪些特征，网上很多资料都已经说得很详细了。但是，作为一个在海外展示的网站，跟国内的网站略有不同，比如主要做美国市场，可以在美国购买服务器，这样网站的访问速度将会更快并且更加稳定。

此外，外贸网站特别需要体现网站的信用度，海外市场相隔十万八千里，要获取别人的信任，就需要用心研究如何通过网站的内容提高专业性和信任度。可以在网站上增加更多的联系方式、公司信息、工厂图片，少放无效信息。

比如，再多的荣誉证书，外国人反正是看不懂的。至于，网站的易用性、搜索引擎友好型、用户行为导向性等，这些都是老生常谈了，在此不再赘述。

（3）海外推广资源越多越好

外贸网络营销一个很大的困难就是资源不足。

一是地区生疏，二是语言不通，再加上交流甚少，因此可以利用的资源少之又少。所以说，外贸网络营销在一定程度上拼的就是资源的多少。这里所说的资源多主要指可以轻易地换取国外优质的外部链接，有许多商务贸易平台的账号，熟悉各个国家的B2B网站、国外黄页、贸易论坛、搜索引擎、分类目录等。

这些资源一是通过互联网收集，二是靠自己在外贸网络营销的实践中不断积累和总结。资源就像滚雪球，会越来越大。

（4）熟练运用网络营销工具

做好网络营销必须熟练掌握网络营销工具的使用。

这些工具主要包括：搜索引擎营销、Email营销、论坛营销、Web 2.0营销、SNS营销、RSS营销、ASK社区营销、分类目录登录、黄页登录、网址导航、B2B平台营销等。

除了要会用这些工具之外，还要熟练使用网络营销效果检测工具。分析广告效果、流量统计、电子商务转化率等。

（5）专业的外贸网络营销人才

主要有两种网络营销方案：

一是公司自己配备外贸网络营销人才，要求具备较强的外贸知识、网络营销知识，一般来讲投入比较大，且效果没有保障。

二是外包给专业的外贸网络营销公司，这种方式是目前大多数中小企业正在采用的。两者各有自己的优缺点，企业可以根据自己的预算和规模进行选择。

总之，专业的外贸网络营销实施人才是外贸网络营销成功的保障。