

上海英语网站建设 国外网页设计 外贸企业建站

产品名称	上海英语网站建设 国外网页设计 外贸企业建站
公司名称	上海上弦信息科技有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	上海市青浦区北青公路9138号1幢8层E区823室
联系电话	021-39217275 13816612578

产品详情

从事外贸行业，外贸网站建设是我们营销的第一步。网站就像是我们地面的店铺，有了它，你就可以开门做生意了！但网站怎么去设置，重点在哪里，注意点在哪里，就是今天我们要说的话题。

1、内页产品内容是决定性因素，内容为王

首页结构布局清晰，导向性明确即可！其实，只要稍微想一下，就知道为什么会如此，因为现在的网络宣传，绝大部分是通过搜索引擎来引流，而搜索产品关键词直接会进入产品内页而不是首页！这种情况下，能否留下客户，能否吸引客户，决定性因素是产品内页的处理！（小诺胡语：在精彩的内容上一定要有关键词的布局，文章的标题，开头，结尾和中间部分都应该有相应的关键词布局呢，这样能够提高网站的排名哦！）

产品内页，实际上就是图片、描述的处理，这个似乎不需要多说，PS已经是外贸的基本技能之一，简单的处理图片应该是手到擒来！首页简简单单、结构清晰、导向明确！

2、关键词选择要引流和精准相结合

关键词按照大小涵盖范围，我们分为好多层，例如A是我们的精准关键词，B直接包含A产品，C又包括B，按照关系维度，B是A的一度关系，C是A的二度关系，引流的时候可以用我们精准词的一度关系进行！为什么要这样？因为流量一定程度上显示出了网站的受欢迎程度，而这个因素也是google衡量网站的一个标准。所以我们在进行网站优化的时候，或者找专业人士为网做站优化的时候，他们都会建议上几个核心关键词，就是为了引流！

3、一定要建立第三方统计系统

这个可以分析你的网站流量来源，让你清清楚楚地知道哪些流量有效，哪些流量无效，哪个渠道更多，哪个渠道最有潜力，这是考核宣传效果的一种手段，同样也为之后的宣传安排提供了参考。

4、把公司宗旨、服务、优势和文化糅合到产品内页中

很多公司喜欢把这些东西加到首页的banner上或者单独的栏目，如此醒目、显眼。的确没错，但是就如同第一点所说，内页是决定性因素，所以，要把一些有说服力，有诱惑力的东西都糅合到内页里面，而不是巴望着客户在看完你的产品之后再去寻找你的优势！

把这些东西糅合到产品内页，产品介绍中，会更有说服力，而不像是口号一样，干巴巴的，没有营养！

举一个最简单的例子来说，有些公司的宣传口号是，别人不能做的、不愿意做的我们来做。这个口号可传达出一个意思，反正你找我没错。ok，这是一个口号，这个口号要拆开了掰碎了，揉入到每一个产品，例如A产品，哪些是别人不能做、不想做，而你愿意做的呢？

5、除非是核心机密，否则优势尽量展现，而不是等客户询问

很多公司网站做得很简单，产品的描述处理得很粗糙，不是因为他们真的没有优势，而是他们希望把优势留到客户上门咨询之时告诉客户。这是一个眼球经济时代，你的宣传里看不到任何亮点，或者你的宣传被同行比得如同烂泥糊不上墙，客户还会找你咨询吗？你还有机会展现你的优势吗？

6、功能性永远是主题，差异性永远是利器

功能性这个问题我已经说了很多遍，展现产品的时候需要展现产品特性，产品的特性实际上就是功能性，客户买这个产品是为了其价值，价值如何表现呢？就是功能性！

差异化方面往往是通过以往的经验来积累，当我们遇到了很多各式各样的客户时，就能获知很多特殊的要求点，而这些要求点在我们这里实现，一方面说明了我们的实力，另一方面就是差异化的表现。这些东西都在于平常的总结，根据客户的需求不断调整宣传思路，是一个成熟的企业该做的工作！