

免费获取B2B客户流量的几大营销技巧

产品名称	免费获取B2B客户流量的几大营销技巧
公司名称	深圳市前海麦哲伦科技有限公司
价格	120.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）（注册地址）
联系电话	18688770006 15818546799

产品详情

在网络营销实战过程中，学习与实战了不少网络推广方法，并坚持与研究了其中的10多种方法，取得了一些相对成功经验，也把自己的企业推上了一个新的台阶。今天就B2B免费会员的操作运用与信息发布作一些分享。

- 1)当下国内的B2B网站可能在6000个左右，这个数据是无法准确统计的；
- 2)即使流量较差的B2B网站，每天也有3~6万的IP，用好了这些B2B网站就是获得了大量的流量，并不是只有搜索引擎才能带来流量；
- 3)综合行业的B2B网站有8000个左右的关键词，垂直行业的B2B网站最少也必须有150个以上的关键词；因此，B2B网站本身也会根据不同的行业情况，做其本身的关键词优化，或做大量的网络广告，以此尽可能的带来流量，否则它的存在就没有什么意义了。
- 4)通过截获B2B网站本身的流量，从而获得B2B网站上的询盘，进而争取订单的成功；
- 5)通过大量的供应信息发布，有可能获得在搜索引擎上的关键词或长尾关键词的首页排名，这样你通过曲线救国的策略，有可能出现在百度的首页；
- 6)B2B供应信息的首要重点在标题，标题里必须出现关键词或长尾关键词，最好重复出现关键词的变种关键词，这种方法对搜索引擎排名有极大的好处；
- 7)B2B供应信息的文本内容也与标题同样重要，最不好的内容就是只写产品参数或技术本身，其它内容一点也没有，看上去就是硬得要死的产品说明书，没有任何吸引客户或消费者的卖点；
- 8)从发布信息数量来说，每个B2B免费会员不得少于30个，当然越多越好。但为数不多的网站会限制免费会员的息发布量，但这个不重要，你可以在6000个网站中寻找其它的B2B网站发布信息；比如云集B2B网（yunjinet.com）、一百万批发采购网（100-wan.com）都是可以发布500多条B2B产品信息的。

9)根据我的经验，当下最少要做60个B2B网站的免费会员，每个免费会员要发布30-60条的供应信息；根据对手或行业竞争的情况，你可以增加到120个以上的B2B网站。