

企业选择B2B平台营销推广的优势和方法

产品名称	企业选择B2B平台营销推广的优势和方法
公司名称	深圳市前海麦哲伦科技有限公司
价格	256.00/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

一、企业选择B2B推广的优势

1.权重高，收录高，自然排名稳定：

B2B站点作为搜索引擎的基础数据源之一，在很大程度上提供了搜索引擎的众多源数据，所以一般的B2B站点的优势是权重高，商铺信息的收录高，自然排名靠前，且稳定。

2.流量充足，曝光率高：

目前大型的B2B网站每天的用户注册量都非常大，对于企业来说，如果可以在各大综合型B2B网站及行业相关的垂直型B2B网站同时注册多个账号发布产品信息，各平台上的采购客户在搜索相关行业关键词时，看到企业的产品曝光后也能产生订单。企业在B2B平台上的具体上花费不会很多，但是带来的影响作用却很大，对公司的品牌口碑塑造也具有一定的影响力。

有研究表明，在中国B2B站点中承载了超60%的搜索关键词流量。TOP50的B2B站点吸纳了超95%的B2B流量，这就预示着每天有近3亿的流量流窜于各大B2B站点，这就为B2B中商铺带来了巨大的流量效应，大幅度提升企业的信息曝光率。像云集B2B网站（yunjinet.com）、一百万批发网（100-wan.com）都是颇具特色的B2B网站，流量也是非常高的。

二、企业利用B2B平台发布产品信息的方法和注意事项：

1.收集适合你企业产品发布的B2B网站。

根据你的产品行业，搜索相关的B2B网站。搜索你的产品关键词，从搜索结果中找B2B网站。比如搜索“净水器多少钱一台”，“净水器哪里有卖的”等此类竞争度中等偏下的关键词，通过此种方法找到的B2B网站相对都是有权重的网站。这类B2B网站我们要标记为重点发布的网站。

2.在筛选过后的B2B网站注册会员、进行审核验证。

注册前的需要准备好资料：包含有公司各项资料的文本文档(至少包含公司名字、公司简介、联系电话、传真、手机号、邮箱、QQ、地址、网址、邮编)、公司营业执照副本照片(要求清晰、可以看到文字和注册号)、公司法人正反面(要求清晰，可以看到文字和号码)、公司LOGO图片、公司形象图(大门、办公楼、车间等)。

在注册云集B2B网站 (yunjinet.com) 会员时，要填写的资料如下图所示(不同的网站大同小异，企业名称一定与营业执照上名字保持一致。)注册会员后看是否需要手机短信或者邮箱验证，如需要，验证即可。然后登陆此B2B网站，看是否需要提供营业执照和法人认证，如果需要则上传图片进行认证。

3.发布产品信息步骤

一般B2B网站都可以发布产品或者供应信息。产品信息可以将公司的所有产品发布一次，和公司官网一致即可。供应信息的发布有很多技巧，下面我们逐一说明。

发布信息的原则是：内容越全越好，比如产品规格、品牌、产地、数量、价格等，尽量都写上。另外发布信息不要违反该站的规则。

内容: 建议采用组合的方式。分为三部分组成，第一部分摘抄一段产品的相关新闻，第二部分放上产品的描述，带上公司的联系方式，能带公司网址一定要带上。第三部分再摘抄一段产品的相关新闻。总之目的也是做好差异性，让信息有丰富的内容。公司联系方式的文本和其它文本要有所差别，比如加粗加红，这样用户一眼就可以看到公司的联系方式。

图片：图片多发，发布数量值是网站要求的值。除了产品图片，还可以放上客户考察图片、公司厂房、生产设备等可以体现公司实力的信息。另外，网站如果不规定图片不可加联系方式的话，可以给图片加上电话和网址。