

企业海外推广是否应该做谷歌广告？易海创腾分析

产品名称	企业海外推广是否应该做谷歌广告？易海创腾分析
公司名称	广州易海创腾信息科技有限公司
价格	30000.00/个
规格参数	品牌:谷歌 推广方式:网络广告 服务对象:外贸企业
公司地址	广州市花都区迎宾大道123号名高城3A层12室
联系电话	020-36818729 18102613781

产品详情

为什么现如今越来越多的外贸企业选择不同渠道进行海外推广，那么首先我们来了解国外买家一般是通过什么渠道寻找合作伙伴的。近七成的国外买家都是通过搜索引擎去寻找合作伙伴。而谷歌，覆盖全球200多个国家和地区，90%互联网用户。很多B2B外贸平台甚至也使用谷歌搜索引擎进行广告投放，所以，不难看出谷歌在海外买家心目中的重要地位，是帮助他们寻找合适供应商的好助手。

其次是B2B平台，包括综合平台及以行业划分的垂直商贸平台。典型的综合平台包括：阿里巴巴、环球资源等。由于B2B平台是国际电子商务中运用比较早的模式，同时B2B平台都提供认证服务，因此得到了国外买家的一定认可和较高的信任度。因此我们可以看出，从某种程度上来说，Google 竞价（SEM）搜索引擎扮演着流量制造者的角色，吸引着全球网民的访问；而B2B平台则是通过优化或付费广告从搜索引擎导流、批发走部分流量，然后再转卖给B2B收费用户。作为外贸企业，在预算充足的前提下，可以同时投放搜索引擎（sem）和B2B进行企业海外推广；在预算有限的情况下，完全可以考虑绕过中间商（B2B平台）直接选择谷歌广告。阿里巴巴也是谷歌的大客户，每年用于网站海外推广的预算大致在1000万人民币以上，他们也把在谷歌上做广告作为他们的卖点之一，因为可以为平台带来大部分的流量。现在很多外贸企业都在做Google竞价（SEM），如果网站没有做优化推广似乎意味着竞争对手正在超越你甚至已经超越你。作为全球用户数量至多的搜索引擎——Google，越来越受到海内外互联网用户的依赖，人们也习惯通过它来寻找所需信息，因此**外贸谷歌推广**变得尤为重要，是外贸不可或缺的高效高价值的企业海外推广渠道。阿里巴巴也在做Google推广，这也证明了再强大的企业也都需要借助像Google这样的高效渠道进行推广。所以，作为外贸企业，我们同样可以去选择外贸海外推广、谷歌广告直接为自己的网站、为自己的产品进行推广。在这个互联网大趋势下，外贸企业要做的就是，抓住机遇，努力将自己的企业和产品展现在互联网上，让更多的人看到。如今“酒香也怕巷子深”，不要让您与您的客户隔着互联网这

扇轻易就可打开的大门，不做海外推广就好比闭门造车，再好的产品，再高深的技术也会无人问津。易海创腾|Google出海体验中心能帮助企业 and 海外买家之间架起桥梁，通过谷歌广告让企业更快速找到精准买家，扬帆海外。