

阿里国际站代运营 推广渠道有哪些

产品名称	阿里国际站代运营 推广渠道有哪些
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

阿里国际站店铺推广过程中，在推广前我们要知道，主要是那些流量入口。今天跟大家具体分析下，阿里国际站我们流量渠道来分析：

1. 搜索：

来自于搜索（文字搜索、图片搜索、类目导航）的访问：

2. 系统推荐：

系统推荐分为：首页推荐、消息盒子。

（1）首页推荐：

页面会根据用户的搜索习惯以及用户喜好度，销售数量，信保数据等一系列数据，系统进行机选推荐

。

(2) 消息盒子：

买家在使用Alibaba.com

APP客户端时，系统会推送相关产品或供应商消息，如果点击访问了，也属于我们流量的一个入口。

3. 导购专场：

目前会场与大促会场的访问，如三月新贸节，九月采购节，双十一等促销活动。

当商家报名活动后，系统会在活动期间展现产品与商家，当买家点击访问后会计算入导购专场的流量。

4. 频道：

系统推荐分为：

Weekly Deals

Brandzone

Bargainbuys

Top-ranking products

Top-ranking suppliers 等

(1) Weekly Deals：

(2) Brandzone :

(3) Top-ranking products :

5. 互动 :

互动分为：询盘、信保、站内互动：

(1) 询盘：点击询盘中产品产生的访问

(2) 信保：点击订单中产品产生的访问

(3) 站内互动："买家收藏、购物车、对比、分享"中的访问

6. 自营销：

自营销分为：RFQ、粉丝通、客户通EDM、多语言站：

(1) RFQ：点击附加在RFQ中的产品产生的访问

(2) 粉丝通：点击附加在粉丝通中的产品产生的访问

(3) 客户通EDM：附加在客户通EDM中的产品产生的访问

(4) 多语言站：来自于多语言站的访问

7. 站外外投：

来自于国际站外投推广获得的访问

即阿里巴巴在海外投放相关行业的广告、在海外常用社交软件发送相关推文等多种渠道引进来的流量。

8. 直接访问：

买家直接访问或无上一级页面的访问

直接输入店铺或产品的网址或者从收藏夹里面直接打开店铺或产品页，获得的流量，就算为直接访问渠道流量。

9. 店内：

来自于自己店铺其他页面的访问

10. 站外：

上级页面来自于外部网站（非alibaba.com）

11. 其他：

剩余未知来源的访问

目前还有其他的未知的来源访问端口未开放数据，随着精细化运营的推进，平台后续会不断逐级拆分。

从目前的公布的流量来源总结，依旧是与数据积累，客户喜好度相关。

了解了目前常见且可以分析与把控的流量来源，通过这些可以清晰明白客户是怎么找到我们。