

阿里巴巴国际站代运营 如何提升询盘

产品名称	阿里巴巴国际站代运营 如何提升询盘
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

询盘转化率

非常多朋友问我，公司的产品有曝光，有点击了，可是询盘转化率还是低怎么办？简单的说就是买家进来店铺后，

检查你的产品详情页，是否产品图够美够细节，公司展示的够专业，。好展示自己是非常有实力的工厂

检查你的旺铺首页，麻烦装修下

询盘回复率以及是否在线

产品，瑞恩操作过几个行业，有一些是超高的询盘转化率例如平衡车，这种智能电子产品火起来，客人会直接忽略以上几点。

RFQ

RFQ是每家容易忽略去操作的一个点，无非是麻烦，单子小，转化不了，要竞争这几个理由，但是业务员们，你们本身的工作就是在茫茫人海中寻找可能买你们产品的潜在客户，所以请花那么几分钟去做下好吗？

定制搜索：关键词定制，节省你的时间，不懂怎么设置的去后台看看！！

质量客户：每个月就那么几十条RFQ，不是很匹配的客户就不要浪费了

买家信息：非常多国内套价格的RFQ(本身自己也这么做过)，所以学会查看买家信息以及买家行为信息

；可以获取到买家主要搜索的关键词，发布了多少RFQ以及询盘

RFQ权重：RFQ这项也是电商服务分的重要考核之一，很多同学这项是0分诶；所以每个月都给我花完好吗？（。终影响排名）

需要更多的RFQ要这么做：在RFQ界面生成信保订单，下个月会奖励你很多很多RFQ。

访客详情

访客详情也是我。喜欢的一个功能，除了可以看到每天访客的行为习惯，也可以为平台带来更多询盘哦，但这一项功能也是大众都会遗忘或者懒得去操作的。

访客详情：展示访客的地域信息、浏览量、停留总时长、TOP3来源，搜索词、在您旺铺或产品上发生的关键行为、在<http://Alibaba.com>网站发生的关键行为。

可营销访客：一般我懒，所以直接会筛选可以接受我们EDM营销的客人进行群发，一次。多5个；看看客人的主要搜索词和查看的产品，进行推荐；选几款有优势的产品，写一封我们公司。屌我们公司。便宜我们公司服务。好的超强邮件，一般每天可以额外多一个询盘，好的时候两个。

不可营销访客：访客未登录阿里巴巴网站、Email邮件地址失效、IP地址是中国大陆、已经向贵公司发送过询盘、注册成阿里巴巴国际站会员时的角色是卖家、因地域法律监管等问题不能进行营销的国家或地区，等等。这类无法营销的访客前，邮件标识为灰色。

营销管理：可以查看你的营销数据，转化率太差的话，你需要一封超屌的营销邮件。

FAQ:

1.一家供应商每天可以对多少访客进行营销？

为保证营销质量，每天每个账号可以对10个访客申请营销，保证质量，让效果。大化。这里的时间按美国西部时间统计，即北京时间16:00到次日16:00为一天。

2.同一个公司其他账号已对访客A申请了营销，我还可以再次营销吗？

不可以。对于整个公司而言，访客是一样的，每个子账号看到的是相同的访客，如果有一个业务员对访客A申请了营销，其他业务员无法再次申请，并且可以查看到访客A是已被营销过的状态。

3.每个访客可以营销几次？

每个访客供应商。多发送3封邮件，且两封邮件之间间隔不少于30天。

多语言市场

没什么好说的，自己用机器翻译，每个语言都要做