

上虞童装企业，为什么要做独立站和海外引流？

产品名称	上虞童装企业，为什么要做独立站和海外引流？
公司名称	杭州峰澜信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市江干区彭埠街道东宁路599-1号 顾家大厦B1幢9楼
联系电话	0571-87188918 18367106084

产品详情

外贸独立站的一个难点，就是如何获取流量，因此独立站的引流也是我们非常关注的。杭州峰澜谷歌出海体验中心就独立站的推广引流，全面的给上虞童装企业分析如何做推广。

独立站推广渠道

一、博客引流：

关于博客引流大家肯定知道，主要是说说博客引流的优势和方法：

1.定位精准：

定位精准，关注博客的用户群体通常是已经对自己的需求有明确定位，他们一般通过关键词搜索出自己感兴趣的话题或产品对其进行更深层次的了解，比如参考下行家的意见。

2.输出内容：

博客好的地方，就在于可以持续输出优质内容，同时可以聚集非常多的一批相关用户和人群，这里和上面的定位精准如出一辙。

同时优质的内容输出，不仅仅会让相关人群关注，还会让更多的类似行业的人群关注，这样无形就增加了很多用户。

3.借助口碑：

借助博客口碑的推广有助于帮独立站培养忠实的用户，提高用户粘性，并且增强风险承受能力。

二、谷歌SEO：

谷歌seo优化引流，是独立站需要的推广渠道之一。

它的推广优势在于：

- 1.谷歌在境外的覆盖率就不用说了，这些在网上都能够查到。有了覆盖率，在人们心目中的地位就高，那么在有需求的时候，大家先想到搜索的就是Google。
- 2.作为批发来讲，大家一般去Google。虽然每个国家也都有相应的服务发布平台，但大家先反应就是Google，然后是别的平台。也有人知道阿里巴巴的，但大多数人都不知道阿里。大多数中小商家宁愿选择在Google本地里找，因为他更相信Google的排名，而不愿意相信阿里的风险(其实都差不多，但他们心理上能接受Google的搜索)。
- 3.对于零售来讲，作为标品，国外(以欧美为主)，大家一般选择eBay，Amazon，wish等等。虽然Google有shopping频道，但Google也是汇集别人的产品，真正便宜实惠的往往也是上述几个平台。

独立站引流方法和渠道还有很多，包括但不限于：论坛、短视频、网红营销等等，杭州峰澜谷歌出海体验中心推荐大家自行拓展。我们的服务范畴覆盖外贸建站+谷歌SEO+谷歌广告+社媒营销，现在联系我们还可免费网站诊断及专业级的运营指导。