

# 外贸企业网站外贸推广需要注意的问题

文章来源：<http://www.ziyoulu.com>

## 1、对单一推广渠道尤其是 B2B 电子商务平台依赖过度

潜在客户的信息查找方式是多样化的，这就决定了[外贸网站推广](#)也应该通过多种渠道出击，任何单独依靠一种渠道接触海外客户的做法都有很大局限性。外贸网站依赖单一渠道有多方面的原因，除了时间精力分配和预算有限之外，更大原因是营销人对其他渠道的使用知识掌握不足，或实际操作能力不足。

[google](#) 海外推广

研究发现这种依赖性体现出两种情况：一种是专门拣 B2B 发布供求信息，或者登录目录，甚至使用自动发布工具轰炸那些可以免费发布的平台，但除此之外似乎就找不到更好的办法来推广了。另外一种是为 B2B 或其他外贸中介，然后坐等客户找上门来，如果询盘不足则束手无策。这都是典型的过度依赖单一平台的情况。

## 2、过度依靠免费推广及低层次

国内中小企业特别喜欢供求信息发布做[网站推广](#)，因为这种方式直接、简单、多免费。大家一窝蜂去找免费平台，然后一窝蜂发信息；再有就是特爱用提交软件和垃圾邮件群发，一次性把信息发布到 N 个平台、N 个目录、N 个邮箱。信息是在短时间内发了很多出去，但反馈少得可怜，或者询盘一来就笼统地喊发报价、寄样品，让你左右为难。偶尔做了一两单，金额少得可怜，不够成本。这种低层次推广从投入产出的角度看是没有效果的。从海外市场竞争环境来看，已经到了需要精耕细作才会有收获的时候了，也需要更多投入才有效果。所以企业有必要调整营销策略，不能一味依赖这种免费的初级推广了。

## 3、[网站推广](#)效果缺乏有效的监测和管理

任何推广工作做完之后都应该做必要的跟踪管理工作。但营销人员往往单纯地将推广效果跟踪理解为收到多少询盘、反馈。这当然是效果的最直接体现，但如果没有询盘或询盘的频次太少该怎么办？所以必须要树立网络营销管理意识。具体到每一个推广方法都有相应的跟踪方式。[yahoo](#) 海外推广

常见的网站效果监测和管理内容包括：

- (1) 搜索引擎优化效果检测；
- (2) 关键词广告效果检测；
- (3) 网站流量统计分析；
- (4) Alexa 访问量统计。

更多请访问 <http://www.ziyoulu.com/> 提供：[外贸网站建设](#) [外贸网站优化](#) [英文 google 优化](#) QQ: 27900565 电话: 13798850575  
email: info@ziyoulu.com