

如何做好外贸推广，做外贸推广的平台大盘点

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/6cf7c3a91dd18c579083341eccd5d79f.html>

范文网，为你加油喝彩！

在中国不少企业，国内的生意做得非常好，想要将生意发展到国外，那么该怎么拓展外贸渠道，或者是外贸推广怎么做？创新营销思维小编总结了这几种方式！

1、邮件推广

老方法，死守邮件大海捞针

邮件推广可以说是最常见的外贸推广方式。

许多外贸人员通过外贸推广信件的方式，利用从各种手段获取的邮件地址来开发客户。

邮件推广在早期的我的心里话时候，应该说是一个很好的业务开展方式，通过电邮直接将推广信息传递到目标客户群体当中。

但是近年来由于越来越多被称之为“垃圾邮件”的开发信，推广效果大打折扣。

有时发出几十上百封邮件，也未必有一个客户主动来询盘，而且这种方式同时存在花费时间长、效果不明显、容易受到客户抗拒心理等，想要获得更多的客户询盘及成单，邮件显然不具备这个效果。

p.s 客人的邮件一定要在一个工作日内回复。

2、平台推广

目前我们常见的推广平台主要有阿里巴巴、环球资源、中国制造等几个大型的B2B推广平台网站。

由于集中了全球各行业的供应商和采购商，所以受到了许多中小外贸企业，以及外贸soho人士的追捧，大家都希望在全球展示自己的产品及相关信息，搜罗到更多的赚取外汇的机会。

3、搜索引擎竞价推广

搜索引擎竞价推广应该说是一个比较有效的方式，根据国际权威机构的统计显示，海外客户通过特定关键字，在搜索引擎网站寻找货源的人数达到了80%以上。

可是外贸推广搜索引擎竞价排名，一般都是以点击率来计算，所以这种方式虽然排名靠前，见效快，时间短，但是费用高，非一般中小型外贸企业愿意去承受。

4、SEO优化推广

外贸SEO优化推广是提高外贸网站在搜索引擎中的自然排名，所以萝卜泡菜的做法避免了竞价推广的点击收费行为，而且推广时间持久。

需要明白的是：良好的SEO优化技术能持续2~3年，节省了外贸推广的费用，效果也比较显著，可能SEO优化在刚开始排名时间比竞价效果的时间稍微长一点，但是一旦做上去了，效果就十分明显。

5、关注重要+有效的事

其他的推广方式例如参加展会、博客营销等等，这些方式都被一些外贸企业和人士作为推广手段，在这里就不做详细的阐述，有的企业参展已经是全国甚至全球跑场子，获得的订单数量却也有下降趋势，其实参加行展不必过多，国内每年参加1-2场有针对性、有影响力的展会足矣，再者，选择出口量较大的地区适当选择2-3场展会，展现一下企业实力、达到直面客户所在地市场的目的也足够，不必每场必去来抓订单.....

6、Youtube视频营销

短视频营销，效果不言而喻。作为谷歌下属的Youtube，营销效果当然非感恩的含义常好。不仅可以得到来自谷歌的搜索引擎排名，Youtube自身流量也相当不错，企业一定要大量推广。

但是要注意一点：尽量不要把你的Youtube视频链接发给客户、分享到社交平台、或在你的官网进行站外引用播放；因为Youtube视频不仅有广告问题，而且会在视频播放后自动推荐相关视频，这些视频很可能来自你的竞争对手，你就是义务在为竞争对手拉流量了。

7、外贸整合营销

这个理念绝对是正确的，但是由于海外真实流量90%都来自谷歌系，因此其实外贸整欢迎英语怎么说合营销并没有像网络推广公司说的那么复杂，只要围绕谷歌系三剑客自己DIY开展即可，总结下来只有这么几条：

1) 短视频营销：

Youtube, Gofair等谷歌系排名较好的网站，去多发产品视频。这是最有效的。

2) 海外SNS营销：

进入Google plus的行业社群进行精准营苏洵苏轼苏辙销，一定要记得分享视频图片等优质素材。

3) 多语言营销：

通过Gofair自带的自动翻译成100多个语种的功能，获取全球流量。如果考究一点，可以把多语种

版本视频自动采集到自己官网，轻松实现多语言网站建设，大大提升官网的海外流量。

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发