客服常见问题整理

1.我做的是独立的网站，为什么要在你们平台上注册账号呢？到时我独立的网站是不是还要重新上传产品？

答： 不需要重新上传产品，后台的内容可以直接用到独立站，多语言也是同一个，功能强大、方便管理。

2.注册的会员 id 有什么需要注意的？这个会影响我后期网站的推广效果吗？

答： 会员 ID 对后续独立站推广没影响，但最好是设为自己品牌和主营产品相关的英文叫法。

3.公司信息中的行业目录没有找到我们产品的行业，这个应该怎么办？

答：建议可以到中国制造的平台上看一下同行在上面选择的是哪一个行业，如果是比较冷门的行业，没有也是正常的，建议可以选择相关行业，大的行业方向对的就没有问题，我们主要推广的是独立站，所以这个影响不大！

4.公司主页是否可以填我们老网站的网址

答：公司主页填要推广的独立站网址，如果是老网站的域名用来做独立站的域名就可以填。

5.社交媒体不是你们帮我们做吗？为什么要我们自己来注册，来维护呢？

答： 社交媒体重在公司信息的宣传和输出，由你们自己注册和维护最合适，老外会通过社交媒体来沟通咨询你们的产品，当下公司有哪些资质和即时动态都最好更新到 SNS 上。建议统一 ip 维护，不然容易被封号.

6.视频是我们上传还是你们上传，你们会帮我们剪辑吗？

答： 视频可以由我们人员上传和设置到网站上播放， 简单的剪辑可以做，复杂的需要自行找视频拍摄公司做。但是建议自己注册一个 youtube 账号，便于后

期视频管理！

7.你们网站上可以添加在线的联系方式吗？

答： 可以添加，目前 WhatsApp skype，微信，各类 SNS 等都是支持的，如果需要添加第三方的在线沟通工具，只需把代码提供我们即可！

8.我们之前没有做过网站，不知道怎么分类比较好，你们有什么好的建议吗？

答： 建议分类可以按照材质，功能，颜色等标准来进行划分，但是同一级别的分类建议使用一种标准来划分，分类名称建议包含关键词，如果没有做过网站，可以参考其他同行的网站或者平台商铺的产品归类方式

9.分类描述和分类介绍有区别吗？两者是不是可以是一样的？

答：分类描述是网页的描述，一般不能超过 200 的字符； 在网页上不显示，主要是显示在 google 抓取的代码中， 分类介绍是一大段文字或几段文字，在分类页面出现，增加网站权重，建议图文结合，越详细越好：

如何算优质的分类介绍

1. 主题突出，以**分类关键词为主**，相关关键词为辅的一段话
2. 内容要具有**专业性**，提高客户的**信任度**
3. **内容要丰富**，不要一句话结束，对整个分类的有概括性的描述
4. **要有图文并茂（产品使用场合的图片）**
5. **针对该分类及产品的卖点进行描述，与普通产品的比较我们的产品优势在哪里？**
6. **分类介绍里应包含分类核心关键词，关键词的比例 3%-8%之间。**

10.我的关键词比较少，主推的就几个，你让我关键词都不重复，我写不出来

答： 我们的目标是将你们所有可能被客户搜索的词都推广到首页，关键词覆盖越多，取得的排名机会越多，主推的词一方面比较泛，短时间内不会有很好的排名，另一方面相比于核心词，精准词的转化率会更好，而且精准词的排名会带动核心词的排名。分析关键词可以借助工具，可以详见：《分析关键词的四种方法》

11.描述中的字符数为什么还要有限制的，我的产品描述很多怎么办？

答： 字符限制是因为翻译的字符有上限，一般是够用的，可以把一些无用的格式代码清除就可以了。

12.我的产品都是一个系列的，描述没有办法都不一样

答： 描述是搜索引擎评判一个页面是否有原创内容的最重要因素， 可以第一段文字原创书写，插入本产品的名称和相关关键词， 大量重复的产品描述是很不利于优化的。

13.更多属性最多可以添加多少个？

答：最多 10 个

14.图片的水印能不能添加 logo 或者自定义？

答：系统功能不支持，可以本地打好水印再上传

15.邮件营销我试发送了，但是我的邮箱没有收到邮件？我发出去的邮件能保证客户都能收到的吗？

答：可能收件邮箱屏蔽了，也可能发送过程中刚好丢失； 客户发出的邮件如果未成功是不计算发送条数的，会返回条数，基本上都是发送成功的。

16.邮箱营销的标题和内容怎么写会比较好？你们那边有没有比较好的建议？

答：标题建议直白突出主题， 针对不同行业的邮件内容排版也要求不一样，一般建议多书写几个范本，分开定周期发送， 内容一定有几张图，联系方式可以用图片形式（避免进入垃圾邮件规则），放 SNS 加好友链接

17.你叫我现在就去后台上线，是不是我每上传一个，产品就上线一个了？

答：会员站是发布一个成功就显示一个产品，独立站需要开通后才会显示产

品。

18.我产品真的已经写不出那么多来了，而且我们网站也急着上线，你那先安排一下吧， 后期想到新的，我们会再慢慢上传的。（假设就四个分类的情况下，已上传了 50 产品）

答：尽量完善产品内容和数量才上线，内容对优化影响很大，遇到特殊情况，也是可以酌情由分析运营部门在开通单上写明具体原因和后续修改完善的。

20.如果客户没有营业执照或者 SGS 认证怎么办

答： 是我们的付费客户，默认可以获得平台认证标志，但 SGS 只有提供证书才可以通过认证。

22.产品名称为什么要 4-8 个单词，为什么要写核心词加修饰词，写了一定能搜到吗？不一定搜到，写起来有什么用

答：产品名称过短不利于收录，同时不能覆盖到要优化的关键词，太长会截取收录，谷歌搜索的标题是有字符限制的， 合适的产品名称可以覆盖 4 个关键词，起到增加关键词和相关性的作用。

23.产品目录里没有找到我想要的，为什么最多只能选 3 个

答：公司信息中行业目录最多只能选择三个，但是在上传产品的时候每个产品可以根据实际情况选择一个行业目录的

24.产品说明里的文字要统一吗，标点符号为什么要和单词隔开，为什么数字序号要和单词隔开

答：这些都是规范写法，一方面有利于阅读，另一方面有利于翻译工作的流畅性。

25.分类介绍和产品名称、关键字为什么首字母要大写

答：首字母大写有利于买家访客阅读，同时在谷歌上搜索的时候，用户更喜欢点

击规范工整的搜索结果。

26.分类介绍为什么只有二级，我要用三级，

答：从搜索引擎方面来说，一般是只抓取到二级目录，三级不易抓取，从客户体验方面来说，三级目录客户点击进去的欲望不是很大，感觉找不到自己想要的东西，造成访客的流失！

27.买家数据库里的买家邮箱哪里来的，为什么看能看 50 次，发送就只能发送 30 次

答：买家邮箱是由多方渠道来源，基本是国外公司采购者的邮箱，次数限制是防止数据滥用，给买家造成困扰，同时约束我们的使用者。

28.如果是开发信，我用自己邮箱也可以为什么要用你们的邮箱。

答： 自己发送开发信，整理买家邮箱地址库是个大问题，而且排除无效邮箱也是一个巨大的工作量， 群发大量邮件也会造成邮箱被封的风险，同时不能保证进入收件箱， 这块全球贸易通是做了很多工作的。

31.后台的链接有些客户有很多，但是太多的话网站底部的文字就会叠加在一起技术的话可以处理吗

答： 友情链接不建议放大串的文字， 链接数量保持在 5 个以内是比较合理的。

32.联系人的头像一定要上传吗

答：尽量上传，对买家印象会好一点，比较真实。

33.新闻标题内容有没有什么要求，新闻最多允许发布多少

答： 标题突出新闻内容即可，新闻内容中建议插入关键词，客户可以通过关键词搜索直接进入新闻页面，发布数量是没有上限的，建议每周可以发布一篇跟公司有关的新闻，或者产品资讯。

34.为什么你们的系统要把字体格式也统计成字符，我的描述中就是需要很多格式排版才行，字符就容易超过一万？

答： 格式在存储的时候也是字符，尽量删除无用的格式代码。

35.视频不上传到 youtube 上，上传到其他的国外视频网站上可不可以？

答： 可以的，一般比较热门和好用的就是 youtube

36.EDM 里面的买家数据都是精准的吗？

答：是的，根据买家的关键词匹配是比较精准的，而且是邮箱验证可以发送的。

37.为什么要写新闻，不写可不可以？

可以不写，保持内容新增和更新就可以，但是新闻是增加网站收录及网站活跃度的一个重要方法之一，尤其是原创的新闻内容，越原创的东西越容易被谷歌抓取。所以我们一般都会建议大家去写起来，另外我们的新闻可以分三种，公司新闻，行业新闻，展会新闻，这些都可以去写。如果最近没有展会或公司新闻的话，那可以写行业新闻，写跟你们产品相关联的，都是可行的， 当然在写的过程中，穿插几个关键词，图文并茂的形式就最佳了。

38.我想将多出来的一级分类作为二级分类归并到之前的分类中， 这个要怎么操作？

答：将没有二级分类的一级分类的产品先移出来，然后删除一级分类，再在合适的其他分类里添加为二级分类。

39.在网站开通的时候，产品无论是数量还是质量， 都不如现在， 但是询盘数远比现在高，是不是你们没有在推网站？

答： 搜索引擎会对新网站有一定的友好性，后期还需要保证内容需要定期新增和更新完善，客户的询盘数和流量有关，更和排名有关，最底层和内容收录情况

有关。推广上我们一直在努力，我也会和技术部门讨论一下，看看问题主要出现在哪里，希望我们双方配合，争取更好的效果！

40.发布产品中的交易信息、物流信息可否设置个一键勾选，我那些选项都要选择，一个个勾选太累了。

答：目前系统是不支持这个功能的，但是您提出的这个建议很好，我会和技术部门反馈，看看是不是能把这个功能添加进去

41.我们的产品确实很少，你们应该有针对我们这种产品少的客户的方案的，那不然照你们这种模式就只适合贸易商型企业。

答：做 SEO 优化，很重要的就是先把内容完善好，产品少也可以挖崛出很多的关键词和借鉴其他的竞争对手，都有相应的办法去弥补，一般行业做到 100 个产品还是可以的。

42.询盘收到的客户显示的区域和实际不符，我们主打北美，所以像欧洲地区这种忙的时候就不会花太多心思去弄，随便回下，所以询盘来源的判断对我们还是很有影响的。

答： 询盘那个国家地区是由访客手动选择的，可能买家在选择的时候不是他当前所在的国家，一般买家不会乱选。

43.建议客户修改过于精简的产品名称或者关键词，客户说核心词才是她想要的词，什么长尾词带动核心词排名，长尾词根本就没有用，不想修改。

答： 核心词一般都已经设置在网站中进行优化了，精准词是有利于覆盖更多的搜索用户， 首页和分类关键词已经由 SEO 分析人员完成设置核心推广词，所以覆盖更多的词才是有利于推广的。

44.你们的属性里面的选项没有我要的参数，属性部分选择范围可否去掉，直接

自定义添加。

答：默认属性可以不选，添加自定义属性

45.注册 id 时候激活邮件收不到，或者再草稿箱怎么办?

答：激活邮件未收到，点重新发送， 在垃圾箱就到垃圾箱里找； 建议设置 bossgoo 发出的邮件为白名单，以后询盘接收邮件也是要发送的， 如果实在没法收到邮件，提交技术部门处理

46.发布产品的时候描述我都是英文的，但是还是提示有中文字符怎么办

答：这个一般是在字体的申明代码里有中文，可以全选，按橡皮擦把格式代码清除，就没有提示中文字符了。如果还是不行，在代码中删除中文的字符就可以了。建议内容在复制过来的时候粘贴为无文本的格式，避免携带中文的字符过来！

47.说明下方的 SEO 设置里的 TKD 很多客户反映不准确，可否自己修改？

答：可以自己修改，但最好符合 SEO 的基本规范，比如插入优化的关键词，字符长度合理等。建议大家不要轻易去改动，系统会根据你们写的产品名称来匹配，这里后期是显示在网站代码里的，有固定的模式在。

48.域名不选用关键词会对效果和排名有影响吗？

答：影响不是很大，最好是选择有品牌和关键词的域名。

49.在上传产品图片时，选中的图片下方有个请输入英文名称，这个名称输入有什么作用？在哪里可以显示？

答：这个目前来说是可以不填， 作用类似于图片的 ALT 说明，是告诉搜索引擎这张图片的文本关键词，也有利于图片优化。

50.后台检查工具里，匹配产品数是怎么计算的，我修改了怎么还是 0？

要看关键词的输写形式是不是符合规范（属性词+核心词的形式去写）另外系统

也是会有他的一个搜索规则在，不会因为一个单词出现几次就匹配几次，也要看总体词的匹配度， 系统是分完全匹配跟广泛匹配，如果是完全匹配的，那数值肯定是会显示出来的，但广泛匹配有些是检索不到的， 这个影响不大，我们可以不用太去在意他，您修改了还是 0 的话，我先看下，具体什么原因。 （要去看看客户重新修改的词是不是还是错误的，是不是整个网站是没出现过的）

51.产品描述里可以添加超链接吗？我想要在我的图片上设置超链接

产品描述里我们是没有超链接的按钮，不知道您要添加的哪里的链接地址，我们一般不建议在产品描述里添加过多的超链接，可能会导致权重，流量的流失。

后续：如果客户坚持要加的话（内部链接）， 我们也是可以实现的客户上传的图片后直接找到那串图片的代码 ，在代码前后加* 绿色部分*

找到图片的代码 http://www.baidu.com 是自己要加的网址

52.我前几天发布了一个产品，为什么在你们后台找不到这个产品，搜公司名称也找不到？

产品信息在平台生产索引，需要一定的时间，一般一个星期就可以了，关于公司名称，需要在产品的描述中出现，才有可能搜索的到。

53.为什么我发布的产品，在你们的平台里还没免费客户的产品排名好，我的怎么排名这么靠后？

平台的排名规则跟搜索引擎的规则是完全不一样的

1、关键词是根据产品的发布时间、产品内容、是否金牌，还有产品等级等这些来判断的。

2、金牌的权重会比免费的高，但是不能保证整体算出来的分数是哪个高。如果整体算出来的分数是免费的高就是免费的在金牌的前面。

3、文案描述中是否出现你要搜索的关键词，如果没有，则有可能搜索不到

4、多更新产品，提高产品内容质量是提高排名的基本。

所有的排名不是我们人工指定的，就像搜索引擎一样，是有一套算法规则的，谁更符合规则谁排前面

54.想问一下你们全球贸易通获得的询盘质量怎么样？我担心收到的询盘真实性?

针对询盘我们是没有分配功能也没有发送固定模块的。就是说买家写了什么内容，你们收到的就是什么内容，至于真实性，这个要你们回复过去，看后续的情况了。

55.有询盘没有成交是我们的问题，要是优化没有优化上去，没有转化率就是你们的问题了？

一个网站的效果好不好，除了我们技术推广优化外， 还需要网站本身内容的丰富性来支持，原则上来说，你们的产品越多，里面的文案越丰富，达到我们一直在要求的（坚持原创，不重复等几个点）那么技术就会有东西去给你们推，从而才会增加我们网站的收录，乃至关键词的排名，只有这些上去了，那么买家进入你们网站的次数才会增加，从而带动询盘。

56.产品详情页里面，只要文字内容足够的，不必每个产品都上传产品图片吧？

这个要根据你们的产品而定， 不加也是可以的， 但如果说明详情中加图片（图片用关键词命名的话）是为了增加这个词的曝光率，同时对这个图片进行优化。

另外一方面，图文结合可以缓解访客的阅读疲劳，所以尽量添加！

57.根据你们的要求来上传产品，你们全球贸易通的要求是什么？

与其说我们的要求，不如您可以理解为谷歌的抓取规则，像我们一直在说写产品名称/关键词，不要重复，产品与产品之间的文案内容不要重复，尽量原创，其实就是按照它的一个抓取的规则要求的， 毕竟我们是做独立站，后期是直接放在搜索引擎上去抓取，收录的，所以我们写的时候尽可能的去迎合它的一个抓取规则来写，那样后期我们的网站才会有效果。

58.你们帮我们注册的域名账号密码可以给我们吗？

我们的域名都是统一账号下面管理的，我们可以给你们开一个解析的权限，后期解析都是可以操作的，但是我们并不建议你们自己来操作，因为网站系统不定期都需要升级，所以我们要及时对域名做解析，避免影响您网站的正常使用，如果你这边需要解析邮箱或者其他的东西，可以把解析记录给我们，我们也是可以帮你解析的！

59.上传的产品保存在草稿箱里面，再次打开产品的时候原来填写的一些数据信息不见了，是什么原因？

自己先测试，有问题提交产品部门解决

60.上传产品详情的时候，为什么不能直接粘贴我们的模板，粘贴后，里面的格式都乱了，而且图片不显示

这个不能直接在框里复制粘贴，这样很容易把原有的格式带来的， 另外在添加的图片的时候一定要直接本地上传或直接在我们的图片银行里选取。

61.txt 是什么文档，为什么在在那过滤，word 不行吗？

因为 txt 是纯文字文本，从其他地方拷贝来的信息，直接复制在这里，会过滤一

些不必要的格式。word 不行

62.橱窗的意思是重点推荐的产品？

是的，后台的橱窗跟热门产品，新产品都去选择一下

63.后台发布了三个产品.过了一天，到平台上查看，找不到所发布的产品

没有那么快哦， 产品信息在平台上面是需要生成索引，需要一周左右的时间。在平台上一般一个星期后可以搜索的到。另外添加产品详情的时候尽量把公司名称也嵌入进去

63.域名可以用 .Cn 或.Net 的吗?

就我们的独立站来说，我们一般建议大家注册一个.COM 的域名比较好， 因为.com 是国际域名：毕竟我们的网站主要是放海外推广的。 另外您说的 cn 是中国的顶级域名，net 是网络提供商，(一般用于从事 Internet 相关的网络服务的机构或公司）互联网早期很多网站更喜欢用 net 域名，因为 net 比 com 更能代表互联网。但是现在使用.net 作为主域名的网站越来越少，基本上是在 com 域名被注册了的情况下不得已而为之的行为。所以还是建议您用.com 的比较好

64.分类你们不能写吗？可以根据我们的网址产品分类来做，只要跟我们现在网址上保持一致就行了

不管是网站的分类还是产品 ,都要你们自己来上传制作的 ,专业的人做专业的事，我们主要是针对你们上传的内容把关，尽量把谷歌的搜索规则告诉你们，当然我们也会在你们制作过程中，尽我们最大的帮助，让网站尽快上线。

65.客户想要分三级分类，四级分类，但是网站上目前只支持二级分类，怎么和客户沟通？

现在各大搜索引擎上我们不难发现，排名靠前的一般最多就二级分类，现在已经

很少网站会弄三级分类了，1.不利于买家搜索，相对来说很多客户会没有那么多的耐心会一个一个去点，会造成访客流失 2，不利于网站推广，所以我们也是只弄二级就行了，（一及分类 →二级分类→产品）

66.怎么感觉是我在帮你们分担工作，为什么所有的东西都是我在做，那你们做什么？我花了几万做网站，你们只负责建立网站，我们来运营？

您怎么这么想呢？ 网站是你们自己的呀， 里面的内容肯定是要你们来提供的，专业的人做专业的事，而我们的主要工作就是在你们提供的资料里，根据谷歌的蜘蛛抓取，提出意见及帮助，另外就是把你们的内容推广出去，不管在谷歌，雅虎，bing，甚至是当地搜索引擎上，买家都能搜索到你们的网站。

67.为什么你们的后台是在平台里的，那跟阿里有什么区别， 后续不是变成给你们 bossgoo 做宣传了吗

您现在注册的后台就是我们后期独立站的后台 ,是一样的 ,这个您不用特别担心，我们网站后期生成后会有一个独立站，跟一个会员站， 会员站的话其实就是您独立站的一个外链，给独立站推广用的，我们后期推的话也是推你们的独立站跟小语种的。

68.我们找阿里做优化，连产品都是给我们发的，我们直接提供一个关键词表格就好了，照样有询盘有效果，如果你们平台需要我们自己去花这么多的时间真没必要

每家企业做网站的推广方式都会不一样，我们的模式，网站内容都是客户自己来写的，阿里的话他们是会员站，所以你们再写产品的时候，哪怕关键词重复，文案重复或首段文案不写都是没有要求的， 但我们做的是独立站，主要实在搜索引擎上去做推广的，另外询盘，阿里是由询盘配送功能的，但我们是一对一的，

没有固定模板，买家写的是什么，你们就会收到什么

69.产品详情的首段不重复做不到？

这个确实比较困难，需要费些心思，我们不要求全部都写的不一样，但至少要保证首段文案不要重复，毕竟谷歌的抓取规则我们改变不了，那么就去迎合它，增加这段文字，这个产品页面被其抓取的可能性。可以用关键词去谷歌上找找排名靠前的网站，他们的文案情况。看看有没有哪些是可以拿来用的

70.分类介绍发给你们后，你们主要检查些什么？

我们会根据谷歌的抓取规则，初步进行检查（语法，输写形式，字符数，内容是否相关联性等都会看，）看完没问题的，会到时一起提交到技术部，再由他们来分析，检测。

71.我们的网站是根据你们的模板来做的吗？你们都是有网站模板，只是每个公司改下内容，是吧？

网站确实是套模板的，但是我们有多套不同的模板，可以根据你们的行业来自行选择的，每个客户的后台都是独立的，内容都是分开上传的，所以并不是在模板里面修改一下内容呢

72..客户不想写分类介绍，一直拖着怎么办？

分类介绍可以提升分类页面在搜索引擎中的友好度！并增加其曝光度，所以一定要写，要是我们不写的话，那么整个网站的分类页面就很难会被抓取，相对应的网站的收录量也会减少。

73.sns 你们能帮我们做吗？

不好意思，这个我们是不负责给客户制作的呢，毕竟这些的维护，联络还是要靠你们自己来的，你们自己的产品，肯定是你们比较了解，知道怎么写才是最好的。

要是刚好买家看到·直接在 sns 上回复的话，肯定也是你们来解答比较好。我这边尽量帮你们监督，提醒，而且像 facebook 诸如此类的账号对 ip 要求比较严格，很容易被封，所以建议自己来做呢

74.我发布产品的星级才三颗，有什么办法达到五颗吗？

这里的星星等级仅仅显示了产品内容完成程度，质量还是要我们人工去检查才可以，不用太计较这个等级哦，如果您想要五颗星的话，那么只要按照我们的要求把里面能填的选项全部填写齐全就好了。

75.不想写长尾词，写了后发现搜索量就低了，我只想把我的关键词排上去。

这个就好比搜索量高的词跟精准度高的词作对比，核心关键词我们当然要写，但除了核心关键词外，我们也要写一些精准度高的词进去，高精准长尾词的转化效果往往比核心关键词好，转化率高，所以等长尾词 + 核心词的形式排上去了，那么后期我们网站权重才会上来，让长尾词带动核心词的形式，那么慢慢的你们的核心词才会排上去。

76.我提供中文，你们帮我翻译英文不就好了？

XX 总，不好意思，我们是没有给客户翻译的，我们给您做的是推广型营销国际站，里面的内容要你自己填写的。而且我们也不是做翻译的，翻译出来可能会有语法和单词上的错误，建议您这边专门招一个业务员来对接这一块呢，毕竟网站上线后的维护以及询盘的回复都是需要英文的呢！

77.单个分类要写多少个产品

这个要根据你们的产品而定，尽量每个分类下面发布十个以上的产品

78.我有两个公司，老公司有危险品经营许可证，新公司没有， 那我能用新公司

做这个网站推广吗？会有影响不？客户要是知道我这个网站没有证书，是不是就白做了？

对网站是没有特别影响的，我们网站上也没有要求一定要放这个证书才行，像你们的这个许可证，一般也是买家给你们发送询盘的时候才会问到吧，到时您给其这个有许可证的就行了，反正都是你们公司的。就好比我带客户去工厂基地，但也不是所有外贸公司都有自己的工厂，很多都是合作商，他们带客户去看的也是合作工厂。

79.你们有客户的案例吗？能否发我看一下？我不知道分类介绍怎么写，跟我同行业的他们是怎么写的呢？（客户要求找下同行的分类介绍，找不到怎么办？）

分类介绍主要还是围绕这个分类名称展开的，可以写它的特点，属性，应用范围等，行业的话，不一定我这边能找的到，因为我们这边有同行保护性质，同行是不能展示给同行看的呢，而且一旦看到同行的思维就会向他们靠拢，难免雷同，所以建议还是到搜索引擎或者平台里面去找一下，看看别人是怎么写的！如果说是其他行业的我倒是可以找几个写的不错的给你看看呢

80.vpn 是什么？可以发我一个吗？或是推荐一下吗？

Vpn 就是虚拟专用网络，主要是为了方便访问国外网络用的，比如我们的 twitter、facebook、youtube 等等对国内来说是被限制的，只有下载了 vpn，翻墙软件，才能自由打开这些网站，现在针对翻墙这一块的路由器也比较多，建议公司里面可以买一个，现在国家对 vpn 这一块打击的比较厉害

81.alt 属性标签是什么？要注意什么？

这个是针对图片来说的，alt 标签就是图片的名称， 建议用关键词命名

82.遇到客户长时间（几天甚至几礼拜）不回复，该怎么做 ？

直接给客电话询问：如果客户表示太忙没时间管理， 可以跟其说-是否需要把网站制作交给相关业务员来弄，他负责监管就好，要是说没有相关人员，就他自己，那就建议客户招一个专门的人来负责，毕竟后期的维护和询盘回复都需要及时，另跟销售反馈下这个情况。

要是电话也无人接听，就直接上门和客户沟通进一步发展。

还不行的话，就归回搁浅客户， 每周联系一次。

83.公司信息里的主营产品一定要写满 6 个?

一定要写哦，这里的主营产品占整个网站的权重是比较高的，建议都去写上。

84.为什么不直接推广我们的网址，干嘛要再建一个， xxx.Com 这个是我们新的网址，如果这个要做营销网站，哪些地方需要改动？

您那个网站并不是我们做的，跟我们的网站程序不同，功能不同，我们是做不了的， 一定要用我们自己的网站系统来做才行，我们的系统是经过技术研发，自带推广功能的呢， 您这个网站要做推广的话，只能询问这个网站的网络公司才行。

85.你之前给我的模板怎么就只有这几个，没有其他模板了吗，都太简单了

目前新模板的话是有六套，每套有 7 种不同的颜色，我们是推广的营销型网站，模板太多不利于经常更新和系统升级，这个也是为了网站后期能实时跟随搜索引擎的变化而改变推广手段设置的，所以模板这一块目前我们不考虑新增呢，如果你们自己有美工的话可以再后台自定义添加首页装修哦！

86. 橱窗产品能否跟独立站展示的产品相同

橱窗产品是针对会员站的， 如果你想要相同的话，直接在后台的热门产品里选的跟橱窗产品选的一样就行了

87.每个人都可以绑定微信吗，为什么我的绑定不了？是不是在弄个子账号就可以了？

一个微信号只能绑定一个，子账号不行，要用主账户

88.选橱窗产品，热门产品时，图片排名对推广有影响吗？还是就让客户进来能直观的看到我们的主营产品。

对推广没有太大影响的，只是针对你们买家进入网站看到的第一印象有关，但是橱窗产品和热门产品都是在首页展示出来的，权重还是比较高的，所以建议选择一些主打的产品！

89.产品名称，顺序是不是很重要

按谷歌抓取的顺序，从上到下，从左到右，确实会有一点影响，但关系不大，首先保证语句通顺，然后重要的核心词可以适当的放在产品名称的前面，产品名称同时也是一个页面的标题，越靠前的词权重越高

90.分类介绍第一句话不一样，后面一样可以吗

不能说一定不行，但相对来说肯定没有都写的不同来的好，会影响后期分类页的收录。尽量多写一些吧

91.独立站上的广告图多大？会员站的广告图多大？

独立站的广告图是 1200*350　会员站的广告图图片宽度为 700px，高度建议在 120px 至 240px 之间

92.我们的那个网站不是说可以个性化设计吗？

(这个最好先跟销售沟通，询问有没有说过，再回复客户)

目前网站都是模板的呢，首页的 bannar 图是可以按照你们的主推产品来设计的，但是其他的都是固定的哦，如果说你们自己有美工的话可以在后台中自定

义设置首页装修，这个是可以个性化设计的呢。

93.为什么要写分类介绍，以前做的那些个网站都没有写这个分类介绍？写产品详情就好了，分类介绍主要有什么作用的？

分类介绍也是非常重要的，每个分类都会生成一个单独的页面，写的好的话也是会被谷歌所抓取的。

94.客户没有工厂像工厂信息和工厂图片，都是空着的？

外贸型公司都会有合作的工厂的，外商来参观肯定也是带到合作的工厂参观的，所以可以拍一些合作工厂的图片放上去的呢！不建议网上去找一些无关的厂房图片放上去！

95. 域名是我自己的，为什么后期不给转出？

域名不是买断的，是每年需要付费才能使用的，如果一旦不续费，过期之后任何人都是可以注册的。如果想自己保留域名的所有权，建议你这边自己申请一个账号，自己注册管理呢，有什么不懂的我们这边都可以指导，后期续费价格也不贵的，如果域名在我们这边注册的话，后期是不允许转出的呢，我们都是统一的账号来进行管理的，如果后期我们不合作了，只要你们继续支付域名的费用，域名还是可以正常使用的，我们可以保证域名到期前提前通知到您们，不会出现域名到期未续费而降为高价赎回期，而且后期的解析我们也是可以帮你们操作的呢，在我们这边域名后期续费是只能通过我们这边来操作的呢，价格为：150 元/年。

96.社交媒体客户说我们这边来帮忙注册，可以吗？

您那边要是不会注册的话我这边可以帮助你来注册，但是信息你要提供给我们，但是 facebook 对于 ip 的稳定性要求比较高，一旦有变化可能会被封号，所

以还是建议自己来注册，注册完成之后的维护和更新还是需要你们自己来跟进的，要是买家看到你们的 sns·在 sns 上给你们发送信息的话·你们也好第一时间回复

97.你们让我们经常写新闻，做 SNS 有什么好处？

1、充实网站的内容，新闻务必要原创，因为谷歌这样的搜索引擎对于原创的文章评价较高，所以这样的内容会很快被收录，形成一个收录页面。

2、保持网站的更新

3、优化目标关键词（在文章的内容可以加入关键词，提高关键词的曝光率）

4、提高网站收录

98.能不能保证指定关键词排名第一页？

我们可以保证多少关键词排在谷歌的首页，但是不指定关键词在首页

也可具体作答如下：

X 总，我们可以帮你做到第一页，但是不会向你保证第一页，因为这种说法是不符合搜索引擎原理的，如果那家公司跟你保证排名第一页是过分承诺，这是不诚实的说法。而且，做搜索引擎推广，不能只是为了排名而排名，如果排到第一页，没有人搜，没有人访问你的网站，那么排到第一页还有什么意义呢？我们是从排名和访问量两方面着手的，排名能带动流量，流量也能促进排名，这样才能给你带来真正意义上的效果。

99.注册的时候有出现手机号验证，这个以后可以修改吗？

可以的，后台开通后，直接在公司信息-联系方式里直接修改就可以了。

100.分类确定好后·后期可以改吗？

可以修改但是不建议修改呢，网站上线之后尽量不要做太大的变动，不然会影

响后期的网站收录和排名， 要是原先有排上去的，也会因为改动而变没了。后期可以新增但是如果去改变原有的分类则不是很建议。

101.域名你们那边能给我注册吗

域名我这边还是建议您自己注册，以后也方便您自己管理，当然我们这边也可以给您注册，我们来管理，在合作期内，域名是不收费的，但如果以后不合作了，您域名还想要的话，就要额外付 150 元/年的费用了，另外我们的域名是不转出的。

102.如何建议客户选择域名?

域名要简短、易记，包含核心关键词，或者可以选择品牌加关键词的形式，一旦确定不能更改。除非是重新注册新的域名！

海外推广域名选择避免包括数字，域名选择不宜太长(不超过 40 字符)

在站长工具查询此域名是否尚未注册,未被注册的域名可以使用

103.视频要怎么添加

解决办法：视频添加涉及到代码跟视频的地址，

1.叫客户自己到 youtobe 上去自己注册，自己上传。上传之后点击下方分享按钮会有一个代码出来，把代码和网址填到后台相应的位置就可以了。

2.叫客户把把视频发给我们，我们这边弄。

1.视频长度最佳为 3 分钟左右

2.无水印

3.视频标题(穿插想要优化的关键词)

4.视频介绍描述（穿插想要优化的关键词)

104.询盘邮箱哪里更改?

公司信息—联系方式-主联系人 （ 询盘邮箱回默认为主的联系人邮箱）

105.网站联系人可以添加几个人，他们是否可以接收到询盘，怎样才能接收询盘？

网站上联系人最多可以添加 5 个人，次要联系人是没有询盘接收功能的，您可以在后台(网站设置-子账号管理中)设置子账号，然后对他们进去询盘分配，按产品分类或买家地域都可以，又或是设置好子账号后，进入询盘管理—直接把已收到的询盘分配给对应的子账号。

106.橱窗产品是什么意思

橱窗产品就是在独立站首页所展示的产品， 排序从大到小，越大的越靠前显示。建议把主推的产品展示在首页。

107.你们后台的平台广告设置后还能更改吗？

如果这条广告还在待审核状态，那是可以直接删除更改的， 显示已审核的话，就不能更改了，设置之后和网站服务时间是一样的，网站到期后续费可以重新换新的一批广告位，所以在设置之前一定要谨慎哦

108.买家数据库里，我每天可以查看跟发送多少封邮箱？

金牌会员，每天可查看 50 条，发送 30 封

免费会员，每天可查看 20 条，发送 10 封

109.电子邮件营销金牌会员每月可免费发送几条？如果当月没有发完的，下个月是否可以叠加条数？

500 条，不可以叠加条数，每月清零

110.EDM 邮件营销每次相同的关键词查找出来的买家邮箱一样不？

EDM 的匹配是随机的，里面的数据库是按照被发送的最少的量来设定，假如

今天用这个词去搜出现一批买家邮箱，并发送了，那么明天再用一样的词去搜就会出现另一批，如果只是查看没有发送过去的话，那还是会出现一样买家邮箱。

111.为什么是客户自己完善内容？

分类：客户对每个分类下产品的共性和优势最清楚，可以写出最具吸引力的营销文案(同时有助于搜索引擎收录并排名)

产品名称，产品关键词：在了解产品名称及产品关键词基本要求后，客户只要掌握分析方法，可以最大程序的覆盖搜索的人群，利用全球贸易通营销系统做最科学外贸网络营销(提示： 我们提供最前沿的搜索引擎优化系统，只有客户自己才能发挥出这个工具最大的作用，专业的人做专业的事)

112.产品名称 4 个单词以上是不是获得流量的机会少了？反之单词个数越多越好？

只要产品名称中包含相关关键词，就可以在搜索引擎匹配相关结果中获得排名；产品名称中不应该包含过多关键词，因为搜索引擎显示的抓取网页 Title 字符限制为 60；

113.每个语种的联系人可以设置的不一样吗？

主联系人是一样的，其他的联系人可以设置为不同的联系人，在对应的小语种后台修改即可。他们是相互独立的，修改后不会影响英文站

114.我的网站我想屏蔽中国的客户，可以吗？

可以的，可以直接在后台网站设置—个性化设置—屏蔽中国 ip-启用　就行

115.产品图片大小不一，你们后期会调整吗

产品图片建议调整好之后再上传，我们不会调整的，产品图片建议 500*500，

描述中插入的图片建议宽度不超过 700。

116.logo 你可以叫你们美工帮我们设计吗？

不好意思，logo 我们这边是不负责的呢， 您可以找一些专门设计 logo 的地方去设计，费用也不贵的， 或者是直接自己在百度上·自己设计， 现在百度上有很多免费的在线设计 logo 网站的哦。

117.广告图制作好后，后期能更换吗？

可以更换，但是不建议经常更换！后期更换的话我们是不帮忙设计的哦，需要你们自己的人来设计

118.QQ 邮箱可以接收询盘吗？

可以的，但是相对来说我们还是建议您用企业邮箱会比较好，一是对买家体验度来说，她会觉得更正规，比较专业，二是 QQ 等个人邮箱相对与企业邮箱来说，企业邮箱更安全，稳定，容量大，处理问题的进度也会更快

119.客户网站内容重复严重，一定要上线

针对这种客户，一定要前期就跟客户说明情况，目前我们的网站质量情况检测出来还没有达到上线要求（关键词重复比例过低，产品首段文字性描述缺失，每个产品的描述雷同等现象），如果你们那边不做修改，一定要上线的话，我们很难保证达到合同的要求，后期网站的效果肯定会受限制，从而直接影响你们的关键词排名。

如果跟客户说了严重后果后，客户还是坚持要求上线，那就跟技术商量下，

情况一： 表示急着上线，参加参会，以后会修改的， 先给其开通英文站，小语种等全部修改完，再给客户开通。

情况二： 表示就要上线， 跟代理商说明下情况-叫代理商跟客户协商·或是直

接服务时间改为按会员到期时间算，然后再给客户上线

120.现在我们的网上有 82 分，应该可以上线了

后台的分数是基础哦， 是系统检测出我们后台的完善程度，但网站的质量问题还是要人工去检查的呢， 我们这边整体看下你们网站的整体情况，到时做个文档发您看看，是否还有哪些内容我们还没完善好。

121.我们以后在添加产品，先上线

网站上线后·我们是支持经常去更新上传新产品的，但在上线初期，网站的质量也是很重要的，谷歌对一个新网站是非常友好的，我们网站一旦上线，谷歌会立马开始抓取收录，如果前期质量，产品没做到位，给谷歌的印象分就会差很多，相对于一开始产品就很多再开通的网站对比起来， 我们的网站收录，效果会比他们慢很多，那么等我们后期慢慢弥补，慢慢添加产品·其实是会需要一个很漫长的过程，不利于网站的推广呢！

122.我们关键词就是 2 个单词组成的，还非要凑成 3-6 个吗

关键词还是建议用长尾词+核心词的形式去展示，这样更利于谷歌的抓取，另外如果你们的产品比较特殊，两个单词直接在搜索引擎上去搜出来的也就是你们的产品的话，也可以写，但不要重复。

123.我看了阿里上面的，很多同行也没有这个产品描述的，直接就是产品图片，或者一个表格列出来参数。没有首段这些内容？

阿里是平台，主要是站内搜索，所以他们对首段，关键词重复要求不是很高，但是据了解阿里目前对内容这一块也开始严格把关了吧，毕竟阿里自己的平台也是要在搜索引擎上推广的， 而且我们目前做的网站是本身就是独立站，主

要放在谷歌，雅虎等搜索引擎上去推广的，，所以对网站的质量一定要符合搜索引擎的规则，不然页面很难被抓取的哦。

124.我们现在的关键词是 3-6 个字构成，比如 DC Linear Electric Actuator, 像 Linear Actuator 这样的短词需不需要单独作为一个关键词推广了？

其实像我们写了 a+b+c+d 的关键词，并不是说我们就会单独推这个排列组合了，我们在谷歌上直接用关键词去搜不难发现相关联的关键词也会显示出来，也就是说虽然我们写了 a+b+c+d 的排列组合形式，但 a+b+c，b+c+d，或 b+c 等也是又有可能会排上去的。另外您说的 Linear Actuator 的单词我这边查看了下搜出来的就是你们的产品，那是可以直接单独做关键词的，不过建议不要重复哦.

125.那个关键词到底是怎么理解的？是产品对应的那三个关键词吗？谷歌首页 200 个关键词?

是的我们会保证你们的两百个关键词达到谷歌首页，我们是全站推广的，所以不单单是产品对应的那 3 个关键词，还包括首页的关键词，及每个分类页的分类关键词等都会去推。

126.我们做的独立站，有没有支付功能？还是只是展示型的网站？

目前还不支持在线交易，但是这个功能我们已经在研发了，相信不久就可以上线，现在还都是通过询盘来线下交易的！

我们的网站是营销型网站，包含网站和推广的，和展示型网站还是有一定的区别的！

127.谷歌是抓取文字说明的，对吗？还是关键词?

相对谷歌而言，他是抓取代码的，而我们的文字不管是文字说明还是关键词·只要是用文字来表达的，那么都会生成代码，相对的都会被抓取

128.产品详情的字符显示 10000 多了，我只写了一点点啊

出现这个情况，应该是你们产品详情里的内容是从其他地方之间拷贝过来的吧？ 如果是这样的话，很容易会把很多多余的隐性代码也复制过来，你先格式刷刷一下看看，要是还不行的话，我再看看具体是哪部分引起的容量超出。

129.我在产品详情里放 5 张图片， 图片说明写产品关键词或名称；后期我再发产品，那么产品详情里的图片还是放那五张，我图片说明可以一样吧？

图片说明上写产品关键词或名称，是为了让谷歌好抓取到图片，建议不要重复，重复的话，会减少其他产品详情页的曝光；其实放 1，2 张或多张图片效果是一样的，这里不用太多纠结，主要的还是产品名称关键词和产品详情里的首段不重复。

130.我想要这个有首页装修的模板，其他新模板不要，就这个好了.

这个是老模板，从 8 月份开始已经不做了，而且老的模板以后会慢慢退出，客户陆续也都是选择新模板，另外新模板更适合谷歌抓取，更简洁。我们所有的新功能也会在新模板中添加，我们还是建议你们选择新的模板的，毕竟我们做的是营销型的网站，和展示型还是有一定的区别的呢！您可以先选择其中一个新模板，后期等上线了，想要更换新的其他模板。在后台更换就可以了。

131.你们难道之前就没有想过用户名会太长吗，还限制字符数？

用户名设定有 20 个字符数，后期也是二级域名，所以尽量写最核心关键词，您主推的有很多产品，那么选择集中推广的产品。 用户名太长，一方面不好记，另一方面作为二级域名 域名也太长了。

132.我们的视频主要介绍产品的独特性，可以显示在产品介绍里面吗？

可以的，在编辑框添加 youtube 的视频代码就可以了，但是不建议每个产品都放视频·毕竟视频所占的容量要比图片大的多，每个都这样做的话·会影响后期网站的打开速度。

133.首段这个实在太烦了，编不下去了？

可以用关键词去谷歌上找找排名靠前的网站，看看他们的文案情况有没有哪些是可以拿来用的，实在写不出可以用下面的方法：

1、把 3 个关键词组织一下语言，扩展成一段介绍产品的话

2、产品的特性可能有很多条，可以 A 产品的第一段使用第一条特性进行扩充，B 产品第一段使用第二条特性进行扩充

3、一些售后、包装、运输等等信息都可以调整一下，组织一下语言，作为第一段介绍语，每个产品换一下顺序

4、把每个产品之间的不同点写出来，卖点亮点写在第一段

134.这个也是像阿里巴巴中国制造一样，要我们发产品吗？可以建立子账号让业务员发吗？他们自己收询盘吗？

是的，我们网站也是需要您那边自己发布产品的。后台可以一个主账号多人同时登录操作，也可以建立子帐号分配给业务员操作和管理询盘，我们可以按产品分类和地域两种方式来分配。后期有询盘进来，您也可以用主账号在后台询盘管理中再分配到对应业务员手中。

备注：（按产品分类分，是按一级分类来划分的，不能按二级，另外如果不是分类页进来的询盘，也可以给子账号设置权限，不过只能设置一个）

135.你们现在可以一边推广我们的产品啊！你们边上线，我们边上传，边审核，这样不是更有效率吗？

针对于营销型网站，如果我们一开始产品数量及质量都没达标的话· 就边上传边审核是不行的-因为谷歌对新的网站一开始都是非常友好的，会优先抓取审核，要是在审核过程中发现这个网站没什么内容或内容质量不好的，对谷歌来说网站的印象分就会差，那么后期再做弥补，再推的时候会是一个比较漫长的过程，一个月，三个月·或半年都是有可能的。

136.我这边上了产品后，是不是就没啥事了的？

上传之后，等上线后网站每个礼拜也要更新的，增加网站的活跃度，一般一周上传或更新产品&新闻， 3-5 个就行。

137.小语种本地化搜索引擎优化效果怎么看呢？能把当地的搜索引擎给我们自己搜搜看吗，除了数据管家外。

您用当地语言的关键词去对应的搜索引擎上搜就行了，每个国家的搜索引擎都会有所区别， 像日本用的比较多的是 Google， Yahoo， 韩国的是 naver 跟 google 比较多。

138.产品名称和关键词除了不要加 supplier, china, manufacture 这些词，像 price, wholesale, retail, hot sale 这些词能加吗？

因为我们系统会自带 supplier, china, manufacture 此类词推广的，您加了之后就会重复的，后面的其实我们也是不建议的·毕竟买家用这些词直接去搜·还是比较少的，除非是·你们产品很多·实在写不出来了·那就用这个写也行-但不要用太多。

139. 想了解一下 如果以后我们不合作了 这个后台会交接给我们吗？

如果网站到期了·那后台也会显示到期， 从而进入保护期，保护期内是没有办法进去的，一般三个月后你们还是确定不续费，会员就会降为免费，独立站关闭，后台就可以作为免费会员使用，但是很多功能也会消失

140.网站全部的源代码可以提供给我们吗？

我们是一整套系统建站的，不是单个网站一个管理系统的

我们的整个多语种的管理系统是集成在一个上的，不是每家客户都有一个独立的，所有没法给你们提供源码的呢！

141.为什么我们后台联系人下面没有同步到小语种主联系人这个按钮呢？

需要上线后才有哦

142.产品名称里是写国际通用型号，那么右边栏的型号我可不可以也写着，有影响吗？

您的型号是国际通用型号，那么写在产品名称那的同时型号栏上也写上。内部型号不建议写！

143 广告图上能加链接吗？

可以的·直接网站设置·添加广告图那·有添加链接框，写上去就行

144.公司形象图里能不能放展会上的图片？

公司形象图是放公司内部图或者外部图 ,尽量与公司有关 ;如果您要放展会图片，也是可以的

145.你们之前说每个分类下面尽量要有 10 个产品 ,我产品没有这么多 ,只有 2,3 个，有影响吗？

产品的多少跟我们能上传多少产品是没有直接关系的呢· 就是说我们可以在同一个产品上·用不同的产品名称·关键词词·及文案去定义·那么谷歌就会认为是不一

样的产品·，这样网站的内容才会丰富起来·有内容了·技术才有方法去推，我们的关键词才有可能会排上去。毕竟我们做的是 seo， seo 的基础就是·用更多的，买家会搜的词 ,去覆盖我们整个网站 ,那到时候不管客户写了什么都能找到我们。

146. 后台添加友情链接，友情链接的名称写什么？

这个没有具体的要求噢..您可以写公司名称或者你们的核心关键词， 不过要用英文填写

147.询盘只能发给我们注册的这个邮箱？还是也可以发给子账户的邮箱？

注册时填写的这个邮箱，也就是主联系人的邮箱，用于接收询盘的邮箱。子账户后期可以去设置，不过对于子账号能否接受询盘，是需要主账号给予子账号设置权限，发给子账号的询盘有两种设置方式：1.按分类分配 2.按地域分配。

另外，我们后台还可以设置一个抄送邮箱.只要通过后台进来的询盘，除了主账号以外，这个抄送邮箱也会接收到询盘的.

148.后台要填写的信息 ,所需要的资料全部发给你 ,你帮我去填就好了 ,可以吗？

您看一下后台里面的信息，您发给我还不如您自己直接填上去，还方便一些，如果您这边有要上传图片之类的，发过来我可以帮您上传了，像有的文字信息内容建议您自己去填写，这些毕竟是关于您公司的信息，展示在网站上面的内容，还有您在填写这些信息的时候也同时去了解一下这个后台 ,方便您以后去管理操作后台。

149..top rank 和 sab 是谷歌的排名吗

不是的，这个是针对我们 bossgoo 平台的广告位。

150.你们平台里同行非常少 广告位要不要都没有什么关系

我们平台每天的访问量也是很高的呢！我们是个 B2B 的平台，权重比你们单独

网站要高的，流量也是可观的，从这边给你们企业站引入一些流量也是非常不错的选择，而且里面你们的同行要是不多·那就意味着相互压价的可能就小，更利于买家找到你们。

151.我用之前公司注册的域名做独立站的域名可以用吗

之前的域名是可以用的，但是我们先要检查一下您们这个域名是否之前有被惩罚过，被惩罚过的域名是不能用的呢，还有就是域名我们建议是用.com 结尾的国际域名

152.广告图上面的产品图片有要求吗？？

最好是你们的核心产品，高清，无水印的就可以。可以多角度

153.一级分类下面怎么添加不了二级分类？

一级分类下面上传了产品是添加不了二级分类的呢，需要先把产品移除才能添加

154.那个表格内容是不是不容易被 google 收录啊，那这样产品参数也不用表格了？

一样会被收录的， 我们经常强调的表格里不要用太多的文字，是英文，表格在小语种里是不翻译的的意思。

155. 开通后产品图片还能修改吧？

可以的， 不过要是在产品详情里修改图片不要忘记用关键词命名哦

156.请问如何查询 google 各个国家的用户搜索习惯及关键词 有相应的技巧吗？

1.分析关键词可以用 adwords ：

https://adwords.google.com/KeywordPlanner#start

2.如果是了解市场形势可以用谷歌商机洞察：

http://translate.google.com/globalmarketfinder/g/index.html?locale=zh_CN#res_DE　　这两个需要翻墙的噢

157..想跟你确认下我们具体都需要准备的东西和给我们具体都有哪些推广?

这个制作的网站是你们 bossgoo 这个 B2B 里面的展示厅用的，对吗？

在网站制作前期您可以看一下发给您的资料包，具体需要准备分类、分类介绍、广告图制作素材、关键词（分类关键词、核心关键词）这些资料，我们主要是将你们的网站在 20 大搜索引擎上面做推广，比如谷歌推广。制作网站的后台和 bossgoo 平台这个后台是通用一个后台的，主要是为了方便以后你们自己更好的管理网站，网站推广到搜索引擎上面去的，你们在 bossgoo 平台的这个站点会展示在这个平台上面，这个站点也主要是为了给你们的独立站引流的。

158.全球贸易通为什么不能统计流量？

(1)全球贸易通是全球多语言智能搜索营销平台，是将 B2B 平台和企业独立站的搜索引擎推广结合在一起的 WBS 推广，关键词排名在整个推广的过程中起着至关重要的作用，关键词在搜索引擎中有了很好的展现，海外买家能够在有需要的时候及时搜索到客户的网站和产品，从而会带来优质的流量和询盘。故客户只要关注核心关键词的排名就可以了。

(2)全球贸易通新的系统升级后，考虑到大多数客户基本上不使用，为了避免资源的浪费，所以将此端口关闭，若想及时有效的监控网站的流量，建议客户购买 EC 通，当有访客来访问网站时会弹出提醒框，可主动邀请访客会话，进行产品推荐，海外客户无需安装任何插件就可与客户进行直接对话，提高了客户和海外买家的沟通效率，有利于客户及时抓住潜在客户，提升成交几率。

159.为什么全球贸易通过来的询盘回复过去就没有反馈了，来的都是些垃圾、钓鱼询盘或者有反馈过来说没有发过询盘，不是这个行业，不需要此类的产品？

(1)海外买家在发询盘时也会多选几家，对产品的价格、质量等方面进行对比，最终选择哪个供应商进行更深层次的交流，完全是由海外买家决定的，作为推广服务商，我们可以做到让他们在有需求的时候能够通过搜索引擎及时搜索到我们。

(2)垃圾、或者钓鱼询盘是整个行业都存在的，我们会尽可能的去屏蔽，但是也会有类似这样的询盘发过来。

(3)询盘是否有后续的反馈也取决于客户回复询盘是否及时，所回复的内容是否能最大化的满足海外买家的需求。

(4)量大是制胜的关键，只要询盘有一定的量在，后期定会有很多优质的意向客户转化过来，请客户不用担心。

(5)询盘接收通道是否通畅，邮箱是否能及时接收到所有的询盘信息，也建议客户可以定期到网站后台查看询盘是否都有及时推送到邮箱中。

160.EC 通等在线客服窗口能在会员站上面显示吗？

EC 通主要用于监控独立站的访客，目前系统不具备此功能，只能在独立站上面显示，感谢客户的建议，我们会及时反馈到技术部，下次系统升级时可能会将此功能实现。

161.客户要求域名转出后才肯续费，该怎么办？

我司规定所有客户域名都不允许转出，如果客户有需求，我们可以单独开域名管理权限给客户，客户可对域名进行解析等相关操作。如果客户一定坚持要转出域名，那我们可以通过申请，根据客户的实际情况，告知客户先安排续费，款到账

之后将客户的域名转给客户自行管理，转出后域名出现任何问题由客户自行负责，与我司无关。

162.网络速度比较慢，老是打不开，而且打开速度不如其它网页速度 ？

这个跟网络接入商有关系，电信/铁通/移动差别很大的，我们这打开一般都比较快。还有，网站服务器是放在国外的，所以网页打开速度相对国内的要慢一点。

163.麻烦告诉我下，网上打开邮箱的连接

mail.+域名. 如 mail.example.com

164.后台修改以后，前台要多久才能更新啊

后台修改之后会员站是马上可以看到的，但是独立站的话需要两个小时左右的缓存时间才能生效

165.客户反应询盘回复率不高

1、回复不及时。根据统计，超过 2 天以上的询盘，买家回复的比例比超过 1 天的询盘要低 50%； 另外，您的产品的报价，是否对买家构成足够的吸引力？

3、在所有的询盘回复的方式中，电话回复，是最及时有效的。但您要注意掌握对方的时差，较为流利的英语口语，以及优秀的对话技巧。并同时避免您的电话打扰到对方的生活时间。

4、如果您是采用传真回复询盘，您在文档内容上，是否清晰的展示了您产品的特性及极具吸引力的报价？

5、如果您是采用邮件方式回复询盘，您需要了解您的邮箱是否已经被对方识别为垃圾邮箱了？这种情况，对方根本收不到邮件！您可以换个邮箱试试看。

另外，您也需要对邮件的标题进行完善，提高对方打开您邮件的兴趣。

166.、为什么我回复的询盘却没有音讯了？

1、回复不及时。根据统计，超过 2 天以上的询盘，买家回复的比例比超过 1 天的询盘要低 50%；

2、 另外，您的产品的报价，是否对买家构成足够的吸引力？

3、在所有的询盘回复的方式中，电话回复，是最及时有效的。但您要注意掌握对方的时差，较为流利的英语口语，以及优秀的对话技巧。并同时避免您的电话打扰到对方的生活时间。

4、如果您是采用传真回复询盘，您在文档内容上，是否清晰的展示了您产品的特性及极具吸引力的报价？

5、如果您是采用邮件方式回复询盘，您需要了解您的邮箱是否已经被对方识别为垃圾邮箱了？这种情况，对方根本收不到邮件！您可以换个邮箱试试看。

另外，您也需要对邮件的标题进行完善，提高对方打开您邮件的兴趣。

167.为什么我收到的询盘很少，或者质量不高?

1、请检查您在上传产品的时候，是否提交了关键词，且关键词是否准确。

提交关键词将便于买家搜索到你的产品,关键词的准确性将直接影响到买家对于您的产品的准确理解，以及判断是否匹配到他的需求；

2、产品和公司描述一定要规范，能准确表达贵公司及公司产品的特性及优势。适当运用空格和回车，使描述更加清晰，便于买家理解。

168.我的网站已经快 4 个月了，《1 至 3 至 4 个月效果不明显的客户》为什么还没什么效果呀？

你们的产品是在是太热门了，竞争强度非常大，所以排名要做上去就会稍微慢一些，这些热门的词要排上去是需要有其它的些常尾词做铺垫的。您看这些词都已经排在 GOOGLE 前三页了，所以，您放心相信这些词排上去应该也会很快的

169、客户不想续费

效果差　不要纠结于某一点　转移

第一年客户：做搜索引擎第一年都是在打基础 第一年基础打好了　第二年不做可惜 现在重新找一家新的网络公司做，还是重新开始，重新开始打井，您之前投的钱都白费了，这不好，停掉，那不好，也停掉，到头来损失的是您自己，您觉得呢？做外贸营销肯定是要做的，其实我们在做的就是网络广告，广告付出跟回报成正比吗？这些有价值的广告您做了就等于是您无形的资产。难道您对您的产品这么没信心？第一年积累的客户单子虽小，但是不排除下次能做大单子的可能性，电子商务本来就有试单这一说，凭什么第一次就下大单子，有客户发询盘肯定是有意向的，您一定要回。29800 建立的效果 难道就这样抛弃了吗？为了减少您的损失，我们在下一年还是要继续合作的。

交流中　　体现出真诚度　不浮夸

170、签合同之后，款如何快速到账

1.新单催款话术：xx 经理，我们这边好象款还没有收到哦，本来想给您公司排进去，安排人员和时间的。您帮我去问下财务哦，款今天能到吗？如果能到的话，就可以提前安排人员了，不然要等到下一批了，现在我们公司单子比较多，今天到了，就可以提前开始做。您这边款付过来之后记得把底单先传给我，我可以凭借底单去让财务提前审核你们的单子。

2.续费催款话术：（对于不同的客户应采取不同的措施）

a.客户网站上有东西要修改，修改完成之后才付款。对于这样的客户我们一定有要快速高效的按照客户的要求把要修改的东西修改好，能自己修改的尽量自己完成，自己实在做不了，一定要守着技术或者美工完成：xx 总，网站上要修

改的地方我们已经修改好了，您看一下还有什么问题没？(客户:没有了)。哦，对了，我听业务跟我说你们这边网站修改好了之后就会把续费的款子打过来，不知道您现在能不能帮我安排一下呢？

b.客户马上到期了，签了合同一直没付款：XX 总，您好!刚刚我问了一下财务，他说你们这边的款还没有到账，所以后台的时间我也没法帮您修改。您这边还有 xx 天就到期了，一旦到期您的款还没到账，您就不能正常接收询盘，后台也是进不去的，我现在真的很着急，您今天能帮我安排一下吗？

c.客户还有一两个月到期，不急着付款，感情压力法：xx 总，您好 !现在忙吗？我有件事想请您帮忙哦。是这样的，我们经理刚刚给了我一个机会说如果这个月我能达成十万的业绩，就会特别奖励我去上海旅游一次。我现在已经完成 75800 了，就差两万多块钱，现在能收回来的钱我都收回来了，实在没有办法了，所以就想到了您，您看您能不能把你们的款子提前付给我们呢？

171、客户只想保留站点，怎么办？

分析客户为什么只想保留站点，找准问题所在，解决客户抗拒点。

常用话术：xx 总，您看我们现在网站上 xxxx 关键词都是排在 google 第一页的，如果您真的保留站点，那这些排名很快就会没了。本来我们现在网站的基础还是不错的，你看现在的网站收录量是 xx，每个月的访问量有多少 xx，加上这些关键词，我们现在要做的应该是加大推广力度，乘胜追击啊，如果放弃，那我们之前一年的投入不都白费了吗？

我知道，您觉得去年一年投下来没有达到您预期的效果，我完全能理解您的想法。同时有一点 xx 您也一定要知道，我们做搜索引擎优化的都是必须要遵守

搜索引擎规律的，不管您在哪里做，都是一样的。都是要经过时间的积累，一步步慢慢来的。如果您现在放弃我们现在的网站，又去做一个新的网站，那不等于从头开始吗？到了年底可能结果还是不尽人意，您说是吧？

172..排名上去了又掉了

排名有波动是很正常的，但是波动范围一般不会很大，我们之前都能排上去，现在也肯定能排上去的，您也别着急了，我马上去技术那边反馈一下，他们这边我会跟进的，这段时间我会多关注一下，有波动我都会及时跟你反馈的。

173.关键词上不去，投诉

影响关键词的排名的因素有很多，其中最重要的是以下几点：

1.关键词的难易程度

2.产品名称不能有一样的

3.产品描述尽量详细一些

4.链接（写博客新闻的时候尽量插入主推关键词，并做好链接,优化目标关键词）

174.新客户开通几个月了没效果

看一下客户的关键词（包括长尾词）的排名，流量以及收录量，看看是否有可以突破的地方，一般前几个月可以跟客户多沟通一下收录量的变化，效果一般都体现在这里。如果长尾关键词有排上去，也可以跟客户沟通。

具体回答也可以如 14：xx 总，我们目前的网站的收录量是 xx,说明我们的推广效果还是有的。主要是你们的产品实在是太热门了，竞争强度非常大，所以排名要做上去就会稍微慢一些 ,这些热门的词要排上去是需要有其它的些常尾词做铺垫的。您看这些词都已经排在 GOOGLE 前三页了，所以，您放心相信这些词排上去应该也会很快的

175.第二年续费能不能便宜，为什么第二年我不用件网站了还要那么多钱。

我们第二年续费价格是一样的，在我们这一行都这样的，，因为我们的服务是侧重推广这块的，网站只是我们开发出来利于我们做推广的一个桥梁，所以我们真正的价值在推广这一块的。而且我们技术人员第二年所做的优化，除了维持原有关键词的排名之外，还要把把更多的关键词排名做上去，所作的工作更多啊！

176.全球贸易通电子邮件营销系统的优势？

1.许可式邮件营销

2.真实海外买家邮箱数据库　（全球贸易通平台买家数据，海关数据，合作伙伴资源，以及外贸服务商数据)，并每天实时更新 EDM 数据库(增加最新数据，并剔除无商业价值的数据）

3. 通过全球贸易通服务器发送，回复邮件是到达客户联系人邮箱

4. 通过多种方式匹配精准买家数据（买家采购关键词，买家需求行业，历史询盘买家）

5. 手动添加买家邮箱　(系统自动检测邮箱真实性， 过滤大部分国内后缀邮箱，提高邮件的发送成功率)

177.我网站上的广告图最多可以放几张？能不能根据要求多设计几张？

网站上最多可以放五张，但是我们这边只设计三张，建议三张就可以了呢，如果有特殊的需求，自己有美工的话可以自己按照尺寸设计一下的呢

178.我的密码忘记了，怎么找回？找回之后为想重新修改密码应该怎么操作？

登录界面有个忘记密码，点击进入之后可以通过邮箱或者手机号码找回的哦，密码找回之后在后台右上角有个账户设置，点击进去可以修改密码的哦！

179.Ec 开通之后网站上显示不出来,可能是什么原因造成的?

网站上不显示有两种情况，一种是代码没有添加到网站上，第二种是代码添加了之后 EC 后台没有设置在线客服，所以导致在线客服无法显示！

180.当时开通 ec 的时候是我的业务员手机，现在能不能把账号修改成我的，怎么操作？

可以修改的呢，ec 登录的主界面打开，点击头像处，进去之后有个账号密码，进行修改就可以了呢！

181.为什么客户今天查询的关键词排名跟数据管家中的排名报告不一样？

造成排名不一致的因素有以下几种：

1.查排名是使用美国 IP，　（各地区 IP，美国与中国 IP 会不同，包括美国 IP 还分区域性差异）

2.英文谷歌搜索引擎 （不同语言搜索引擎排名会不同，google.com 与 google.com.hk 查询结果不同）

3.因为排名报告中的数据是服务器在上个月的某一天查询，过去多天排名会波动

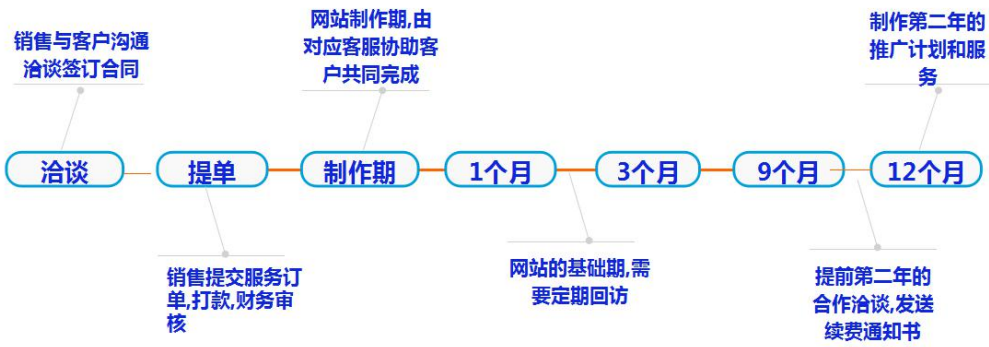
182.微信绑定账号最多可以绑定几个？怎么取消绑定？

微信绑定账号只能绑定一个哦，建议绑定主联系人的，有询盘进来微信会自动提醒的，如果要取消的话直接发送 qxxp 就可以了呢

183.我描述中的字符提示超过 9000 了，这个要怎么处理？

描述超过一万字符的时候可以全选，点击编辑框上的橡皮擦按钮清除格式（清除了多余的样式代码，对搜索引擎更加友好），清除之后如果字符数还是超出，建议把通用性的一些描述删除掉，保留最能体现产品说明的文字！

184.简要说明新客户的服务流程



185.客户来电咨询，负责人不在的情况下怎么处理？

负责人不在的情况下可以先问客户那边有什么问题 ,能处理的告知客户我也可以帮你处理的，马上处理，处理不了的留下客户的联系方式，姓名，公司名称以及反馈问题，等相关负责人回来及时对接处理

186.全球贸易通从哪些方面给客户带来流量和询盘？这样做的优势？

SEO： 独立站(目前支持 20 个语言版本)、会员商铺(金牌会员全面开通 20 大语言商铺)

EDM：精准海外买家数据库，许可式邮件营销服务

PPC：专业 PPC 投放

SNS：Facebook　Twitter　Linkin 等社交媒体营销

其他：手机站，B2B 产品推广，博客营销，Directory、Yellowpage、Book Mark 提交

优势：　基于客户的独立站进行网络营销(精准流量独享，避免了多卖家报价恶性竞争，多渠道营销推广，抢占海外新兴市场蓝海，提升国际品牌形象，积累客户资源)

187.电子邮件营销金牌会员每月可免费发送几条？如果当月没有发完的，下个月是否可以叠加条数？

500 条，　不可以叠加条数，每月清零

188.数据管家中这个月的关键词排名一般情况下在下个月什么时候会出报告？

月初（1-5 号）

189.为什么要完善内容？

1.内容是搜索引擎优化的基础(尽可能多的覆盖买家会搜索的所有关键词)，高质量的网站内容(原创，非重复，对用户有价值)是网站排名的前提

2.提高访客对网站内容的可读性、信任度

190.为什么是客户自己完善内容？

分类：客户对每个分类下产品的共性和优势最清楚，可以写出最具吸引力的营销文案(同时有助于搜索引擎收录并排名)

产品名称，产品关键词：在了解产品名称及产品关键词基本要求后，客户只要掌握分析方法，可以最大程序的覆盖搜索的人群，利用全球贸易通营销系统做最科

学外贸网络营销(提示： 我们提供最前沿的搜索引擎优化系统，只有客户自己才能发挥出这个工具最大的作用，专业的人做专业的事)

191.搜索量高的词 VS 精准度高的词 ，怎么选择？

我们应尽可能多的覆盖精准度高的关键词(内容：产品名称，产品关键词)， 再去优化搜索量高的词(其实精准度高的词已经包含了搜索量高的词)； 在 Awords 里可以看到精准度高的词虽然每月搜索量不高，但竞价的价格比一些同行业搜索量大的词还要贵，因为搜索精准度高关键词的潜在买家转化率更高，所以我们建议客户先把精准度高的关键词优化上去，切忌新网站就去竞争大流量的关键词。

192.分析产品名称及关键词的几种常见方法？

1.搜索引擎下拉框、底部相关推荐

2.Adwords 关键词工具(注册需要翻墙，比较麻烦)

3.B2B 平台相关搜索(alibaba ， made-in-china)

4.竞争对手网站

5.http://www.keywordtooldominator.com/

6.http://keywordtool.io/

193.产品星级过低的因素有哪些？

产品数量，产品名称，产品关键词，产品描述，其他产品信息填写项(最小订单量，单价，运输方式等)

194.产品分类星级过低的因素有哪些？

分类数量，分类名称，分类介绍，分类的 TKD

195.全球贸易通网站上的视频是不是本地上传的？

不是，全球贸易通支持 youtube，优酷等视频网站上的视频在全球贸易通网站上播放，但不支持本地上传视频到自己的空间服务器

196.数据管家中的关键词排名报告是怎么查的方式？

每个客户最多查询 2000 个关键词，依次按照主营，分类，产品等关键词

197.比如客户做了 10 个语种的网站，从哪几方面理解我们建了十个独立的网站？对于客户来说，他只提供了一个域名给我们，我们只不过把一样的内容翻译成不同的语言，那也只是一个网站而已。

10 种语言的网站，每个都是内容独立的，可以绑定不同的独立域名，作用例如：在中国你会用中文在百度上搜索，搜索结果中出现的都是中文网站； 10 个小语种网站也是一样道理，全球当地的搜索引擎，当地语言的搜索词可以找到你的小语种网站。

198.2.ru.abc.com 和 www.abc.ru 有什么区别？

ru.abc.com 是 abc.com 的一个二级域名，它的后缀是.com， www.abc.ru 是一个俄罗斯国家顶级域名，它的后缀是.ru，此类域名有利于俄语当地推广。

199.我们的小语种域名是我们公司自己申请的吗？如果客户有自己的小语种域名，是不是可以直接用客户的？

小语种域名需要客户自己申请， 如果客户自己有小语种域名可以直接解析绑定在独立小语种网站上来使用。

200.如果用客户提供的小语种域名比如 www.abc.ru，那么英文站和小语种站还能用一个全球贸易通系统来管理吗？这个时候小语种网站和英文站是什么关系？彼此独立还是相互关联？和之前的关系有什么不同？

不同语种网站都是可以独立使用单独的域名，管理后台还是用全球贸易通系统进行管理； 不同语种的网站的管理系统都是全球贸易通，但他们的内容是独立分开的，后台的管理是相互独立，各网站也是独立的，放置的服务器也会不同。

201.阿里巴巴的小语种推广和我们的有什么不一样？阿里巴巴是用什么翻译的？我们的会更精准吗？

综合来讲，阿里巴巴的小语种推广更多的是基于阿里巴巴自身小语种国际平台的推广，站内分流流量到客户的商铺； 但全球贸易通小语种推广是建立客户自身的小语种网站进行当地搜索引擎的推广，可以在当地搜索引擎找到小语种网站的排名，但客户自己的阿里巴巴小语种商铺是几乎很难在当地搜索引擎直接被搜索到的；

阿里巴巴也是采用机器翻译，但用户可以单独付费购买人工第三方翻译的服务，在不采用额外付费人工翻译的情况下，阿里巴巴的翻译模式和全球贸易通区别不大，全球贸易通采用微软智能翻译系统 + 简单的人工审核排错，总体上来说都是基于机器智能翻译为主。

202.我们的服务器放置方式有两种，这两种的利弊分别是什么？

在以往单独英文站推广来说，独立 IP 确实对搜索引擎优化有帮助，但按照目前来看，独立 IP 对优化的作用不大。 不同语种按就近原则放置在不同国家服务器，首先对用户访问速度上有很大的优势，然后对当地搜索引擎抓取网站内容也有很大的提高作用。

203.我们到底用的是哪个牌子的服务器？都说自己的服务器很好很厉害，客户问起来我们也不知道说什么。除了就近原则访问，有什么相关参数，优势的信息吗？

我们以 Linode 当地机房的服务器为主，配置方面从几个用户关心的点：SSD 硬盘，最大程度提高并发数据读取，还有网站中的大文件如图片、js、css 等采用 CDN 加速技术，大大加快了用户在访问企业网站时的内容读取，同时不限用户数据存储量（》10G），不限访问流量上限

204.是不是同行服务器都是租的？有没有直接自己买的这么一说？为什么？

现在绝大部分企业服务器都是租的，除了大型软件信息公司可能会采用服务器托管或者自己建机房，而且要享受云存储以及云计算等技术最合适的方式就是租用靠谱的主机商的服务器，当然服务器也有好坏优劣之分。

205.为什么很多客户说自己买了服务器空间要把网站放在自己的空间里面去。这个肯定不行，那我们该怎么更好的去解释？

因为客户的网站在我们的体系内才能做到不定期的更新，内容推送，以及优化上的调整； 如果客户自己的服务器后期就没法做到数据同步，以及管理后台来管理他网站的内容，这都需要这个系统和服务器是一整块的， 我们的管理系统是有知识产权的，是不会放置在不安全的第三方服务器上的，而且管理系统单靠几台单独的服务器也无法支持运行，所以我们的系统和网站只能是在我们自己的服务器下。

206.阿里云的服务器到底是什么鬼？能用在外贸网站推广吗？

阿里云,全球领先的云计算服务平台，与亚马逊云一样提供一系列的网络服务器硬件及软件服务，两者都是知名的云服务平台，在云数据存储、云计算、数据安全、加速等方面比较领先。

全球贸易通国际平台 bossgoo.com 使用阿里云服务器平台， 但客户的独立站

点不是放置在阿里云服务器，从国外买家访问的角度来说，客户独立站点使用当地服务器对推广更加有利

207.环球广贸通过站长工具还是什么工具分析出来数据，说我们 bossgoo 平台的访问 80%来自中国，真的假的？

Bossgoo 平台 65.54%是来自搜索引擎流量，来自 China 的用户访问是 28.25%，而且这部分大多是用户直接访问为主

208.我们的社交媒体推广，到底怎么推广？环球广茂保证 facebook 至少 500 个赞，并且说跟 facebook 有合作，会再上面投广告。我们的服务内容相对来说比较模糊。

社交媒体推广的核心是与潜在合作伙伴成为朋友，需要与客户的交流和互动提高客户的信任度和对产品的认知度； 这需要客户自身去维护自己的社交账号，500 个赞要看是潜在客户点击的还是纯粹数量上的标记，全球贸易通不提供账户运营和点赞的服务。 facebook 广告我们这边也可以投放，但不建议大型 B2B 类的产品做这类广告，建议客户可以考虑 Linkedin 职业社交广告，可以比较精准的投放在特定区域特定采购人群的 Linkedin 界面中

209.我们的竞争对手经常拿出很多关于我们的数据来贬低我们，可以说非常了解我们。特别是环球广贸和外贸快车。我们是不是也应该对竞争对手做些数据分析，关键时候我们也可以拿出来说一说。比如上次阿里巴巴 offer.alibaba.com 这个例子就很好。

适当的可以整理一部分关于竞争对手的资料，提高大家对竞争对手的了解，公司里所有人员都可以分享各自对竞争对手的了解并汇总这样的内容，我们不特意去诋毁竞争对手，我们站在客户的角度，选择合适的外贸推广方式和服务商，可以

多整理和竞争对手对比的数据

210.适用用于外贸企业的社交媒体平台有哪些？

流行平台比如 Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+

视频平台比如 YouTube 和 Vimeo

视觉热点平台比如 Pinterest 和 Instagram

立基内容共享网站比如 Tumblr 和 SlideShare

211.外贸企业可以分享些什么给用户？

内容：

初级 | 产品，生产一线，公司动态；

中级 | 行业资讯，优势展示（产品、服务、公司等），产品专业知识（采购注意点）

高级 | 公益活动，某行业的资源整合服务等（纯贸易公司适用），等等

形式： 图片、小视频、长视频、 文案、ppt/pdf 文档

212.有些企业的领英账号为什么无法创建公司主页？

1. 企业邮箱已被适用，公司主页已被创建
2. 未达到创建公司主页的条件

创建公司主页的条件

只有符合以下所有条件时您才能创建公司主页:

1. 您需要拥有**以真实姓名设立的领英个人档案。**
2. 您的档案创建时间至少有七天。
3. **职业档案竞争力**必须为中级或无敌。
4. 您需要拥有多个联系人。
5. 您必须为公司现任员工，且职位在**职业档案**的**"工作经历"**版块中列出。
6. 您已在领英帐号中添加并确认**公司邮箱** (如 john@companyname.com)。请确保该邮箱是公司的个人邮箱（如tom@abccompany.com），而并非群发邮箱或官方邮箱（如webmaster@, postmaster@, admin@, etc.等）。领英不向非个人真实邮箱发送确认信。
7. 公司邮箱域名必须为公司所独有。

温馨提示: 同一域名无法用来多次创建公司主页。由于 gmail.com 或 yahoo.com 等通用邮箱域名并非某一公司独有，因此无法用来创建公司主页。如果公司没有独有的邮箱域名，您可以考虑**创建群组**。

213.如何避免账号被封，保证账号安全

1. 固定 IP 的翻墙软件 - VPN 服务，翻墙路由器

2. 登录设备不要更换频繁，资料填写真实、身份证、手机号验证、好友验证解锁（添加一些熟悉的好友）

3. 合理运营账号，不频繁添加联系人，发布垃圾信息

214. 合理运营社交平台，拓展人脉的步骤

1. 完善个人资料、公司主页资料，体现专业、实力

2. 分享公司、行业相关优质信息

3. 拓展个人联系人（先添加好友， 再拓展潜在客户群；1.搜索、2. EDM 邀请、

3. 动态引导 4. 打理群组）

4. 增加主页粉丝，邀请联系人关注公司主页（多渠道邀请）

5. 优化内容（动态素材、发布时间等），并加入合适的 CTA（点赞，分享，点击链接，联系等）

215.企业为什么要运营社交媒体

1. 开发客户：社交媒体上用户多，意味着有很多潜在客户， 企业在此平台上可以开发客户

2. 品牌推广：长期运营，展示公司实力，可以宣传公司形象，品牌推广，有助于同客户建立信任

3. 趋势：竞争对手都在使用，已验证是一个可以获取询盘的渠道，企业需要增强自我竞争力，同时多个开发客户的渠道。

216.哪几个社交媒体平台可以直接发布视频

Youtube，facebook，Twitter， Instagram （Vimeo）

217.客户网站上线两个月，英文收录 1528 条，所有语种收录 5200 条，网站的英文页面总数 3860 条，问客户网站的英文收录比例是多少？属于收录情况如何？西班牙语的收录指令是？

1528/3860=39.5%

对于 2 个月的网站来说偏低了一些。

西班牙语的收录指令为“site:es.域名”

218.收录高，排名数量较少的客户，怎么排查原因并给出建议？

答案：收录高，排名少，说明要从影响排名的几个因素着手。

①查看客户的关键词是否太过热门，如果是太热门的，短期内很难排上去，建议改成 3-6 个单词的关键词。

②友情链接是否有设置好，友链能很大程度提升网站排名。

③SNS 建议根据我们的操作手册去注册和维护，多分享产品，形成外链。

④新闻、视频建议每月发布，新闻内容中和视频标题、视频描述中要穿插关键词。

⑤产品说明中的图片，要以产品关键词进行命名，进行图片优化排名。

219.流量较高，询盘很少的客户怎么跟进？

说明曝光引流没有问题，但访客看了网站之后不发询盘，就是内容上需要加强。

①产品内容上是否做到吸引买家下单发询盘，是否写出了产品的优势卖点。

②工厂、证书等图片方面是否做到能给买家信任感。

③SNS 社交方面是否都有注册过，能让买家感受到公司是比较正规的企业。

④热门产品、新产品是否有勾选。

⑤把热门主推分类排序靠前，每个分类里把主推产品排序放前面。

220.询盘管理中的 SNS 按钮有什么作用？

收到的询盘对应的买家邮箱如果有注册过 SNS，系统能自动判断并给出 SNS 按钮，可以通过点击 SNS 按钮跳转到社交平台进行添加好友的操作，与买家进行社媒上的沟通交流。多维度的跟买家保持联系。目前是 facebook 可以直接添加好友，其他 SNS 需要手动查找买家邮箱再进行添加。

221.回访频率分别是多少？

客户类型	电话回访	上门回访
入门期客户 1-3 个月	第一个月一周一次，第二、三个月二周一次	第一个月一次，第二、三个月一次
成长期客户 4-12 个月	半个月一次	二个月一次
成熟期客户 12 个月以上	一个月一次	三个月一次