



# 外贸公司的业务定位决定营销型网站的定位、受众和风格等

内容来源：西安弈聪信息技术有限公司(<http://www.xaecong.com>)

关键词：外贸公司,营销型网站,受众,设计

内容概要：

1、外贸公司的业务定位。 2000年以前，国家实行外贸专营权审批制度，各种国有专业外贸公司(如五矿、纺织、土产、畜产、轻工等)是外贸主体，其业务定位是针对生产工厂统购统销，面对外商则是皇帝女儿不愁嫁，坐等订单上门。 2000年以后，国家...

正文：

## 1、[外贸公司](#)的业务定位。

2000年以前，国家实行外贸专营权审批制度，各种国有专业外贸公司(如五矿、纺织、土产、畜产、轻工等)是外贸主体，其业务定位是针对生产工厂统购统销，面对外商则是皇帝女儿不愁嫁，坐等订单上门。

2000年以后，国家放宽外贸审批权限，除国有外贸公司外，开始出现民营成分的外贸公司。从各外贸专业公司独立出来的业务骨干，利用原有专业外贸公司的客户和工厂资源，成立了民营企业，其业务定位是针对生产工厂做代理或合作伙伴，以产品价格和初步服务吸引外商。

2003年以后，国家实行对外贸易经营者备案制度，原则上只要有营业执照的都可以做外贸。生产工厂开始取得外贸资格，原有国有专业外贸公司大部分消亡，网络营销民营外贸公司经过市场淘汰、磨练，其中的强者愈强。其业务定位调整为针对没有外贸人才、经验的工厂做代理，或者与生产研发能力的大工厂互相参股投资成为利益共同体，面对外国客商在产品价格日渐透明，利润逐渐减少的情况下，在品牌、研发、服务等方面打造自身独特的综合竞争力。

## 2、公司的业务定位决定[营销型网站](#)的定位。

企业的发展战略决定其业务定位。从上述外贸公司的业务定位发展历史来看，过去那种利用供需信息和政策资源的不对称，牟取差价的外贸方式已经逐渐成为历史。现在外贸公司的发展趋势更多地是利用其人才优势、经验优势、业务优势，联合工厂合作伙伴，通过自身优质、独特的质量、[设计](#)、品牌和服务，吸引客户，留住客户，发展客户。

对应以上定位，现有外贸公司网站的定位也更多地在展示形象、树立品牌、吸引客户、提供服务等方面发挥作用。在网站的建设过程中，我们要始终围绕这个定位展开策划、建设。至于公司网站在市场营销、客户销售等方面所发挥的作用，只能说是作为一种外贸工具在个别交易中发挥了作用，但并不能成为外贸公司网站的主要职能。

## 3、公司的客户决定营销型网站的[受众](#)和设计风格。

外贸公司的市场营销，其实质上是一种一对一的客户营销。其客户主体范围狭小，集中在分布于特定市场区域、经营特定产品种类的专业外国商人。与一般大众营销方法不同，任何一个潜在外贸客户的跟进、开发，都需要我们的业务员认真、细致、及时的跟进，在建立起基本的信任和沟通渠道后，才有可能下单成为公司的现实客户。

此外，外贸领域是一个特殊的贸易领域，不仅涉及长期以来约定俗成的国际贸易惯例、国际公认的国际贸易标准，而且涉及两个国家的贸易政策、民族的风俗等。当然，还有基本的商业准则和商业道德。因此在分析市场、揣摩客户的过程中，需要考虑以上因素。在设计、建设网站的过程中，也要体现以上原则。

网站受众：从公司的角度，可确定为潜在客户和现有客户。针对潜在客户和现有客户网站应当制定不同的宣传重点和功能模块。

营销型网站设计风格：英文网站的建设是重点，根据外国人对互联网的使用、浏览习惯，对企业、产品的关注重点，设计网站内容的展现方式和设计风格。总的目的只有一个，让我们的外国潜在、现有客户喜欢、习惯我们的网站，并在日常工作中方便、有效地将网站作为与公司沟通的有效渠道。

## 4、发布信息

组建企业营销网站，可以把企业信息和产品信息推到网上，以获取更多的贸易机会和市场竞争能力，这是企业走近电子商务的第一步。您在筹集资料及以后的维护中要注意，这是一个增加企业营销渠道的方式。您可以利用Internet最省钱、最有效地向外界提供企业的相关信息，以服务顾客。通过Internet，及时提供企业的最新消息，如新产品开发、股票价格、经营情形等。您还可以将Internet作为销售辅助工具，随时随地给处于第一线的销售人员提供各种即时性的企业信息，以支援销售活动并与销售人员随时保持沟通联系，降低市场失误，避免市场损失。

另外，在收集企业信息时要确定您的目标访问者，要清楚别人访问您的站点的理由，也就是要考虑这些目标访问者的需求问

题，只有有针对性地提供网站信息内容，才能更好地吸引访问者。如果访问者关心售后服务甚于产品价格时，网站上就应该更多强调售后服务的内容。

## 5、提高工作效率

互联网最大的优势就是可以一天24小时为您和您的客户服务，我们在工作过程中，经常会遇到客户提出的各种问题，而其中，有很多是重复的，因此，您可以将客户最关心的问题在网站上汇总，并给出答案，也就是我们常说的FAQ，而不必再为重复答复这些问题而苦恼，从而使您的工作更具效率。



## 6、刺激需求

什么是“刺激需求”？简单地讲就是面对社会财富极大丰富的当今社会，存在着庞大的潜在需求，但顾客往往意识不到自己的需求是什么，而是在对各种商品信息的浏览过程中，潜在需求被以某种形式激发，再形成消费。现代广告及市场营销的一大课题也是如何激发、释放这种潜在需求。在网站营销方面，我们一样可以利用网络的优势，其中的关键是在相关信息资源的资料方面多下功夫，给浏览者一个增进各方面相关知识的空间，并合理地将产品信息结合在其它信息之中，从而巧妙地刺激浏览者的潜在需求。

## 7、展示产品或技术优势

在目前竞争激烈的市场中，除非一个大型公司具有技术垄断或产品生产优势，一般的中、小型公司可能很难挖掘这方面的优势，不要紧，互联网最大的特点就是她的开放性和跨地域性，开放性决定了互联网信息的共享，这一特点为中小企业赢得了与大企业相抗衡的可能性：通过互联网的信息资源共享，中小企业可以获得对现代企业至关重要而又以常规方式无力收集的市场信息；跨地域性使企业营销突破了传统市场的地域限制，企业的发展方向和市场规模，因此，“互联网使中小企业得以与大企业在同一起跑线上竞技”。

## 8、为买家服务

“先付出，再索取”，这是网络行销的一个很实用的方法，面对不计其数的企业网站，如果你不为消费者提供任何利益，消费者是不会想到你的。这就是为什么我在本文开始强调“为顾客带来什么利益”的原因，准备一切有利于消费者的资料，筹划各种有利于消费者的活动，通过网站进行宣传，同时配合网下运作，比如：可以在网站发布后配合网下举行促销活动，总之，记住，多为你的客户或消费者提供好处。

## 9、推销新产品

Internet是与顾客沟通的重要工具，同时也是推销新产品的重要渠道。通过Internet可以从各方面介绍被推销的新产品。测试新产品市场反应，并得到即时的反馈。在商业活动中一张照片可以胜过千言万语，可以通过提供企业照片、音及图片档案等多媒体信息来服务顾客。

### 西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQI数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱:admin@xaecong.com