

关键词：网站建设,外贸网站建设,网站推广

内容概要：

大部分企业不能理解网站建设本身的重要性，往往容易忽略外贸网站建设的根本性问题。到后来再解决根本问题就不是那么简单了。如果企业所选的服务商没有能力，或没有提醒企业就为之服务，最终企业还是很难利用网站推广获得更多的客户转化及询盘。外贸企业要建立...

正文：

大部分企业不能理解**网站建设**本身的重要性，往往容易忽略**外贸网站建设**的根本性问题。到后来再解决根本问题就不是那么简单了。如果企业所选的服务商没有能力，或没有提醒企业就为之服务，最终企业还是很难利用**网站推广**获得更多的客户转化及询盘。外贸企业要建立一个符合国外采购商浏览习惯的营销网站，而且还根据国外采购商的搜索习惯为之进行优化推广，让国外采购商更容易找到你！



因此，外贸营销网站建设重点就在以下几个方面：

1、让网站具有营销功能，有利于客户转化及发送询盘

企业营销网站与形象网站，是完全不同的两个概念，形象网站是企业的一张名片，体现的是公司的一个形象；而营销网站完全不同，它是以销售为最终的目的。因此，一个具有营销功能的网站，有利于客户转化及发送询盘的网站，才是外贸企业的真正需求！

2、让网站符合企业的应用习惯

基于对B2B平台和国外知名企业客户网站的研究，总结出了国外客户关注的网站内容和喜欢的设计风格，汇聚到自己的经验之中。在营销网站的后台，可以轻松的添加产品资料、企业资质文件、产品技术文档、客户评价以及其它各类可以增强潜在客户信任感的内容。系统在针对行业特性的同时也考虑到了灵活性，可以根据实际情况调整栏目内容、修改栏目名称，或者选择哪些栏目显示在前台。不仅这样，还可以通过独特的后台统计分析系统，可以全面掌控及了解推广的情况，根据自己的情况进一步调整推广的策略及方向，同时对客户进行长期有效的维护及营销。

3、让网站符合搜索引擎优化要求

利用搜索引擎的收录规则，用搜索引擎优化技术进行排名。从网站的建设方面来看，主要从三个方面去着手排名，包括网站结构（好比人的外貌），另外网站内容（好比人的学识和才干），再来就是很重要的网站链接（好比人在外部的社会人际关系），这一点很重要。

4、让找到你网站的人看得懂你

采购的前提是信赖你的公司，信赖你的产品，而很多外贸企业的外语网页问题很多，按中文直译过来的内容根本不适合外国人的思考模式，外国采购商看不懂你在说什么，也不知道你为什么这么说。同时，每个国家都有自己语言，不是每个外国人都懂英语的，同样每个国家也有自己本土人气的搜索引擎（如中国baidu），要尽可能的利用他们中的每一个来为企业开拓国际市场，打造企业产品的国际品牌，你有多少语言，你就能占领多大的市场！

5、让网站注重引导访问者信任及发起行动

通过流程优化和视觉习惯研究，引导访问者进入具有咨询及发送询盘的页面，促进潜在客户尽快发生询盘行为。企业营销网站的结构、网站的内容除了要考虑符合搜索引擎优化要求，以及原本的产品展示之外，还应该注重提高访问者的信任感，让国外采购商感觉到他正在访问的是一家有实力、重信誉的企业的网站，这样就容易被采购商看好，因为，了解企业的能力及产品的详细信息是采购产品的基本前提。同时具有多个语种的营销网站必然会提升你的品牌形象，加强你在采购商眼中的评重！本文由减肥药网站 <http://www.zhengdian.tv> 站长提供，转载请注明谢谢！

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,MSSQL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