# 阿里巴巴外贸平台操作总结（精选5篇）

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-01-31

*第一篇：阿里巴巴外贸平台操作总结阿里巴巴平台操作总结1曝光量的定义，我先举个案例解释一下哈：以MP3为例，如果买家搜索MP3，搜索结果页面默认展示38个产品，如果买家停留在了该页面，则该页面上的38个产品均计算曝光一次。曝光量是供应商信息...*

**第一篇：阿里巴巴外贸平台操作总结**

阿里巴巴平台操作总结

1曝光量的定义，我先举个案例解释一下哈：

以MP3为例，如果买家搜索MP3，搜索结果页面默认展示38个产品，如果买家停留在了该页面，则该页面上的38个产品均计算曝光一次。曝光量是供应商信息在买家面前出现次数的体现，是产生点击、反馈的前提。

所以影响曝光的因素不仅仅关键词搜索排名，所以还可以从橱窗产品利用率，产品信息相关度，已用关键词数以及在线产品数上提升。2影响排名的东西很多。如果将影响排名的主要因素画一个金字塔，顶部为（关搜，橱窗数，直通车，操作技术），第二层为（橱窗数，直通车，操作技术），第三层为（直通车，操作技术），第四层（普通金牌会员靠操作）。这就解释了，为什么某些人做得很好，却排在一些做得很烂的公司后面。别人已经花钱了，哪怕买了一个不相关的关搜或直通车，也可能使其晋升一层。你的技术再好，无非使你的产品排名处于你所属的层次上游，始终无法越层。除非阿里技术干欲，经常有这种情况。虽然阿里一直不承认。这是阿里的游戏规则如果已经购买了排名，我们不防从剩下的其他因素上提升。

3不过更建议LZ多看看目标市场买家的搜索习惯，比如看看国外同行他们的网站上都是什么产品名字，然后可以借鉴的嘛，那样的话他们国家的客人搜索的时候都能直接都到你的产品，效率很高

4给大家举个真实的对话： 我外出讲课，一个供应商是做食品机械的。他说，为什么很难打开美国和欧洲市场？

我问他：你认为，你的目标市场在哪里？答曰：当然是美国和欧洲。

我问他：你的食品机械是什么档次的？答曰：中低档次。

我再问：你认为，美国欧洲会大量需要中低档次的食品机械吗？ 他语塞。

我再问：你的产品有没有进入美国和欧洲的质量认证证书？答曰：证书？要什么证书？我们没有。

我再问:你认为，如果在美国和欧洲真有人要买你的机器，会是大工厂还是小工厂？答曰：小工厂可能性大。

我再问：你认为，为什么大工厂不向你买？答曰：我们的产品可能达不到他们的高要求。

我再问：你认为，小工厂向你买机器，他们可能图什么？答曰：我们价格比较便宜。

我再问：你认为，欧洲当地有没有食品机械设备生产商？答曰：当然有，质量好但价格高，我们设备价格便宜。

我再问：你认为，当你的设备出厂价加上全程海运费和其他费用后，和当地采购的价格相比还有多少价格优势？

答曰：没想过哦？

我再问： 打了折扣的价格优势+质量不如欧洲当地的产品。你认为还有什么因素能促动小工厂向你采购？

他再次语塞！

上面的对话，很明显的表明了开发市场的误区。在这样的误区

下，发了大量的开发信其是否能起到效果，真的令人怀疑。不排除有小部分人真的会回邮件，但是其结果大家也是可想而知的。1.运用同理心，肯定对方的感受，充分理解客户。

2.巧妙地将客户关注的价格问题引导到其他同样重要的因素上来。比如说优质的服务和高质量的产品。

3.询问客户与哪类产品比较后才觉得价格高。比如说看看客户比较的产品是不是同一个档次的产品。.切忌不要只降价，而不改变其他附加条件。比如说延长交货时间、减少某些服务、增加单批订货量而适当调整价格，从而让客户感觉到自己的价格体系是很严格、很科学的，以便促成成交。

6我也一直是发高质量的产品，排名也比较靠前。但最近询盘很少。上上周发了一天的新产品。上周收到的询盘大部分都是新法的产品所带来的产品，我的理解就是现在阿里上你要不断发新产品才能有询盘。老的产品似乎不起太大作用了。

7刷新=“编辑”+“提交”，所有产品刷新每月1-2次就可以，但是我建议橱窗产品的可以每天刷新一下，刷新的时间请按照你目标客户地区的上班时间来刷新，例如：目标客户地区是中东，最好是在13:30左右刷新一下。

更新=替换信息+增加或者删除一些信息，更新的话，只要你最近学到新的优化方式，就可以更新一下！

这是我的操作心得并且我的VIP确认后，得到的操作规则！呵呵。仅供参考

8怎样命名？怎样分解关键词？

先告诉大家标题和关键词的关系。

标题=修饰词+关键词

也就是说关键词必须是标题的一部分。

修饰词一般是材质、用途、特点、优势。

三个关键词的空格，最好填满，因为他也是信息完整性评分的一项。

**第二篇：阿里巴巴外贸培训总结（精选）**

《如何写好外贸函电》培训总结

阿里巴巴关于《如何写好外贸函电》的培训一共举行了两场，分别于4月16日下午在华德中心广场与4月18日上午在港湾大酒店举行。

第一次的培训收获总结如下：

1、在向外国客户首次发送邮件时，不要添加任何附件，因为外国的浏览器防火墙会阻截带有附件的国外邮件，这样询盘的邮件将无法到达客户邮箱。

2、询盘回复分为三步：回盘是否被接受、打开、回复。

3、制作报价单时要注意两点：注明包装明细、注明价格的有效期。

4、不要急于给客户回复邮件。因为邮件在邮箱里的排序是日期越晚的排序越靠上，所以，遇到客户要求报价的邮件，先不要急于回复。越晚回复越早被客户看到。

5、邮件要言简意赅，不要占用太大篇幅。

6、如果能讲图片表格等附件插入正文，就不要添加附件。

第二次培训收获总结：

1、良好的英语基础是写好外贸函电的基础。因为外贸针对的客户大多数是外国客户，尤其是英语国家的居多，所以具有良好的英语基础，才能进行基本的沟通，并且要掌握专业术语，这就要求熟悉公司和产品。

2、写外贸函电的第一步是仔细读客户的电子邮件。逐字逐句的读，不放过任何不明白的句子和不认识的单词。要正确理解里面的歧义句，确认客户的真实表达。

3、整理思路。写函电或者电话沟通时都要列提纲，纸笔放手边。这样能保证自己有个清晰 的思路，会给客户留下良好的印象。

4、写好邮件后，不要急于发出，要仔细检查邮件。检查是否有拼写错误，有关数字是否正确，同时要检查收件人、抄送人是否正确。

5、写好外贸函电并不是说只对邮件内容有要求，对邮件标题也有要求。为了提高询盘回复率，邮件标题一定要简洁、清楚，以吸引客户阅读。

6、不要将邮件放在在线邮箱中，可使用outlook、foxmail等离线邮箱，这样公司断网时依然可查看往日的邮件，并且不会担心被网上不法分子偷窃篡改。

7、在回复邮件时，一定要注意客户的邮件中包含几个问题，然后针对每一个问题给出回答，内容要简洁明了，尽量用短句，不要用长句。坚决不要写与主题无关的内容，如客套、寒暄等。

8、在给客户报价后两三个工作日，再次确认询问价格是否合适，有哪些需要改动。对于客户要求的改动等要有书面确认，邮件要留底，以防日后作证使用。

**第三篇：阿里巴巴外贸流程**

简单清晰的外贸流程，对你认识外贸非常有帮助

外贸流程可能各公司的细节上有些细致的不同。但是大概流程是差不多的。我自己总结如下：1.寻找客户资源（然后，会涉及到询盘，发盘，还盘，接受）2.客人接受后，会要求样品。（如果是新产品，有些公司的外贸业务都需要做跟单的工作，比如安排打样。。。等等）3.样品确认好后，就可以等客人下单了；4.客人打算下单，会与你们签订合同5确认合同后，你们自己准备生产6。合同中，会要求到付款方式（比如TT，信用证，等，如果是信用证，那得很麻烦了。）、7.如果是TT呢，就要简单得多，如果是信用证呢，而且要还注意是即期的还是远期的，里面的要求一定要符合，不然，银行会拒付的，所以，如果是使用信用证，你得先翻翻书，好好学习信用证的使用，因为里面可能会涉及到很多的单据。8。准备报商检，报关（一般公司都有相关的部门，也有公司要求外贸业务员自己报的。）9.准备出货。出货事宜，是之前要与客人商量好的，货出哪里？如果使用的TT，一般要求在出货之前，货款全部收到才发货。10。通知客人货已经发送。11.如果是信用证，就拿好信用证中所要求的单据去银行议付。真是要感谢szfob，让我快速成长起来;找外贸客户上szfob，非常感谢深圳外贸论坛szfob，我已经在里面的外贸采购信息版块里面找到了几个客户；里面的采购信息质量不错，而且会教你怎么样找客户，里面有很多招客户的方法等； 怎么样进入深圳外贸论坛szfob？ 现在已经很出名了； 地球人都知道，搜索一下：szfob或者是 外贸szfob或者是szfob论坛就可以进入了； 怎么样记住这个论坛呢？sz是深圳的首字母拼音的缩写，Fob就是大家非常熟悉的外贸交易术语，所以其实你只需要记住szfob，就可以学习好外贸了，请认准szfob ,毕竟只有深圳外贸论坛szfob才是全国最专业的外贸论坛；补充一些：1.付款方式一般在签订合同时就要协商好，然后根据付款方式来决定船走后代表货物凭证的提单等单据该怎么处理；2.结汇后国内还要牵涉到结汇核销和退税问题，这些需要配合不同货物的国家退税政策来决定；3.结汇付款除了TT.L/C.D/P现在好多乱七八糟的付款方式也有客人会提出，比如DA等。务必选择最安全的结汇方式。其中细节需要操作中慢慢掌握，就是大步骤这么多了。

**第四篇：《外贸实习的平台操作》教学大纲**

《外贸实习的平台操作》教学大纲

课程编号：058300 课程性质：集中实践环节 先修课程：国际贸易实务 学分： 2.0 实践周数：2周

适合层次：本科 适合专业：国际经济与贸易

一、实习目的和要求

通过2周的实习的平台操作，让学生熟悉SIMTRADE外贸实习的平台的功能，了解外贸实务的具体操作程序，从而增强一些感性认识并从中进一步了解、巩固和深化已学过的理论、方法，提高发现问题、分析问题和解决问题的能力。为基于SIMTRADE外贸实习的平台的专业实习等实践教学环节打下基础。

实习的主要要求：

1、遵守相关法律法规，不得在网上发表违法言论。

2、按实习内容，认真进行准备，认真操作，并做好实习日记。

3、在实习期间应尽可能的多做业务，熟练掌握进出口业务相关环节的主要业务及操作技巧。

二、实习内容

1、观看SIMTRADE外贸实习的平台教学光碟。熟悉SIMTRADE外贸实习的平台的界面内容，能够根据老师分配的登陆号登陆或切换不同贸易角色；

2、建立各外贸相关角色的基本资料；

3、学会广告发布、邮件传输等基本操作程序；

4、参与国际贸易买卖合同的磋商，熟悉询盘、发盘、还盘和接受环节的实践过程，掌握合同条款的具体规定与表达；

5、掌握国际贸易货物买卖合同履行过程中货、证、船、款等内容；

6、了解国际贸易买卖中货款的结算方式，熟悉与掌握L/C、T/T、D/P、D/A的结算程序和运用技巧。

三、实习的任务

1、实习日记。学生必须每日写日记，记载实习内容。

2、实习报告。实习结束后，学生必须写出实习报告。其内容有：操作的内容、收获、体会、见解、建议及尚存的问题等，并写出自我鉴定与评语。

3、根据操作过程中涉及的相关知识点做好相关课程的复习工作，为更深一步的专业实习做好理论知识的铺垫。

四、实习时间

实习安排在第五学期进行，共2周。其中

1、实际操作。（8天）

2、写实习报告（2天）

五、实习方式和安排

本次实习是以经济管理学院管理工程综合实训中心为基地。实习的主要方式结合SIMTRADE外贸实习的平台操作，熟悉该软件的操作，明白各外贸相关角色的工作内容。

六、实习成绩考核内容和方式及评定标准

老师根据学生实习日记和实习报告记载内容，结合系统记录包括业务日志、财务状况、库存状况、供求信息、邮件管理、业务能力六项内容，综合给出成绩。成绩分优秀、良好、中等、及格和不及格。（详细办法见指导书）

七、实习注意事项

1、杜绝浏览与实习内容无关的网页或网上聊天；

2、听从指导老师的安排，按计划完成相关的操作内容。

**第五篇：外贸B2B平台操作注意点**

外贸B2B平台操作注意点

奥道中国 夏涛外贸实战经验

外贸B2B平台的操作影响站整个平台的效果，外贸B2B平台也存在着操作误区和注意点，有效地认识并改正这些外贸B2B平台操作注意点，将会起到事半攻倍的效果。

关键词 在发布产品的时候，所有外贸B2B平台都提供了一个让客户自己添加关键词的地方。注意要选择精准的词，如通过inventory.overture.com这个工具可以帮你选出热门关键词。

排名优化 排得靠前的产品自然容易被发现，最简单的办法是对已经发布的商品不变更内容，进行重新发布。再就是对产品内容页加入精准的关键词，对排名优化也很有帮助。

站内广告投放 通常所有外贸B2B平台的首页和次级栏目页都有广告位出租。Made-in-China还有个“名列前茅”的服务，让你的商品排在所有同类商品的前10位。

内容编写 高质量的图片更能吸引买家的注意，详细的产品说明更能让客户熟悉你的产品。

工具的使用 很多外贸B2B平台功能上都很相似，无外乎是发布公司介绍、产品介绍、贸易机会等，因此有很多复制粘贴的重复性劳动。这里推荐大家使用Ai Roboform这个工具，它可以存储第一次填写的内容，遇到同类的填写表，只要点一下鼠标就能将上次填写内容一次填完，非常方便。

回复要及时 要知道你目标市场的客户大概什么时候会在线，在那个时段要经常登陆外贸B2B平台，当你收到询盘时，第一时间回复通常会带来比较高的成交率。

要有信心 刚开始投钱做收费外贸B2B平台的人往往对效果有较高的期许，一个月没做成单子就坐不住了，这时候要沉住气，多跟有经验的人交流一下，看看有什么地方需要改进的。在这时，信心很重要.对于刚涉足网上外贸的企业，网上资讯浩如烟海，目标却云山雾罩，让我们来看看到底怎样才能最快锁定最优的服务平台。详细请见，外贸企业海外推广如何选择B2B平台(精品)外贸B2B平台的选择+操作=外贸B2B平台成功询盘、订单。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！