2019

展会，平台和自建站如何选择？

www.imaiko.com

威海麦客网络技术有限公司

正文之前

每一种营销方式都有其背景条件优势弱势。

比如展会，一般需要产品线相对独特，有品牌，预算充足并且人员成熟；如果在当地有许多联系时间较长但是没有下单的客户，展会作为破冰之旅，则最好不过。

比如平台，对业务员，产品和公司要求并不高，预算中等，所以入门合适；

所以本文仅仅从一个点询价来对比有点田忌赛马的意思，所以有些片面。因为每一种营销方式都有其背景条件优势弱势。

目录

展会，品台和自建站在询价方面的对比数据 3

趋势 3

成本 6

询盘质量 7

成交价格 8

持续性 9

为什么要选择自建站 11

外贸建站为什么选择WordPress 12

WordPress外贸建站为什么选择我们 17

常见问题 18

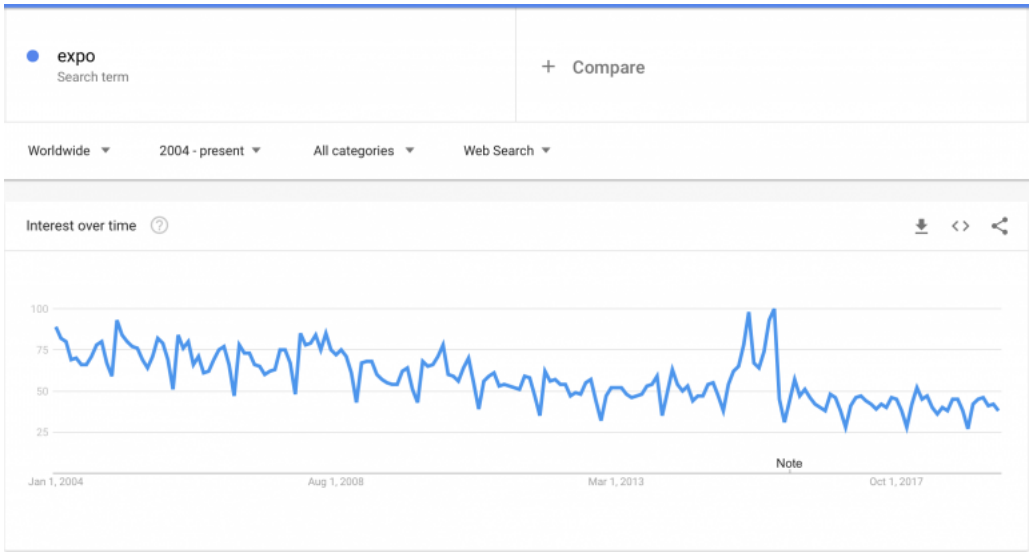
阅读本文大约需要12分钟，从趋势，成本，质量，成交价格和连续性五个方面，客观阐述了现在推广手段，展会，平台和自建站的利弊。以及自建站中文案，图片，推广，设计四个方面的要求和建议，最后写的是推广合作伙伴的计划。

展会，品台和自建站在询价方面的对比数据

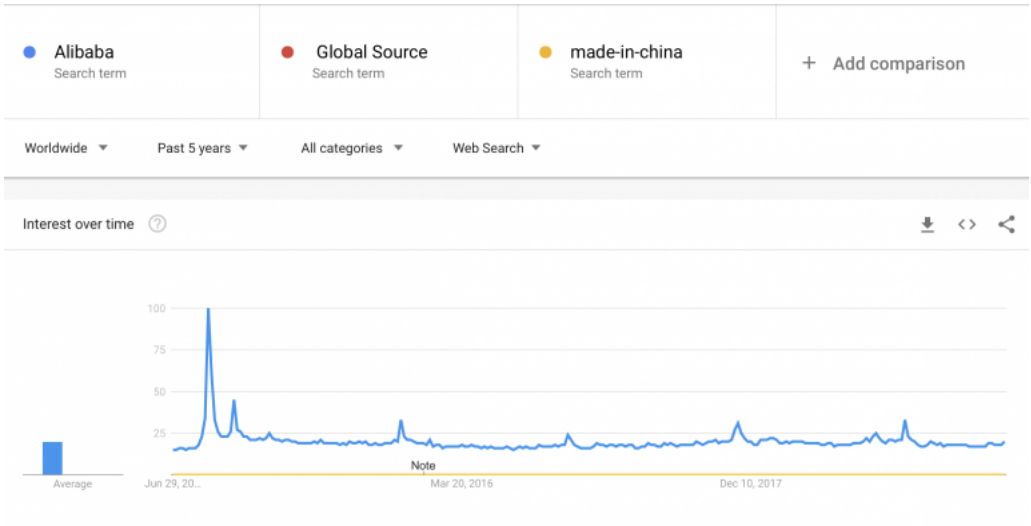
我们把收到客户询价的阶段为推广阶段。现在外贸的推广手段

趋势

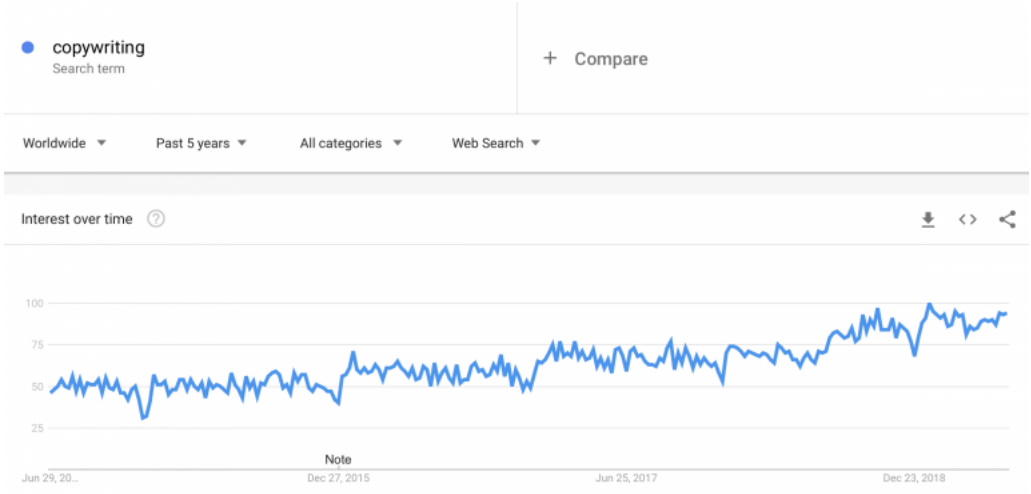
行业展会，缺点：花费较高，对人员和产品要求较高；优点：可以快速了解新产品，动向，破冰之旅。综上，适合有自主产品，有品牌的公司。近年来展会趋势如下，建议减少次要展会。



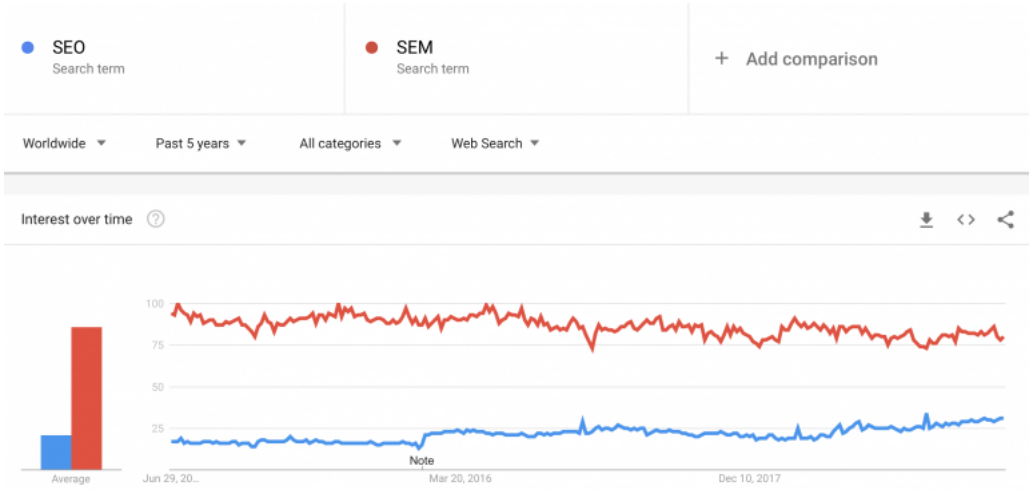
线上平台比如Alibaba和中国制造，环球资源等，谷歌趋势显示Alibaba基本是一家独大的状态，搜索热度基本是平的。建议跟随，但是投入产出比不高，适合无差别同质化竞争产品，相对不合适做品牌推广的主力。



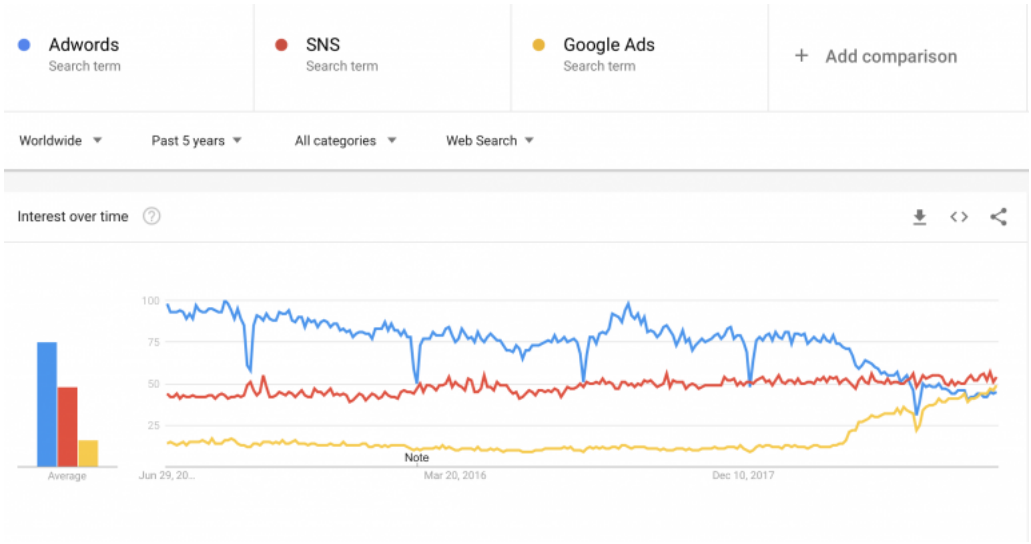
独立网站趋势，在文案写作和SEO方面有明显上升。是投入产出比较高的询盘来源。



copywriting上升明显，建议企业在上升阶段进入。



SEO上升明显，而SEM持平。



谷歌广告更名为googel ads，所以蓝色+黄色线，基本吃平。

趋势跟ROI的关系：

当趋势上升的时候，推广资金应该加大，这往往是一种新型营销手段的红利期；

当持平的时候，建议跟随，这时候投入产出比不高，但好好运作可以保本以及较低利润；

当趋势下行，建议收紧推广资金。

地推和开发信对个人要求较高，暂时不作参考。

综上，我们得出第一个结论 独立站+引流转化是当前ROI最高的方式。

成本

展会成本包括展位，搭建，展品运输，参展人员费用等。一般来说，国外展会一次的价格按照200K，而参展往往不止一次展会。

平台的费用一般分为入驻费用，P4P点击费用，人员费用。其中人员这里的操作很多事低价值操作，整体一年大约100K左右；

独立站营销，分为建站10K，拍照10K，文案10K，谷歌广告20K。费用大约在50K-100K上下。成本较低但是学习和外包成本偏高。

综上，我们得出第二个结论 独立站+引流转化是当前成本较低的方式。

询盘质量

上面的成本解决的是询盘数量的问题。关于询盘的质量，主要看购买者的近期购买意向和询价的数量。虽然我们不能通过一两句话来判定所谓的实盘虚盘，但是也有一定的规律可循。

开发信回复说 Send pricelist, 询价不代表购买，你主动开发，我作为买方了解行业的价格市场信息无可厚非；

展会其实跟开发信的情景类似，有一部分是带着购买和选品需求来的，另一部分是收集和观测行业动向，所以这一类属于被动客户，能开发到或者说碰到属于小概率事件。

虽然都是平台，Alibaba等平台上的询价要更加迫切或者有采购目的性一些，有流量，有采购意向，这也是为什么很多的中国供应商选择类似线上平台，同样的，人多了之后就把询价稀释了。往往一个询价会发给十几个甚至几十个供应商，几率上小了很多，反复比价格压价等也方便很多。从这个角度说，询价质量算中等偏低一点。

独立站的询价跟平台类似，都是属于主动询价，质量偏高，也少见上面的压价等。存在的问题是需要在流量和转化率上下功夫。对比平台的另一个好处就是同行段时间无法跟进，因为做好网站和流量需要人，财和时间。

想起前两天收到电话，说有SEO套餐方案等等代理之类的，我觉得SEO真正做得好或者有效就不用电话推销了，用电话推销SEO套餐是打自己脸的事情。

综上，被动开发比如邮件和展会最低，而主动的平台相对高一些；**独立站询价质量最高。**

成交价格

Ali等平台往往在照片上下功夫不足（杜子建称之为厕所营销），同时竞争对手的压力大一些，虽然意向性强一些，也是通过拼价等得到订单，所以成价格较低；

在展会上，可以看到实物以及跟同行的对比，以此为成交价格比平台略高；

Amazon显示，独立商城网站等售价可以是平台等5倍以上。B2B网站也是一样，如果精装修等专卖店，用户体验高，竞争对手几乎没有。

这里补充下，并不是一定要做独立站，也分产品。比如苹果手机，放在大卖场不如专卖店，因为可以提现品牌溢价；比如马克杯，瓶装水等附加值较低，放在流量较多的地方反而合适。有人在铅笔芯上做微雕，放在youtube上，流量几百万，所以引到独立站的价格一个微雕作为也可以售价几十万；这一类如果放在平台上，就是产品而不是艺术收藏品的价格了，这个例子优点极端，影响价格的因素不是成本而是流量了。在网站上，一张商业拍图可以有5个点的品牌溢价。在平台这个数字要小很多。

对于大部分商品来说，独立站得到的询价，成交价格要高于展会和平台渠道。要做品牌，有溢价，独立站是必选。

持续性

在线平台没有什么持续性，属于门票机制，入场的是玩家，不入场的是看客；

展会跟平台相比，一张展会可能大约2-4天，比在线平台1年的时间短得多；而参展名录上的联系方式，基本可以在这个无纸化时代忽略。

以上投资属于短期行为，从长期来看没有太多价值。

独立站的来源有三：

1. SEM广告，跟上面没什么区别，属于花钱买流量；没钱没流量；
2. SNS花的是人脉和文案，从时间上来看应该属于逐渐增长；
3. SEO跟SNS一致，时间对SEO有利，时间越久，越流量越大。

从这个角度看，独立站的投入应该是第一年较多，之后减少甚至停止投入，也会有固定的询价。

独立站从各个方面看都是未来的营销模式，但是也存在操作难度。即对人才的要求和培训。独立站操作要求在网站设计，文案，图片和推广这四个方面的技术。

为什么要选择自建站

自建站出了在询价成本质量等有明显优势之外，优势还表现在以下方面

1、不受平台规则约束。

外贸官网是属于你自己的独立官网，不像平台受到很多规则约束，你可自己打理优化，除了一些网站仅用来做展示用途，绝大多数官网希望获得来自谷歌得流量，需要站在SEO的角度去打理官网。

2、外观和功能更加自由

网站外观和功能设计对于品牌来说至关重要，独立网站在外观和功能声没有任何的限制，可以增加元素如视频，图库，地图，表单，在线沟通和多语言翻译等等功能。

3、精心分析，提高转化率。

客户进入官网后，你可以精心策划你的产品页面引导客户阅读，在适当的时候发起call to action，引导客户去进行你希望他做出的行为，留下邮箱、联系方式、发询盘等等。

还有什么人在做网站?

一个网站代表了一个身份，

1. 有人注册网站，地址邮电话留下海外的联系方式（不一定正确的），用来询价套价。可以非常清楚的知道同行的报价；外贸新手也可以以此快速学习行业邮件和术语知识； 以上不赞成不反对，毕竟商业无间道；

2. 还有人在公司上班，但是用自己独立的网站充当中间人；这一点不赞成，毕竟是公司资源。

3. 同样有的人在公司上班，而且有自己的官网，当客户采购一些其他配件而公司并没有资源的时候，用另一个身份来提供是无可厚非的。

4. 很多人离职之后，带走老客户资源，用新的邮件/网站身份联系。很多人这样做，道理上来说不是很道义，但是客户凡是能被带走，基本上可以说明产品有可替代性，而跟单更加重要。

5. 很多人成立公司第一步是制作网站，大部分是用网站来证明自己的公司身份。

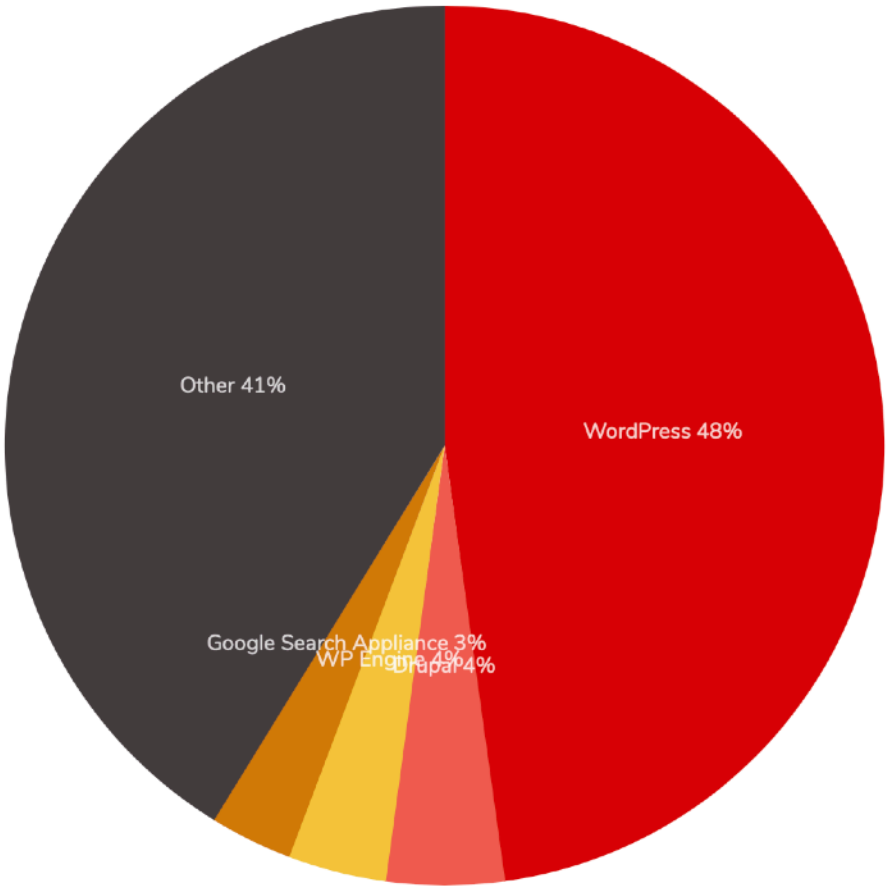
外贸建站为什么选择WordPress

如果您正在为您的业务构建一个网站，您会发现有一系列令人眼花缭乱的框架选择可供选择。

WordPress是不二之选，因为；因为谷歌对于wordpress的收录和排名都有偏爱；对于小型和中型网站可以轻松驾驭；后台编辑简单，主题多，在2019年wordpress占据所有网站框架的50%，而第二名大约3%；即便现在网站做的不够好，给任何懂得wordpress的程序员都可以容易的做修改。

CMS Usage Distribution in the Top 1 Million Sites

Distribution for websites using CMS technologies



Top In CMS Usage Distribution in the Top 1 Million Sites

Technology	Websites	%
WordPress	332,702	33.27
Drupal	30,109	3.01
WP Engine	25,135	2.51
Google Search Appliance	21,073	2.11
Joomla!	17,723	1.77
CPanel	17,661	1.77
Squarespace	12,043	1.2
Blogger	9,437	0.94
Unbounce	7,118	0.71
Wix	7,087	0.71

让我们来看看WordPress与其他网站制作平台的不同之处：

1. WordPress是开放灵活的。

WordPress允许使用完全自定义的主题和插件。 这与大部分竞争对手不同。 这也意味着当您的网站看起来或其提供的功能类型时，您将永远不会受到限制。

其他平台可能提供一套标准的主题和功能。 虽然这对于易于使用来说可能非常棒，但它真的可以限制您可以做什么的范围。因为WordPress是开源软件，设计师和开发人员遍布世界各地。

2. 有一个充满活力的市场。

您不需要成为一名专业的网页设计师，可以用WordPress创建美丽的东西。 有一个令人难以置信的高品质的免费和商业 主题 和 插件 可用于帮助您构建您的网站。 结果是，无论你在做什么行业，都有主题和插件来匹配。

3. WordPress插件丰富。

对于插件，您会发现有一个或多个选项可供您选择任何类型的功能。商城，博客，社区，论坛，会员，加速，在线沟通，表单等等。

4. 你不是是一个人在战斗。

记住我们前面提到的全球社区吗？ 当提供支持时，他们也是一个慷慨的地方。 无论你是通过官方寻求帮助 支持论坛 或通过社交媒体，总是有人愿意并能够借口。

5 .服务正在为WordPress量身打造。

满足WordPress网站所有者需求的第三方服务正在各地爆满。他们真的可以使生活更轻松。 例如，a 托管服务提供商 将保持您的WordPress安装更新，定期备份您的网站，有些甚至给您访问 优质主题 。 这对于那些只想要专注于创造优秀内容并将余款留给专家的人来说，这是一个很好的解决方案。

6. SEO可以个性化。

WordPress是SEO友好的。 将其与编码良好的主题和SEO插件一起使用可以产生一个网站，为搜索引擎提供所需的正确索引所需的信息。

例如，有一些 SEO插件 这将允许您手动和自动优化您的内容。 你可以超越文本内容 – 图片 是网站所有者经常被忽视的组件，应该被考虑。 此外，添加的工具也可用 丰富的片段 进一步增强搜索引擎列表。 一旦你的内容被优化，一个自动生成的 XML网站地图 将帮助搜索引擎吸收所有这些。简单的说，WordPress使您能够创建自己的SEO策略，而不是为任何DIY网站构建器提供的解决方案。 在这里，您可以使用一系列工具来满足您的特定需求。

7. WordPress迁移方便。

尽管像Wix或Squarespace这样的服务有一些易于使用的方面，但是你几乎被锁定在生活中。 你不能简单地把你的网站带到另一个主机。 另一方面，WordPress网站可以移动 – 通常没有太多的麻烦。 一些主机甚至可以帮助您迁移到他们的免费服务 。

8 .无限用户和灵活的权限。

达到特定阈值后，某些网站制作工具可能会限制您可以创建的其他用户帐户数量或收取费用。 因为WordPress是一个完全开放的系统，您可以自由地创建任意数量的用户帐户。 这使得它成为多作者博客或面向团队的企业的理想选择。

另外，内置 用户角色和功能 让您管理每个用户类型的权限。 如果您需要超出默认用户角色的内容，您可以创建自己的角色。

9 有很多学习机会。

如果您对知识有渴望，您将会对所有可用于WordPress的学习资源感到兴奋。 网上有大量的教程 ，博客，甚至类似于在线学习的人。

10 .一秒开启电子电子商城，而且免费。

用WordPress在线销售是很容易的，可以适应任何预算。 采取 WooCommerce ， 例如。 这是最受欢迎的购物车插件，完全免费使用。 这意味着您可以开始运行一个基本的在线商店，几乎没有自付费用。

现在想一想，如果套用国内的某一套框架系统，而不是wordpress，需要每年对系统缴费，难以扩展功能，修改样式，而且谷歌对这类系统并不友好，后期难以做SEO以及推广，只有推倒重来。

WordPress外贸建站为什么选择我们

① 我们从**外贸出身**，公司平均外贸年龄在6年以上，懂得外贸人的需求，沟通成本低。

② 自从公司成立以来，**只用WordPress，只做外贸建站**，专一使得我们更加专业。

③ 擅长用户体验设计，转化率设计和外观设计。所有内容样式均为定制，可以根据客户需求修改任何样式，颜色，字体，位置，动画等。

④ **后付费**：我们在金额5K以下的网站，先制作，后付费；在5K以上的，先制作出整体效果，比如导航，配色，字体，主要页面，后支付。

⑤ 价格为一次性设计制作价格，只要每年续费服务器和域名即可，**无年费**。

⑥ 网站权限方面：**拥有源代码**，可以随时将源代码复制，迁移，备份。FTP权限，后台文件权限等，**贵方有全部最高权限**，方便更换网络公司，而不受制。

⑦ 免费SEO初步设置，免费SEO培训

⑧ 6个月技术支持，比如打不开网站之类

⑨ 免费协助申请企业邮箱，免费协助购买服务器，域名，免费协助解析。

常见问题

我能轻松地编辑我的网站吗？我不会编程……

你的网站将是完全可编辑的！你可以很容易地添加文本和图像到所有页面点击！您将能够编辑电子商务产品，他们的图片，描述和价格，并添加无限的网页和图片。所有这些不需要任何编程技能！

请你建站的流程是?

首先准备好域名和服务器（推荐vultr或者Linode），做好解析A记录；然后安装wordpress以及必要的主题（推荐Impreza6以后）和插件；之后就是页面制作和产品上传；做好之后做SEO，XML，缓存加速；谷歌站长和谷歌分析。

推荐自建站DIY还是找一个建站服务商?

一般来说，DIY做一个网站边学边做大约需要一个月左右的时间。交给专业的人大约1-2周。推荐有能力的DIY，因为行业的敏感度高。