

一站式B2B平台获客信息中心

发布日期：2025-10-07 | 阅读量：22

三、高估搜索引擎提交和信息发布工具的作用搜索引擎提交和信息发布工具泛滥是早期**发布信息时代的产物，但***一次性提交N个供求平台□N个搜索引擎目录对很多外贸人员来说仍然充满极大的诱惑力。其实真正效果明显的大型网站都很排斥来自自动提交软件发布的信息，他们也有技术对此进行甄别。诸如此类的提交工具只能作为辅助性手段，千万别太把它当回事，更不可依赖它，指望它能给你带来客户。四、过于频繁发布供求信息有的企业每天都向各平台提交同一个供应信息，搞信息轰炸，这实在是疲劳大家眼球的做法，使得发布的信息有Spam之嫌。**好每周发布1-2次即可，而且以不同产品名称不断变换信息发布主题，撰写针对性内容。即使在热门平台上信息发布不久后就被隐藏到“下一页”也不用担心，实际上买家也会通过搜索框直接搜索要买的产品，所以你的信息发布主题和内容是否含有产品名称比频繁发布更加重要。五、认为在大陆的名气越大越有效果很多外贸从业人员会错误的认为名气越大，效果越好。其实真正的质量买家大部分是从展会了解b2b的。但是很多海外的b2b不是以投资搜索引擎**推广，例如中国台湾的文笔天天网全年参加海外展览100多档。六、过度依赖B2B平台。有近50%的CMO对自己的待遇并不满意。一站式B2B平台获客信息中心

Globalsources记得好像是香港人90年代就开始搞的一份外贸类行业杂志，算是B2B行业真正的先驱。环球资源网目前仍主要靠线下展会、杂志、光盘宣传，**有优势的行业是电子类和礼品类。不过现在环球资源网基本已被国内其他B2B赶超了，会员较少，会员费价格奇高，年费都在10万到20万之间。通常企业加它对买家的审核很严格，成交的定单中，大单多一些。它针对的客户群以大企业为主，小企业谨慎选择。**近环球资源与慧聪网联合推出一个机械频道，年费在4万元，今年10月可以上线，这是环球资源网转战线上市场的一个信号。3、中国制造网Made-in-China中国制造网这个名字起得真心不错，在机械方面较有优势，中国制造网的会员数量可能*次于阿里。由于在谷歌排名也还行，因此推广效果也*次于阿里。高级会员（其实就是基础付费会员）年费是32800元/年，当然还有竞价类，老套路你懂的。4、敦煌网Dhgate敦煌网是一种新兴模式的B2B平台，由原***网CEO王树彤女士建立，面向中国中小企业。敦煌网卖家注册完全**，可以任意发布产品，国外买家选购商品后先用Paypal付款给DHgate公司□DHgate通知中国供应商发货，买家收到货后检查没有问题，通知DHgate放款给中国供应商。在交易中。衡水品质B2B平台获客通过企业线上**以及**新闻发布等给您做流量的转化。

且比TOC端的增长速度快。因为TOC端以价格为主要的竞争手段□TOB倾向于服务和解决方案，方向上更为专业。目前电商以B2C为主，但京东也有B2B平台，现在主要采取与他们合作，以服务的专业性精耕净水行业。因为企业端对品牌的需求不同，所以公司会以整体服务解决方案为主要经营方向，根据企业的需求提供不同的品牌，为客户提供适合的净水解决方案。此外，公

司还做空气净化，做未来B端的解决方案提供商，通过解决方案与电商平台对接，通过专业***的提供，让客户更直接，更快，更方便的采购到产品和服务。从销售产品到销售方案，目前的客户对象以**机关，学校等企事业单位为主。我们更倾向于以销售为主的电商化平台，把有专业度的人和企业结合起来，充分发挥自身的优势。公司同时是江苏省净水设备制造行业协会副会长单位、经销商专委会会长单位，从事净水设备行业10年行业经验，**江苏净水经销商不断完善，快速发展，促进江苏净水经销商规范经营，给消费者带来更多安全可靠的净水设备。通过互帮互助提供更好的经营思路促进江苏净水经销商做大做强。近两年，很多大型工厂都在解决产业链的问题，从产销到服务一体化，标准化。作为经销商，我们更多的会通过自己的专业性帮助用户。

从16年下半年开始，随着该垂直细分领域的逐渐成熟，区域性市场逐渐冒出了一批不错的配送公司，北京的蔬菜侠，天津的金仓吉，长沙的尚融生鲜，以长沙尚融生鲜来说，虽然公司规模不大，但是靠着稳打稳扎收割区域性市场的中小餐厅。他们的特征一般是人数规模平均在30人左右，日配送额在10到20万之间，创始人年龄在30到45岁之间，年利润100到200万之间，前期投入不到50万的情况下，从0开始不到2年的时间做到这样的规模，基本上每个城市都有好几家这种“互联网+”型的蔬菜配送公司，**中小餐厅。从效果来看，二线城市的配送商利润相对要高一些，首先是餐厅的稳定性强些（没有**城市餐厅倒闭率那么高），二是人力成本相对要低很多，但是菜价有些甚至比**城市要高。可以这么说，要想在中小餐厅蔬菜配送领域获得成功，二三线城市，采用互联网的方式进行透明的运营的和推广，无需大规模投入，稳打稳扎做好服务无需各种促销，对于广大生鲜领域的创业者来说，不失为一个不错的挣钱路子。企事业单位食堂和**餐厅及酒店食材配送企事业单位食堂和**餐厅及酒店食材配送这块，在国内的市场空间也是相当大的，这块目前主要还是传统蔬菜配送老炮做生意的天下，市场空间为年流水3000亿。有近50%的CMO对自己的待遇并不满意。从事市场行业的人认为自己的业绩压力较大；

八社群推广比如百度贴吧，天涯等都属于这种方法，该种推广方式大的优势是客户群集中并精细，我们只需根据自己的业务特点找到相应的贴吧或群组，然后以发帖或跟帖的形式达到推广的目的。推荐一定要做，一定要做，一定要做。论坛采集自动发帖回帖**b2b推广技巧只有选择高权重的平台，发布信息，会立马被收录，并且能够获得好的排名，做信息推广意义在于，做长尾关键词排名，要想关键词有排名，必须要权重的平台。黑樱桃发布软件致力于信息发布，百度收录为**，有b2b发布软件，网络发布系统很多网站他们的底部都会标明“Advertise”[]你可以下载他们的MediaKit[]如果你能承受得起他们的价格，那就联系他们。如上图，客户在每一次转化过程当中，都会根据自己不同阶段的需求不断的与业务产生互动，可能有序也可能是无序的。信息发布软件是新一代企业产品网络营销推广软件和网络发布信息软件。作为网络营销软件的领航者，且是行业内极具优势和规模的网络推广软件和网络营销软件，它通过自动信息发布软件，对企业网站优化，网站推广，商务信息发布，挖掘**新**全商情资源。搜集了全球数千个***的B2B商贸网站，集中**丰富的商业信息。解决中小微企业营销难题，抓重点，克难点。衡水品质B2B平台获客

除此之外还可以通过百度、搜狗、360、神马、头条等各大搜索引擎帮您做宣传。一站式B2B平台获客信息中心

“望家欢”目前在一、二线城市和区县搭建起“城市共享配送中心+县域农业发展中心”的双中心体系，形成“联合采购+安全追溯+联合配送”的生态闭环。“联合采购”预计能降低至少3%的采购成本，“联合配送”能降低至少3%的配送成本，为合作人整体提升至少6%的盈利能力。建立源采平台，提**空间，实现订单农业。在与投资方整合业务方面，高军介绍说：“美团点评是业界**的生态型企业，在餐饮供应链领域有重要布局，我们将充分发挥彼此优势，在采购终端、配送中心、人员车辆等方面协同合作。相信在大家的支持和协作下，望家欢一定会走的更快、更稳。”关于投资逻辑，美团点评***投资总监周羽表示：“团餐供应链是食材供应链领域为数不多的可以在规模、增速和盈利上兼备的赛道，**近几年随政策变化和食品安全要求的提高，这一赛道既迎来了市场化的红利，我们认为强者愈强的马太效应会快速显现。望家欢集团作为团餐配送赛道的头部企业，在招投标、供应链和资金方面有着巨大的先发优势，美团点评期待望家欢在未来3年实现更广的全国布局，也期待美团点评与望家欢实现更强的协同效应。”隐山资本董事长东方浩表示：“望家欢通过25年的行业经验沉淀，积累了丰富的运营经验和**。一站式B2B平台获客信息中心

衡水臻云信息科技有限公司是一家有着雄厚实力背景、信誉可靠、励精图治、展望未来、有梦想有目标，有组织有体系的公司，坚持于带领员工在未来的道路上大放光明，携手共画蓝图，在河北省等地区的商务服务行业中积累了大批忠诚的客户粉丝源，也收获了良好的用户口碑，为公司的发展奠定的良好的行业基础，也希望未来公司能成为*****，努力为行业领域的发展奉献出自己的一份力量，我们相信精益求精的工作态度和不断的完善创新理念以及自强不息，斗志昂扬的企业精神将**衡水臻云信息科技供应和您一起携手步入辉煌，共创佳绩，一直以来，公司贯彻执行科学管理、创新发展、诚实守信的方针，员工精诚努力，协同奋取，以品质、服务来赢得市场，我们一直在路上！