



在众多商家中脱颖而出

要增加 B2B 平台上的曝光率，就靠这三招！



关注 "PayPal 外贸帮" 微信
即时掌握最新外贸资讯



轻松增加 B2B 平台曝光率

只需三招，即可轻松提高 B2B 平台曝光率，让更多客户遇见您。

随着电子商务的风生水起，**B2B** 平台以推广手段成熟多样、客源稳定、运营成本低下等优势成为首次尝试跨境电商的起点，而如何增加产品在 **B2B** 平台的曝光率也成了众多商家思考的问题。为此，我们分析目前跨境 **B2B** 平台的曝光规律和客户的产品搜索习惯，总结出三个有助您提高 **B2B** 平台曝光率的方法，让更多客户找到你。



三大实用妙招

了解互联网，了解客户，是在 B2B 平台中提升曝光率的基础。

对于从事外贸电商的商户而言，如何在 B2B 平台的众多竞争对手中脱颖而出，让客户轻松找到自己是关键的事。我们建议您可以从以下三方面入手：



巧设三级域名

在搜索引擎优化中，好的三级域名有着重要的作用，因为它更容易得到搜索引擎的认可和排名。



巧用长尾关键词

设置专业、细致的长尾关键词，除了能够让目标买家更好地搜索到你，增加了平台的曝光率，也能给买家留下好的印象。



精确的产品描述

买家会通过搜索引擎来搜索您的产品，产品描述得越精确，越容易被搜索到，同时也更有利于提高转化率。



巧设三级域名

使用产品名或关键词 作为三级域名

设定易于搜索引擎捕捉的三级域名，对平台的曝光率有很大的帮助。

注册 **B2B** 平台时，平台会要求您设定三级域名，而在搜索引擎优化中，好的域名大多会含有产品名或关键词，这对于之后网页的优化有非常大的帮助，也更容易得到各大搜索引擎的认可和青睐。所以，在三级域名的设定中含有产品名或关键词将有助于提升搜索结果，为您带来一定的曝光率。





巧用长尾关键词

设置专业、细致的长尾关键词

发布大量不同的长尾关键词，可以提高平台产品的曝光率。

“得关键词者得天下”是做电商的金石之言。但如今产品关键词的竞争太过激烈，对于刚刚起步的商户而言，想要通过产品关键词脱颖而出是十分困难的。所以合理巧妙地设置长尾关键词，并大量发布产品信息，将有事半功倍的效果；一方面能够增加平台的曝光率，另一方面也可以增加您平台的专业度。

长尾的组成方式有：**用途类、参数类、型号类，卖点类，材料类，产地类，经营者类型类**。例如：化妆品的长尾词有保湿、长效、产地，这些都是一些长尾词，可以重复用，进行排列组合。

此外，在《消费者心理学》一文中有提到，消费者会对搜索的越专业、越细致的长尾词印象深刻。





精确的产品描述

不容忽视的产品描述

详细精准的产品描述有利于买家的搜索，可以有效减少买家顾虑，提升交易成功的概率。

大多数买家在搜索产品时会使用产品的具体特性，如：尺寸、颜色、材质或某些特点。因此，正确的描述产品特征并且详细的描述，不仅可以让买家更加精准地搜索到您的产品，也让平台提高曝光机会的同时减少买家的顾虑和沟通成本，提升了交易成功的概率。

您可以通过以下建议来优化您的产品描述：

1

描述精准，特点明确

产品的描述要尽量精确，突出特性。如果您的产品不错，可以用消费者的反馈来证明，这将有利于提高您店铺的成交量。

2

图文并茂，信息丰富

详细的内容和清晰的图片能吸引买家的注意，详细的产品说明和多角度的产品图片能让客户熟悉您的产品，增加转化率。

3

标志重复，加强印象

尽可能在产品描述中重复使用您的标志，并在各类推广中密切使用，以打造及加深消费者对您产品的品牌印象感。

4

勤用关键词，流量随时翻

产品描述中要勤用关键词，将有利于搜索引擎的收录及排位；大多数客户在使用搜索引擎时能看到您发布的这个信息并找到您。

注意：**B2B** 网站的信息众多，在产品描述上的重复也比较多。所以，当我们在发布产品时，可以进行一些个性化的改动，比如打乱顺序，用相近词代替等，这样会更容易被搜索引擎收录。



在适当的时间发布

最后，由于不同国家地区的作息时间不同，所以您需要明确计划所发布的产品或更新产品的时间。当发布的信息过早时，您的产品将被其他新发布的信息挤在后面，相对而言被查询到的曝光率就降低；发布的过晚，客户早已休息，无法及时查询，曝光率同样降低。所以，对于发布的时间需要有策略性的安排。



更多外贸营销技巧

以上，只是外贸市场营销中的部份入门小技巧，如果您想进一步了解如何增加市场曝光度，更加精准定位受众群体，提高交易转化率，PayPal 拥有丰富的合作伙伴资源，可以根据您的需求，为您提供合适的营销推广方案及建议。

如需任何协助，您可联系您的 PayPal 客户经理，或者前往 www.paypal.com/c2/contact-us 上留下您的联系方式，我们会尽快与您联系。



想知道更多 PayPal 产品信息及跨境电商市场洞察？



" PayPal 外贸帮 " 微信

扫描二维码，关注 " PayPal 外贸帮 " 微信，即时获取跨境电商知识与经验分享，享受 PayPal 深度服务。



PayPal 外贸一站通

透过一系列免费电子书和信息图表，分享管理和发展跨境电商业务的专业建议，每月定期更新，助您扬帆海外，乘风破浪。

www.paypal.com/c2/information-hub



PayPal 商业顾问

您是否想了解如何使用 PayPal 轻松收款，从而帮助您实现在线业务增长？请至 www.paypal.com/c2/contact-us 留下您的联系信息，我们的商业顾问将尽快与您联系。

请注意：

- ✦ 本文中的信息由 PayPal 编写，仅供参考和营销之用，这些信息不构成任何形式的法律、财务、商业或投资建议，并且不能代替合格的专业意见。
- ✦ 在寻求适当的专业意见之前，您不应该依据本文中包含的任何内容采取或不采取行动，本文的内容包含一般性信息，可能无法反映当前的发展或者解决您的实际问题，对于您根据本文的任何内容采取或无法采取的任何行动，PayPal 不承担任何责任。
- ✦ 虽然本文中的信息是从我们确信可靠的来源收集的，但我们对其准确性不作任何陈述，所提供的链接和其他工具仅供参考，PayPal 对其内容概不负责。本文不为任何形式的第三方产品和第三方服务提供担保或推荐。