问题：
1.p4p产品的定义：外贸直通车，网络推广方式；包含自主设置关键词、免费展示与点击付费、追求精准营销；

潜龙在渊

电商操作

产品管理

发布产品

产品标题

避免使用误导买家的关键词，避免关键词堆砌。标题突出产品功能特性及关键属性。
修饰词放前面，核心词后置。直接参照首页自然排名标题进行修改。

标题

关键词

关联性强，覆盖面广，填满128个字符可以增加曝光量
（关键词指数 > 引流关键词 > 访客营销搜索词 > 公司网盘关键词）

产品关键词		
truck mounted crane mounted crane 5 tons telescopic boom truck mounted crane 10 ton knuckle bo	128/128	
30 ton truck mounted crane 16ton truck mounted crane knuckle boom crane truck mounted tractor r	127/128	
trailer mounted crane 16 tons truck mounted crane 8 ton truck mounted crane flatbed tow truck mou	128/128	

属性

系统固定属性：填满。
自定义属性：尽可能填满，可以根据参数表格，挑一些主要参数填写。
价格设置：大致价格，不要设得太高谱，尽量选择阶梯价，发布规格产品。

图片、视频

白底主图+5张优质场景图，图片放满，如果没有同一型号的照片，可以放同类产品照片。
主图视频：30-45S；
没有产品视频就放公司介绍详情视频，可反复上传反复关联。

详情

多图链接+标题+文本描术+表格参数+相关产品图片+公司详情页
尽量放保证有表格，系统识别度和匹配度高
复制表格时，可以清除原有格式。
支持定制+关联已出口信息

优化产品

橱窗产品

爆点反高，每个月三号调整，可以在产品分析里选出效果好的产品设置为橱窗。

信保产品

对已完成信保单的关联产品进行优化，并设置橱窗和顶展，P4P推广。

P4P产品

在我的产品里面按顺序修改。用排名查询工具，依次修改。

根据产品效果

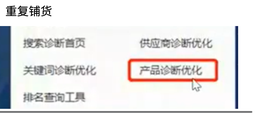
零效果产品

定期删除无效果产品，180天等，每天修改/优化产品，保持动态

注意事项

重复铺货

标题50%的词不同，关键词两两不重复，可在搜索诊断中心修改。



侵权词:产品管理-全文搜索工具：找到需要修改的产品
阿里有备案的品牌词查询http://productposting.alibaba.com/product/search/

商机营销

询盘

客户信息
1.国家：了解市场概况
2.邮箱 / 电话 / 身份认证:是否企业邮箱，网站，是否有即时通讯工具等
3.时差 / 城市 / 具体地址:谷歌地图搜关键词，大致了解实力
4.Google + Facebook + linkedin搜索

询盘&旺旺回复：
1. 如果没有邮箱，第一时间问邮箱和Whatsapp，完成小满建档，并加旺旺好友。
2. 设置快速回复模板，阿里后台同步回复，留下自己的联系方式。
3. 如果不能马上报价，也要第一时间回复，告知具体报价时间。
4. 认真分析，珍惜每一封询盘。

RFQ跟进：
1. 联系买家（邮箱/旺旺/WP）
2. 从我的报价权益-意向行动率
3. 从我的买家-查看买家近期RFQ动态

客户管理-客群管理-客户定位标签

数据分析

- 数据概览
- 员工分析
- 产品分析
- 物流服务
- 外贸圈（学习）

视频细节补充：产品分析根据后台数据显示调整产品位置
RFQ详情为近段时间的一些报价和产品内容

潜龙在渊

可以调节的一些问题：

*客户比较关心的是操作重量、斗容、发动机、泵、阀、履带及支重轮、动臂及斗杆

潜龙在渊

产品知识

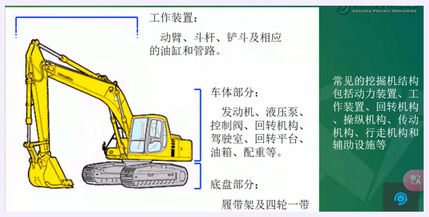
挖掘机

课件五、六、七

简介

挖掘机最重要的三个参数：行走方式、操作重量、铲斗斗容。

组织结构



分类 —— 微型：5吨以下；小型：5~15吨；大型：35吨以上；中型：15~35吨

主要品牌

国内品牌
XCMG, SANY, HYUNDAI, ZOOMLION, FOTON LOVOL, SDLG, SHANTUI, LONKING, LIUONG, XGMA, SINOMACH(国机重工)，SUNWARD(山河智能), YUCHAI（玉柴）, YUGONG（愚公）, RHINOCEROS（犀牛）, Heracles（特雷斯）, Loong Sheen（龙昕）等

国外品牌
美国：卡特皮勒Caterpillar, 凯斯Case
日本：小松Komatsu, 日立Hitachi, 神钢Kobelco, 加藤kato, 住友Simitomo, 三菱Mitsubishi
德国：利勃海尔Liebherr, 阿特拉斯Atlas
法国：波克兰 Poclain
韩国：大宇Daewoo, 现代Hyundai
三星 Samsung, 沃尔沃volvo

选配 —— 根据不同场景以及要求进行选配，具体问题具体分析

运输和装箱
- 6吨以上走框架、散货/滚装；6吨以下的装进集装箱
- 小挖机
  XN08 XN12小柜装6台，大柜装13台
  XN16小柜装5台，大柜装10台
  XN18 XN20小柜装4台，大柜装10台
  散货如果拼箱，注意是否可接受裸装

案例分享 —— 同语言沟通、
- 5. 分享公司，分享日常，分享发货动态等，加强信任
- 6. 优势扩大化，具体化

装载机

课件11、12、13

数据分析

品类	出口（台）	同比增长
挖掘机	68427	97.0%
装载机	34008	38.2%
平地机	5357	93.2%
推土机	2974	77.6%
压路机	5323	68.3%
摊铺机	119	28.0%
叉车	315763	73.8%
汽车起重机	3182	54.5%
履带起重机	941	105.0%
随车起重机	1605	55.7%
升降工作平台	43742	140.0%
高空作业车	27	42.1%

装载机（wheel loaders）介绍
- 主要部件：发动机、变矩器、前后驱动桥、变速箱四大件
- 四大系统:液压系统、动力系统、传动系统、制动系统
- 常见选配：斗、前置其他辅具、环境辅具

品牌
- 国内品牌：徐工XCMG、三一SANY、山工SEM、柳工LIUGONG、厦工XGMA、山东临工SDLG、山推SHANTUI、常林CHANGLIN、雷沃LOVOL、龙工LONKING、山河智能SUNWARD等
- 国际品牌：卡特彼勒CATERPILLAR、沃尔沃VOLVO、凯斯CASE、利勃海尔LIEBHERR（欧美）/小松KOMATSU、日立HITACHI（日）/斗山DOOSAN（韩）
- 中国品牌不断上升，Chinese brands on the rise

报价
- 报价十步曲
  (明确客户需求（吨位/斗容 品牌 配置），不能明确的可以先报高价格再调整 给客户，注意时差)
  1.Hi/Dear ***
  2.感谢询价
  3.自我&公司介绍（公司优势/公司规模等）
  4.产品核心参数+价格
  （价格也可以是阶梯价，unit price: *** FOB Shanghai
  Unit price: *** FOB Shanghai (based on ** units)
  5.常见选配（该客户国家一般常配的选配，可咨询师傅）
  6.贸易条款（最主要是明确装船工厂在哪一个海运港口 海运港口大不同 物流/物流方式等）
  7.产品图片/参数（控制在1000kb以内最好，如果参数附近太大可以放第二封邮件）
  8.品牌介绍/产品优势介绍
  9.期待回复
  10. 整理报价单（正规公司/真实需求客户一般都需要报价单，会显得我们公司专业）
  有方案 有思路 有思路
  多带 多问 多记思
- 收款后，国内合同
  原则上PI用哪个抬头，用哪个抬头签国内合同，注意：徐工的所有车，不可用助茂。

心得
- 1.一定要对你报价的产品有所了解，不仅仅就是报出去就好了（吨位/操作重量/斗容/发动机/操作方式/桥箱/装运方式/交期等，知己知彼，百战百胜）
- 5.一些国家会有固定配置，比如阿尔及利亚ZL50GN一般常配上柴发动机+ZF变速箱+岩石斗。

电动版本

柳工 856E-MAX
5500
3.5
160
8.5

版本优势：

使用1小时可节省燃油费 83.48元/小时	一年（工作3000小时）可节省燃油费 25.08万元/年
每月（工作250小时）可节省燃油费 2.08万元/月	五年（工作15000小时）可节省 77.9万元/五年（已扣除售价差）

低耗能、零排放、高续航、大马力、强装载 —— 永磁同步电动机具有结构简单，体积小、效率高、功率因素高等优点。

问题：
1.跟进客户的整体思维逻辑框架是什么呢？
2.

潜龙在渊

行动小tips

解决售后一般流程:
1. 表达歉意
2. 给客户提供解决方案
3. 遭遇索赔时，调查损坏原因或者故障原因，看金额，在自己可承受范围之内给客户补偿。
4. 利润不能报太低，当单子出现问题的时候，可以有余地给客户赔付

1. 识别优质询盘
2. 立即行动，及时报价
3. 以专业的态度赢得客户信任
4. 遇到问题，积极解决，绝不拖沓
5.售后：道歉+解释原因+解决方案。

boardmix博思白板