阿里巴巴后台运营指南

目 录

1 •后台产品发布

2 •关键词的收集

3 •橱窗&P4P

4 •采购直达RFQ

5 •在线团批&ESCROW订单起草

6 •阿里巴巴运营落地系统

1.后台产品发布

1.1 发布产品操作

1.2 发布新产品

1.2.1 产品分类

1.2.2 产品标题

1.2.3 基本信息

1.2.4 产品属性

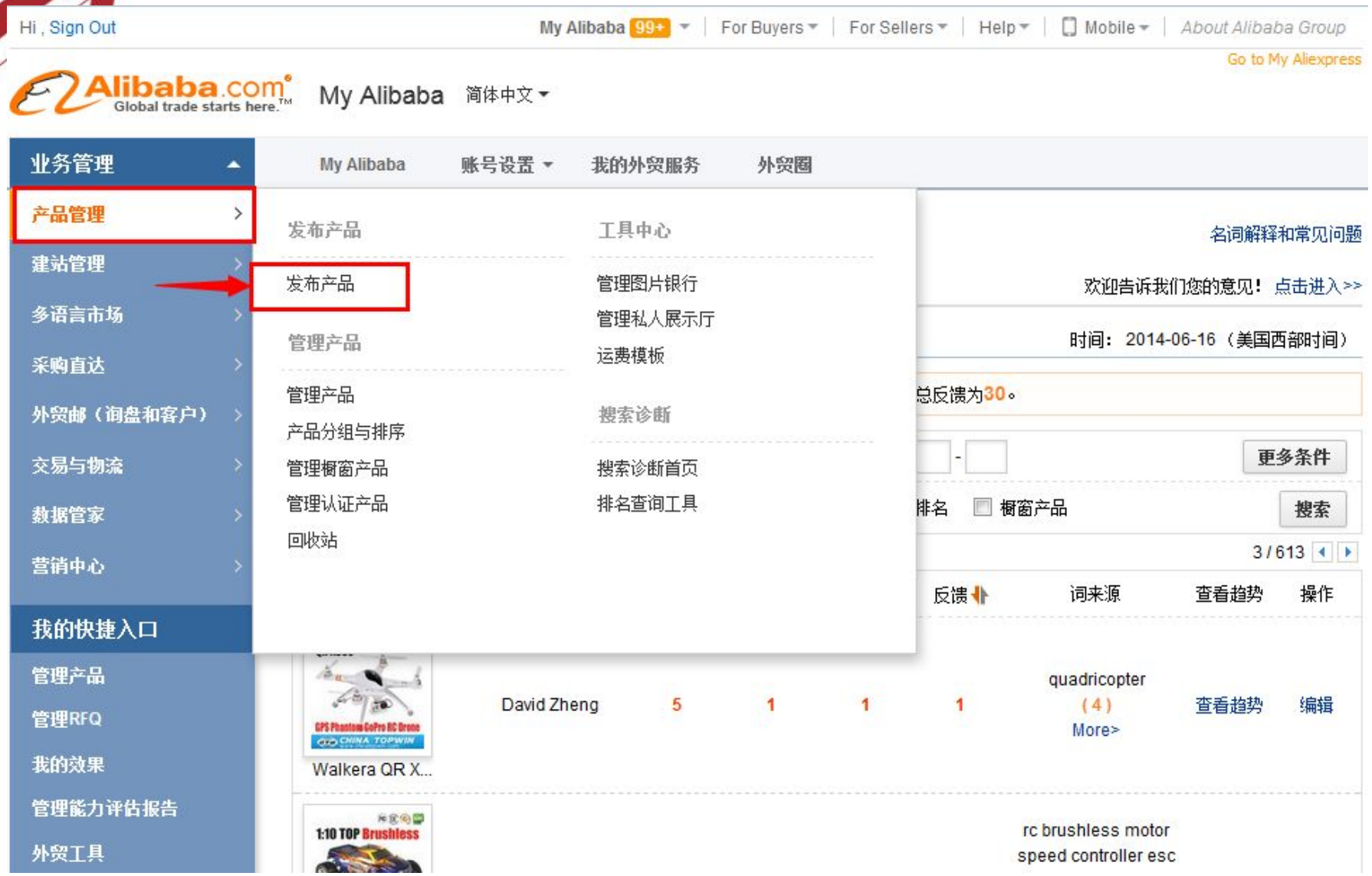
1.2.5 交易信息

1.2.6 产品详情

1.2.7 产品分组

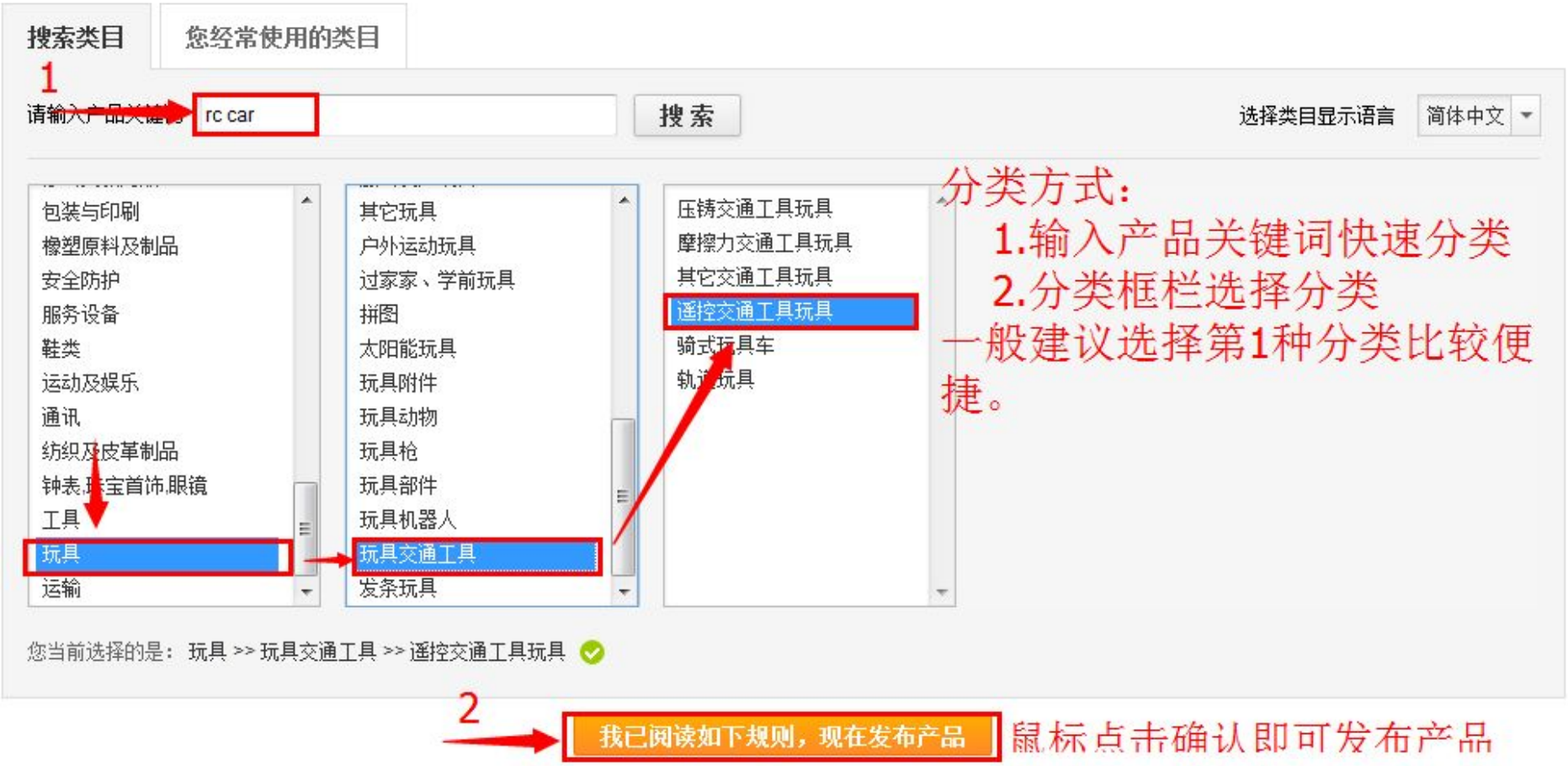
1.3 发布类似产品

1.1 发布产品操作--(My Alibaba→产品管理→发布产品）



1.2 发布新产品--1.2.1 产品分类（主要针对英语市场）

发布产品分为两类：（1）发布新产品（从未发过的产品）
（2）发布类似产品（已经有发过的产品）



1.2 发布新产品--1.2.1 产品分类

发布新产品需要准备：

1.选择产品类别
2.产品主图（600px*600px）
3.产品标题
4.产品关键词（3个）
5.产品详细描述（行业内产品的信息）
6.产品展示图（一般建议图片相同为宽度为800px）
7.公司实力展示（图文并茂）
8.FAQ（客户需要知道的常见问题）

（后四条属于详细描述中可以用代码代替）

1.2 发布新产品--1.2.2 产品标题

产品标题是阿里搜索引擎的第一匹配要素，“她”出现在搜索结果的核心位置，用于买家精确定位产品。而关键词是对产品标题进行校正、补充，保证与标题描述的产品的一致性。

标题与关键词的设置原则：

1.标题一定要具有逻辑性，即产品标题在语法上是准确的。

2.标题明确，体现产品的有点，特点、特性，做好精准定位产品

3.核心词后置，如果需要带for/with等词来说明组成或用途时，核心词置于for/with前面（系统会自动判断for/with前面的词为核心词。

4.标题字数尽量不要超过50个字符，核心词前加3个左右的修饰词即可。尽量不要重复累加关键词，造成关键词堆砌（排序评分时会被扣分。

5.慎用特殊符号“/”、“—”、“（ ）”等，如果要用，可以在特殊符号前加空格（避免系统将字符前后的单词合在一起，判定为无法识别字符）

6.关键词最好由1~4个单词组成最好，修饰词尽量多元化，首选热门搜索词，结合热门长尾词（从买家搜索角度出发去找你要的词）

1.2 发布新产品--1.2.2 产品标题

产品标题书写格式：

修饰词A（热门长尾词）+修饰词B(+修饰词C)+核心词（关键词）
（+for/with...)

对应的关键词：

主关键词----核心词（关键词）
更多关键词
1.（修饰词C）+核心词（关键词）
2.修饰B（+修饰词C）+核心词（关键词）
3.修饰词A（热门长尾词）+修饰词B(+修饰词C)+核心词（关键词）

小贴士：
1.三个关键词设置成一模一样，这与设置一个关键词效果差不多。
2.标题首字母用大写，体现专业度（与排名无关）
3.橱窗产品的三个关键词尽量选热搜词且不一样。（要考与产品信息的匹配度）

1.2 发布新产品--1.2.3 基本信息

1.2 发布新产品--1.2.3 基本信息

图片制作注意：

1.图片清晰、背景简单不杂乱(最好为白色），主题突出；

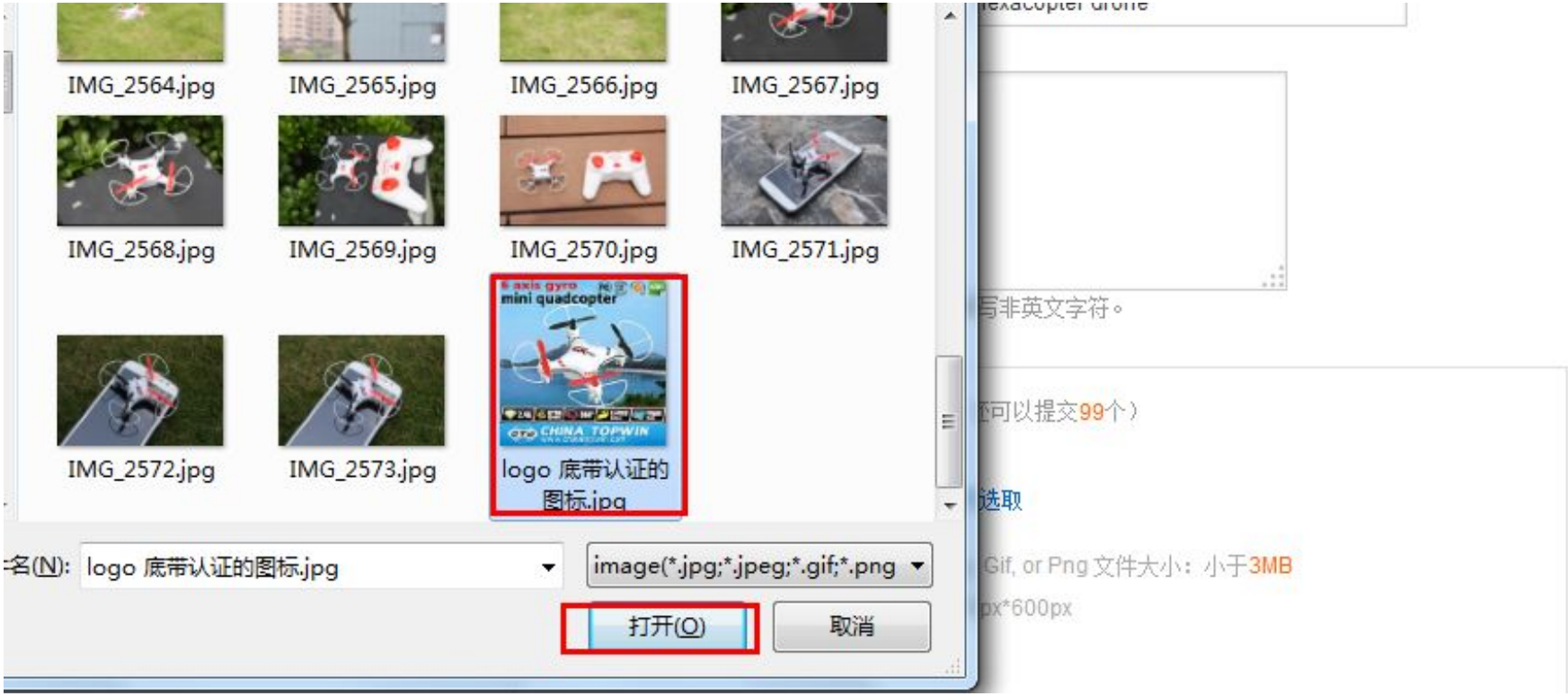
2. 建议尺寸600px*600px；

3.可考虑加水印或logo，防止盗图。也可加边框，注意边框面积不要超过整个图片面积的30%，logo位置尽量不要大面积遮盖产品主体，影响买家对产品进行浏览；

4.尽量不用拼图；

5.对于主推产品可以设置多图（六张）。

1.2 发布新产品--1.2.3 基本信息



1.2 发布新产品--1.2.3 基本信息

说明：这里所讲的是上传新产品，以前没有上传过的产品，所以图片银行里没有所需的图片

知识补充：

图片银行：

指一个图片存储的空间。您可以将一些常用的图片先放置到图片银行，以后在发布产品时，就能方便的从图片银行导入图片了，买家不能直接看到图片银行。

单图与多图：

一个阿里用户只能上传100个多图，100上限是针对整个公司，而非单个帐号，子账号没有单独限制。若一个账号发布了100个，则其他账号不可再发布哦。

1.2 发布新产品--1.2.4 产品属性

产品属性包含了系统设置的产品属性和自定义产品属性

1.系统属性：

需要做的就是根据你的产品属性，将里面的空格全部填写完整，保证完整。

2.产品自定义属性的要求：

① 系统的10属性值尽量全部填写完，切勿画蛇添足；

② 将有关产品的属性信息，且系统属性里没有列出来的，合理地设置到自定义属性中去，属性类别不要与系统属性中已有的属性类别有冲突；

③ 考虑到产品信息各部分内容需要满足相关性的现实，有必要在这部分内容里设置一个关键词。另外还可在其他属性值中加入一定的产品核心词(关键词)；

④ 设置的自定义属性名称一定要是名词，属性值中最好有3个形容词；

⑤ 每个属性值空格填写字数尽量保持一个合理的范围，因为内容太长或太短都会给买家留下不好印象。

注：这些隐性要求的设置，大原则是为了提高买家体验度，细分下来就是为体现对买家负责、认真做事的态度以及做事的专业程度，在细节上下功夫，给买家留下良好的第一印象。

1.2 发布新产品--1.2.4 产品属性

产品属性

类型	Radio Control Toy
种类	Helicopter
动力	Battery
材质	Plastic
塑料种类	ABS
比例	Other
	76CM Length
遥控玩具类型	RC Hobby
原产地	China (Mainland) / Guangdong
品牌	chinatopwin
型号	REH22x42

自定义属性

自定义属性 属性名	属性值
Name	2.4G 6 axis gyro 76CM Length rotor toy copter
Drone Size	76cm*76cm*11.5cm
Color	Black
Certification	EN71,6P,ROHS,EN62233,EN62115,EMC
Drone Battery	7.4V 1000 mah Li-battery(included)
Remote Control Battery	6 pcs *1.5AA battery(not included)
Charging time	120 minutes
Flight time	7-10min
Remote control distance	100-200M
OEM	50Carton

点击添加

属性名和属性值必须同时填写，例：Color：Red

建议正方形框的属性都去添加。

1.产品名称可以对产品关键词的又一次覆盖。

2.OEM针对大单。

3.证书针对要求比较严格的国家。

自定义属性

1.2 发布新产品--1.2.5 交易信息

交易信息 完善交易信息，方便买家做出采购决定。

在线批发 ? ◉ 不支持 ○ 支持（买家在线下单，快速交易，安全收款） NEW

最小起订量 5 Carton/Carto

请同时填写数值和单位

添加补充信息

We accept mixedorder ×

最小订单一般看行业标准，也可以采用同一产品发布不同的最小订单。

FOB价格 USD 1 - 70 per Piece

请同时填写数值和单位

单价一般建议填个区间。

港口 ShenZhen

付款方式 ☑ L/C ☑ D/A ☑ D/P ☑ T/T ☑ Western Union ☑ MoneyGram ☑ Other

paypal

付款方式全部勾选，不要让客户因为付款方式而拒绝你。

供货能力 10000 Carton/Carto per Week

请同时填写数值和单位

添加补充信息

发货期限 10-40days

常规包装 2014 new products 2.4G 6 axis gyro 76CM Length rc hexacopter drone:
Product Size: 76*76*11.5cm
ColorBox size: 81.5*15.5*79cm
Color: Black

常规包装：
1，填写产品标题，实现标题再次覆盖。
2.产品属性看行业标准包装要求。
一般为产品尺寸，包装尺寸，颜色，产品重量等

1.2 发布新产品--1.2.6 产品详情

产品详情编辑可分为两种：
1.直接编辑模式
2.代码辅助形式编辑。代码为：HTML代码形式。

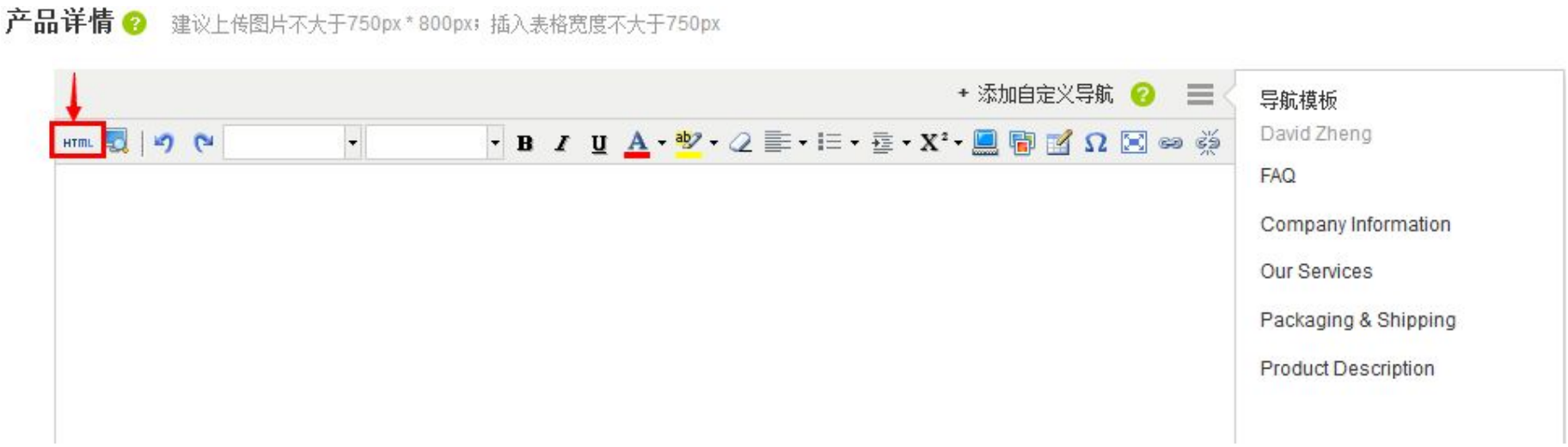
产品详情描述面板介绍

1.2 发布新产品--1.2.6 产品详情

一般我们采用HTML已经编辑好的模板，只要稍加修改产品内容就可以发布新产。

操作步骤：

1.将源代码复制CTRL+A全选，CTRL+C复制，
2.点击发布产品（HTML）图标，将代码粘贴CTRL+V粘贴。
3.再点击（HTML）图标。



1.2 发布新产品

--1.2.6 产品详情

点击

+ 添加自定义导航

```
<p style="text-align: center;"><span style="color: #000000;"><strong><span style="font-size:
24px;">Provide An Excellent Quality And Service For Customers</span></strong></span><br /> <span
style="color: #000000;"><strong><span style="font-size: 24px;">Create A Better Environment And
Platform For Staff</span></strong></span></p>
<p> </p>
<table style="height: 36px; width: 100%;" border="0">
<tbody>
<tr>
<td style="background-color: #87cefa;" valign="middle"><span style="font-size: 18px; font-family:
arial,helvetica,sans-serif;"><strong>  <strong><span style="font-size: 18px; font-family:
verdana, geneva;">Why Choose us:</span></strong></strong></span></td>
</tr>
</tbody>
</table>
<p> </p>
<p align="center"><a href="http://topwin.en.alibaba.com" target="_blank"><img
src="http://hz00.i.aliimg.com/img/pb/620/432/698/698432620_778.jpg" alt="2014 new product 2.4G 6
axis gyro and LED light rc mini quadcopter kit" ori-width="800" ori-height="475" /></a></p>
<p align="center"> </p>
<ul>
<li><span style="color: #000000;"><strong><span style="font-size: 16px; font-family: tahoma, arial,
helvetica, sans-serif;">1.Our toys all made of solid material</span></strong></span></li>
<li><span style="color: #000000;"><strong><span style="font-size: 16px; font-family: tahoma, arial,
helvetica, sans-serif;">2.Promise made promise delivered</span></strong></span></li>
<li><span style="color: #000000;"><strong><span style="font-size: 16px; font-family: tahoma, arial,
helvetica, sans-serif;">3.Serve professionally</span></strong></span></li>
<li><span style="color: #000000;"><strong><span style="font-size: 16px; font-family: tahoma, arial,
helvetica, sans-serif;">4.No lowest price but always value for money</span></strong></span> 
</li>
```

剩余字数：4541剩余图片张数：5

导航模板
David Zheng
FAQ
Company Information
Our Services
Packaging & Shipping
Product Description

管理模板

产品详情 建议上传图片不大于750px * 800px；插入表格宽度不大于750px

+ 添加自定义导航

Provide An Excellent Quality And Service For Customers

Create A Better Environment And Platform For Staff

Why Choose us:

剩余字数：4541剩余图片张数：5

导航模板
David Zheng
FAQ
Company Information
Our Services
Packaging & Shipping
Product Description

管理模板

1.2 发布新产品--1.2.6 产品详情

可以描述哪些内容？？？

- **产品的特性**

  材料、尺寸、产品特征、质量标准、适用范围、细节、出口市场等

- **公司介绍**

  广告语、展会、集体照、荣获证书、质检证书等

- **生产工艺**

  生产车间、工艺、仓库等

- **售后服务**

  交货期、产品保养、包装、发货方式、付款方式、使用方法、使用寿命、Q&A等

1.2 发布新产品--1.2.6 产品详情

模板的建议：

1.添加导航栏

2.展示产品功能特性

Features:用项目编号给出

Specification:用表格形式给出

What's Included:产品包括的配件

Product Shows:（展示产品图片前给出产品的名称）

展示买家需要了解到信息

展示公司的实力（比如展会，证书，以及软实力，员工活动等）

介绍常遇到的问题与解决方法。

1.2 发布新产品--1.2.6 产品详情

提高标题或关键词的覆盖率！！！

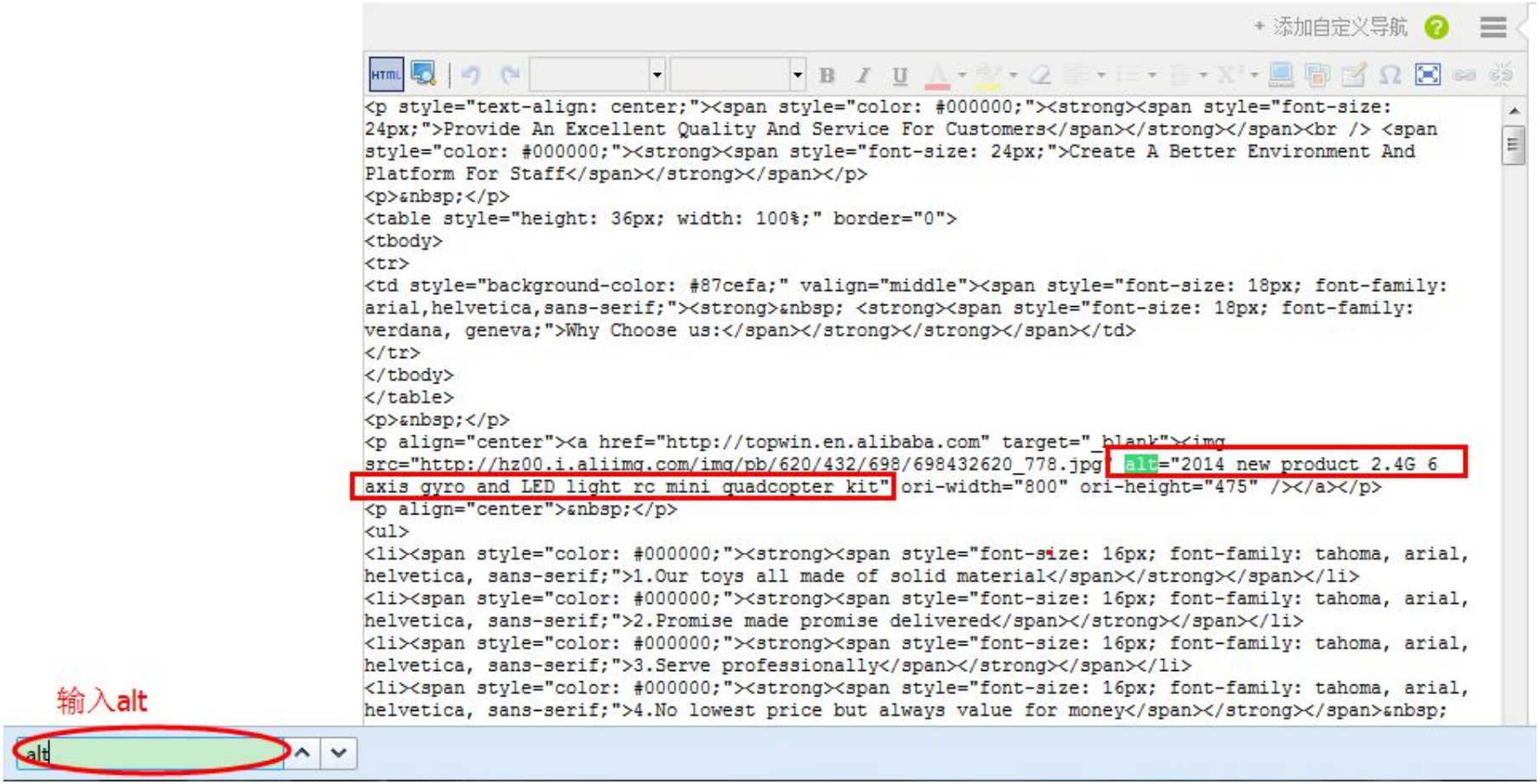
把图片属性改为关键词或者产品名称来提高网页的关键词覆盖率，现在这一比重相对降低了很多，也可以选择不做。

操作方法：

1.点击HTML键，将编辑好的详细描述变成代码,ctrl+F

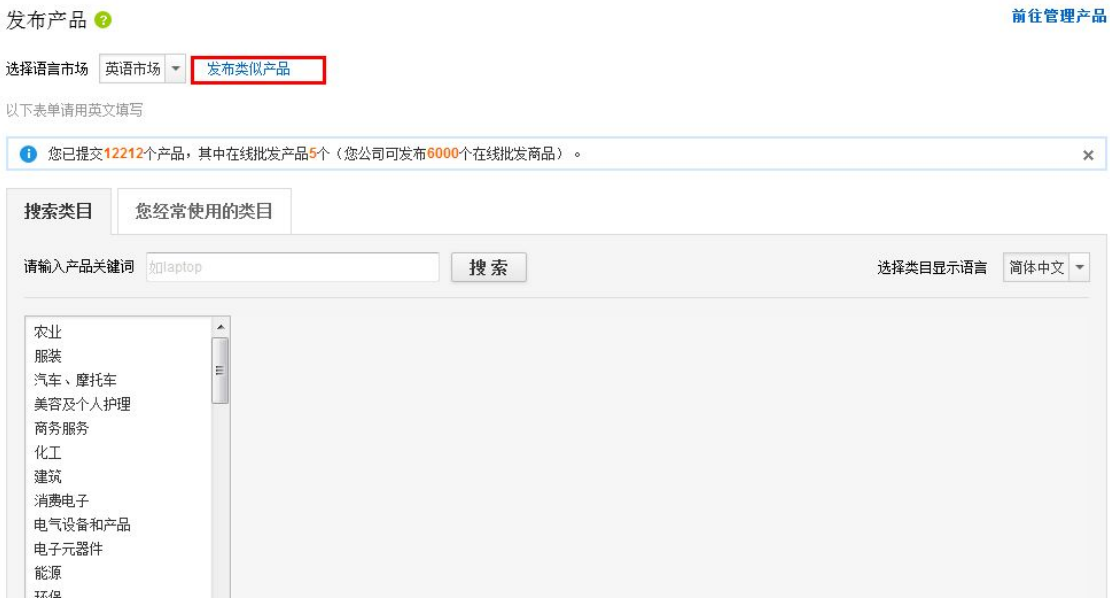
2.将alt标签后的属性改为产品名称或者关键词
例：
alt="2014 new product 2.4G 6 axis gyro and LED light rc mini quadcopter kit" 改为
alt="New product 2.4G 6 axis gyro and protection cover rc mini quadcopter"
更改全部的图片属性标签。这样就可以利用图片增加产品名称或关键词的覆盖率。

1.2 发布新产品--1.2.6 产品详情



1.2 发布新产品--1.2.7 产品分组

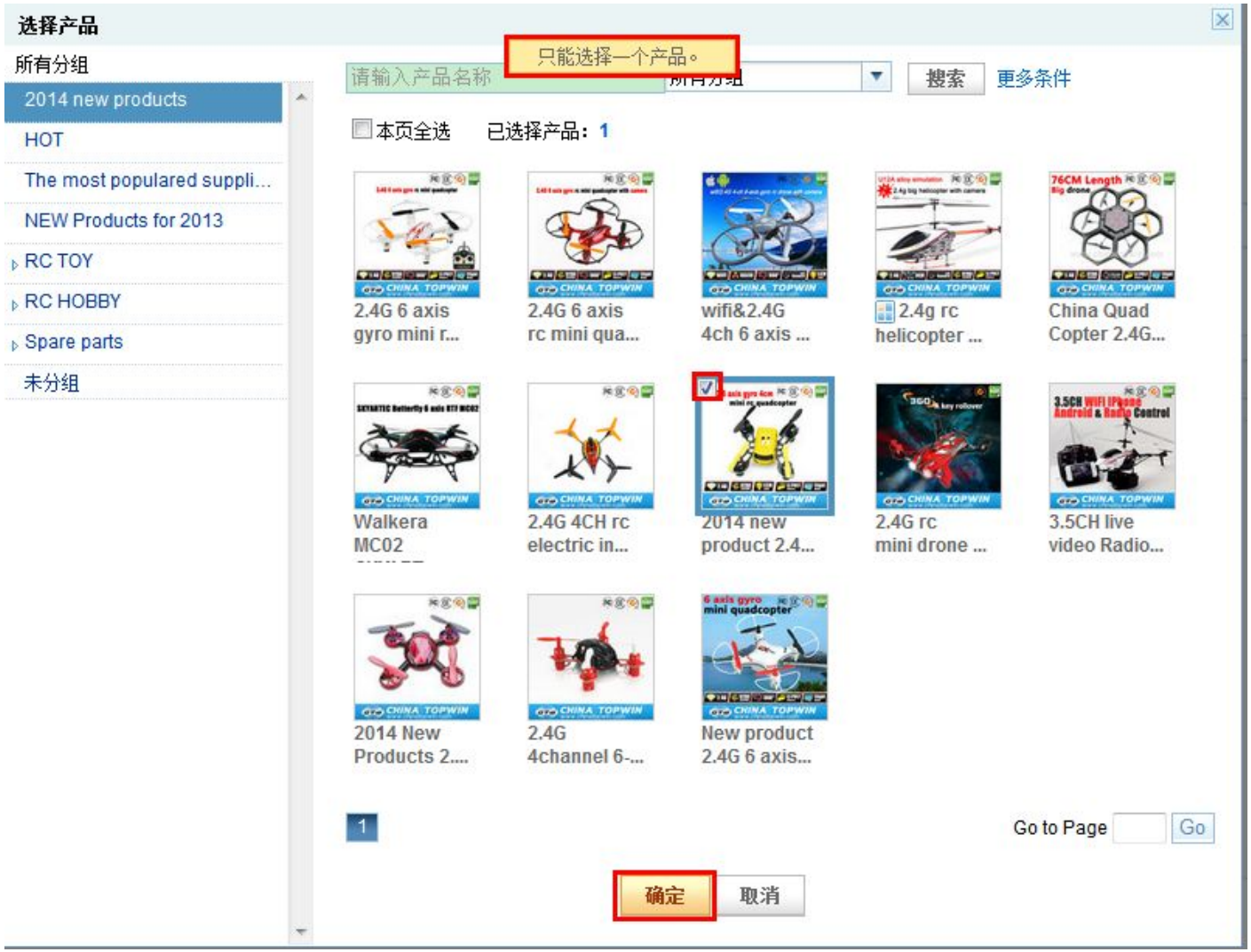
1.3 发布类似产品


发布产品
前往管理产品
选择语言市场
英语市场
发布类似产品
以下表单请用英文填写
您已提交12212个产品，其中在线批发产品5个（您公司可发布6000个在线批发商品）。
搜索类目
您经常使用的类目
请输入产品关键词
如laptop
搜 索
选择类目显示语言
简体中文
农业
服装
汽车、摩托车
美容及个人护理
商务服务
化工
建筑
消费电子
电气设备和产品
电子元器件
能源

产品管理
多语言产品管理 | 帮助
全部 (28282)
草稿箱 (0)
审核通过 (28282)
审核不通过 (0)
审核中 (0)
待提交 (0)
只展示在线批发产品
请输入产品名称
所有分组
搜索
更多条件
删除
调整分组
调整负责人
上架
下架
1 of 943 Page
产品
负责人
更新日期
价格
状态
操作
Extend one year warranty LP15... screen
（LP156WH4 TLN2）
分组: Laptop Screens > 15.6" screens
Carol lee
2014-06-24
已上架（公共产品）
审核通过
编辑
发布类似产品

1.3 发布类似产品

选择一个你要发的产品，去修改其内容即可。



2.关键词的收集

2.1 主要词来源--阿里巴巴数据管家

2.1.1 热门搜索词

2.1.2 访客详情

2.1.3 行业视角

2.2 次要词来源

2.2.1 询盘

2.2.2 搜索

2.2.3 产品发布

2.3 Google搜集关键词

2.1 主要词来源--2.1.1 热门搜索词

- STEP 1：点击My Alibaba,点数据管家，右侧可看到热门搜索词。

2.1 主要词来源--2.1.1 热门搜索词

- STEP 2：可根据搜索热度排列，获取最热关键词，数据每月6日更新。

关键词	供应商竞争度	橱窗数	搜索热度（5月）	过去12个月内搜索热度
optic module	38	0	48	
fiber optic module	76	4	38	
optical fingerprint module	31	4	24	
catv optical receiver module	32	0	17	
optical transceiver modul	71	1	16	
optical receiver module	32	0	13	

2.1 主要词来源--2.1.2 访客详情

点击My Alibaba,点数据管家，右侧可看到访客详情，可收集到访客户的常用搜索词。

业务管理 | My Alibaba | 账号设置 | 我的外贸服务 | 外贸圈

数据管家
- 诊断中心
  - 诊断总览
- 知己
  - 我的效果
  - 我的全球旺铺
  - 我的产品
  - 我的词
  - 我的子账号
- 知买家
  - 访客详情 Beta
- 知行情
  - RFQ商机
  - 热门搜索词

访客详情

名词解释和常见问题

欢迎告诉我们您的意见！ 点击进入>>

按天统计 | 按周统计

时间：2014-06-24（美国西部时间）

地域: All | 来源词: | 是否反馈: 全部 | 是否TM咨询: 全部

浏览量: - | 停留时长(s): - | 产品负责人: 全部 | 访客标签: | 搜索

访客	地域	浏览量	停留总时长	搜到我的词	常用搜索词	旺铺行为	网站行为
访客1	China	4	1744s	-	lcd panel 7 inch lcd panel lcd display	访问HOME	总浏览量250 浏览5个供应商
访客2	Poland	1	-	-	-		总浏览量1 浏览1个供应商
访客3	Czech Republic	2	291s	12 1 wuxga	toshiba satellite... vaio p vaio p series	已发起反馈	总浏览量86 发起6个反馈
访客4	Russian Federation	2	20s	lp171wx2 a4 k8	tft lcd monitor h... lp171wx2 a4 k8 hdmi 12v dc lcd m...		总浏览量3 浏览1个供应商

更多

2.1 主要词来源--2.1.3 行业视角

2.1 主要词来源--2.1.3 行业视角

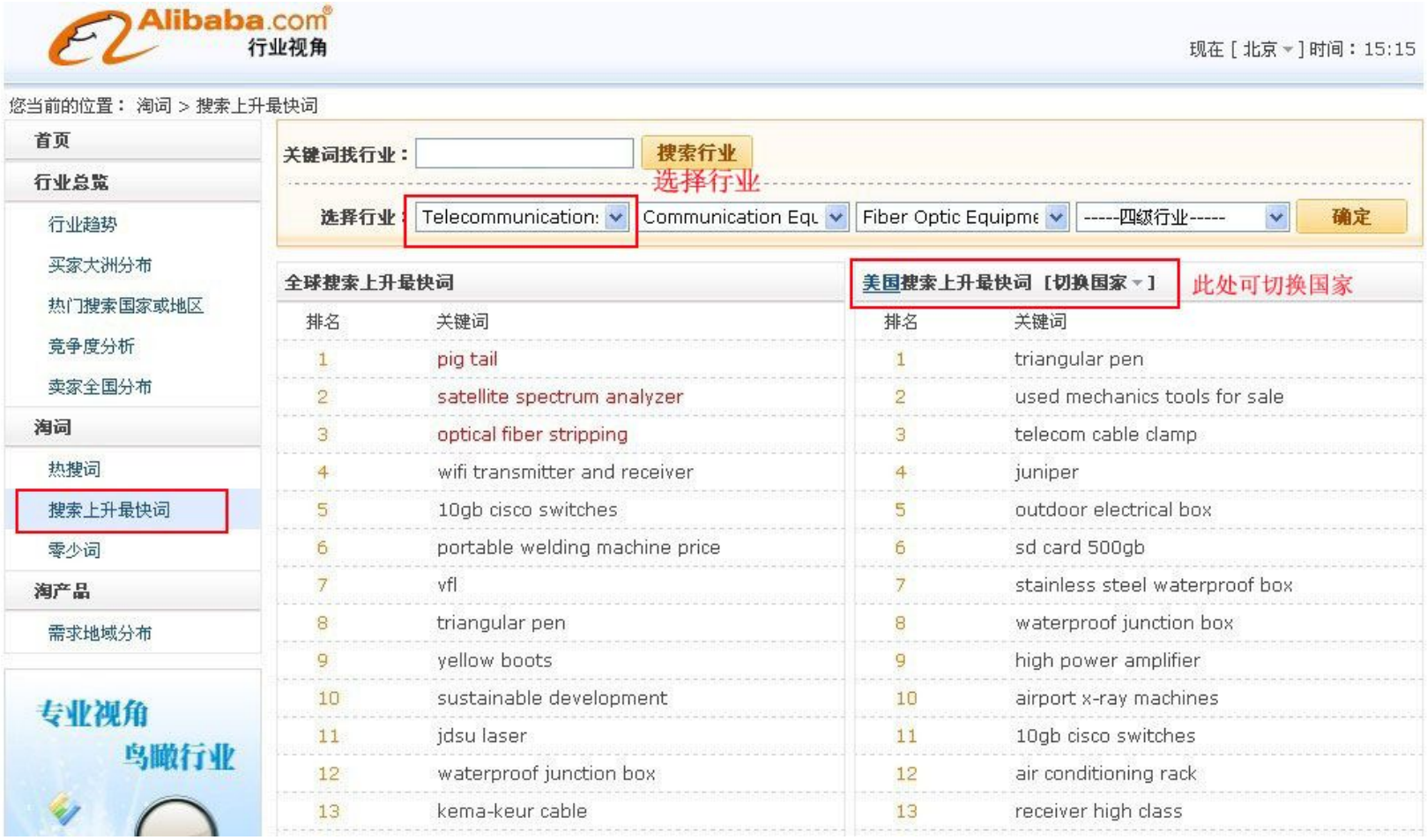
行业视角--淘词--热搜词

选择行业，点“确定”搜索，右边可切换国家

2.1 主要词来源--2.1.3 行业视角

行业视角--淘词--搜索上升最快词

选择行业，点“确定”搜索，右边可切换国家



2.1 主要词来源--2.1.3 行业视角

行业视角--淘词--零少词

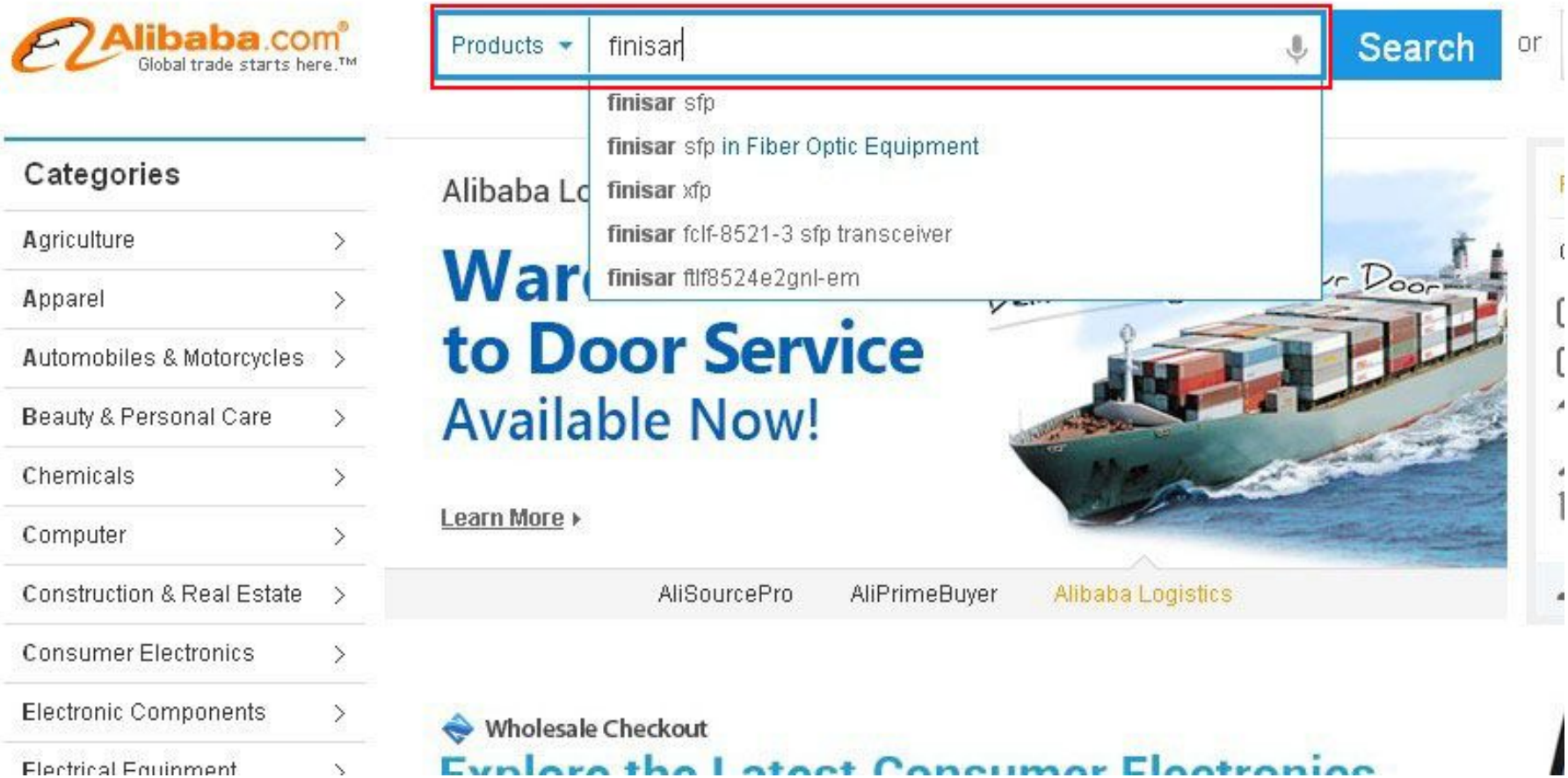
选择行业，点“确定”搜索，右边可切换国家

2.2 次要词来源--2.2.1 询盘

在阿里询盘里面，可以看到客户最近搜索关键词，每天记录下来。

2.2 次要词来源--2.2.2 搜素

在阿里输入关键词搜索时，下面会显示很多相似搜索关键词。



2.2 次要词来源--2.2.3 产品发布

在阿里发布产品时，输入关键词的时候，下面会显示很多热门搜索词和蓝海词。

2.3 Google搜集关键词

STEP 1：输入网址：http://adwords.google.com,登录，如无帐号可注册一个。

2.3 Google搜集关键词

STEP 2:工具--关键字规划师

2.3 Google搜集关键词

STEP 3：选择“搜索新的关键字提示和广告组提示”。

2.3 Google搜集关键词

STEP 4：输入关键字，直接点获取搜索量，也可选择不同区域国家

2.3 Google搜集关键词

STEP 5：输入关键字后，选择“关键字参考提示”，数据显示出来后，点“下载”。

3.橱窗&P4P

3.1 橱窗

3.1.1 如何设置橱窗

3.1.2 如何设置橱窗关键词

3.1.3 注意事项

3.2 P4P

3.2.1 P4P基础知识

3.2.2 P4P数据分析

3.2.3 P4P操作细节管控

(1)目标关键词的选择

1.核心词的热度在10-1000之间并且保证每个关键词都有热度。（关键词热度可通过阿里巴巴后台的热门搜索词查出）

2.关键词内包含核心词干，例如sofa为核心词干,要做橱窗产品，那关键词一定要设置成 类似leather sofa ，black leather sofa，modern black leather sofa.

(2)新产品发布

1.目标关键词的产品发布（建议发布多图产品）

2.从已发布产品里面选择目标产品

3.对橱窗进行排名查询（查询可通过阿里巴巴后台产品管理类目下排名查询工具），做成表格查询

(3)橱窗标题设置

1.属性词优先简写，首字母用大写
2.标题字符数不要超过60个
3.以少产品积累数据流量覆盖多个关键词（爆款）

例子：55 Inch Wireless Network 3G Wifi Kiosk LCD Advertising Digital Player

标题中很多有搜索热度的关键词，如3G Wifi Player，3G Wifi Digital Player，Wireless Digital Player等等

用这些类似的关键词组成标题，打造爆款

3.1 橱窗--3.1.2 如何设置橱窗关键词

①产品标题：A+B+C+D+E +F+G

K1：D+E+F+G
K2：E+F+G
K3：F+G

K1系列：A+B+G or A+B+F
K2系列：A+C+F+G
K3系列：A+D+F+G
K4系列：A+B+C+G
K5系列：A+C+E+G
…

②产品标题： F+G +（with/for/in）A+B+C+D+E

K1：E+F+G
K2：D+E+F+G
K3：C+D+E+F+G

K1系列：A+B+G
K2系列：A+C+F+G
K3系列：A+D+F+G
K4系列：A+B+C+G
K5系列：A+C+E+G
…

A.B.C.D.....为属性词
F.G...为核心词干

3.1 橱窗--3.1.2 如何设置橱窗关键词

操作流程

选择好核心词干或者两个词干组成的关键词

从热度词中挑选出属性词

将属性单词和核心词干优化组合成产品标题

按照前面所述方法选择关键词

最短4小时后检验成果

3.1 橱窗--3.1.3 注意事项

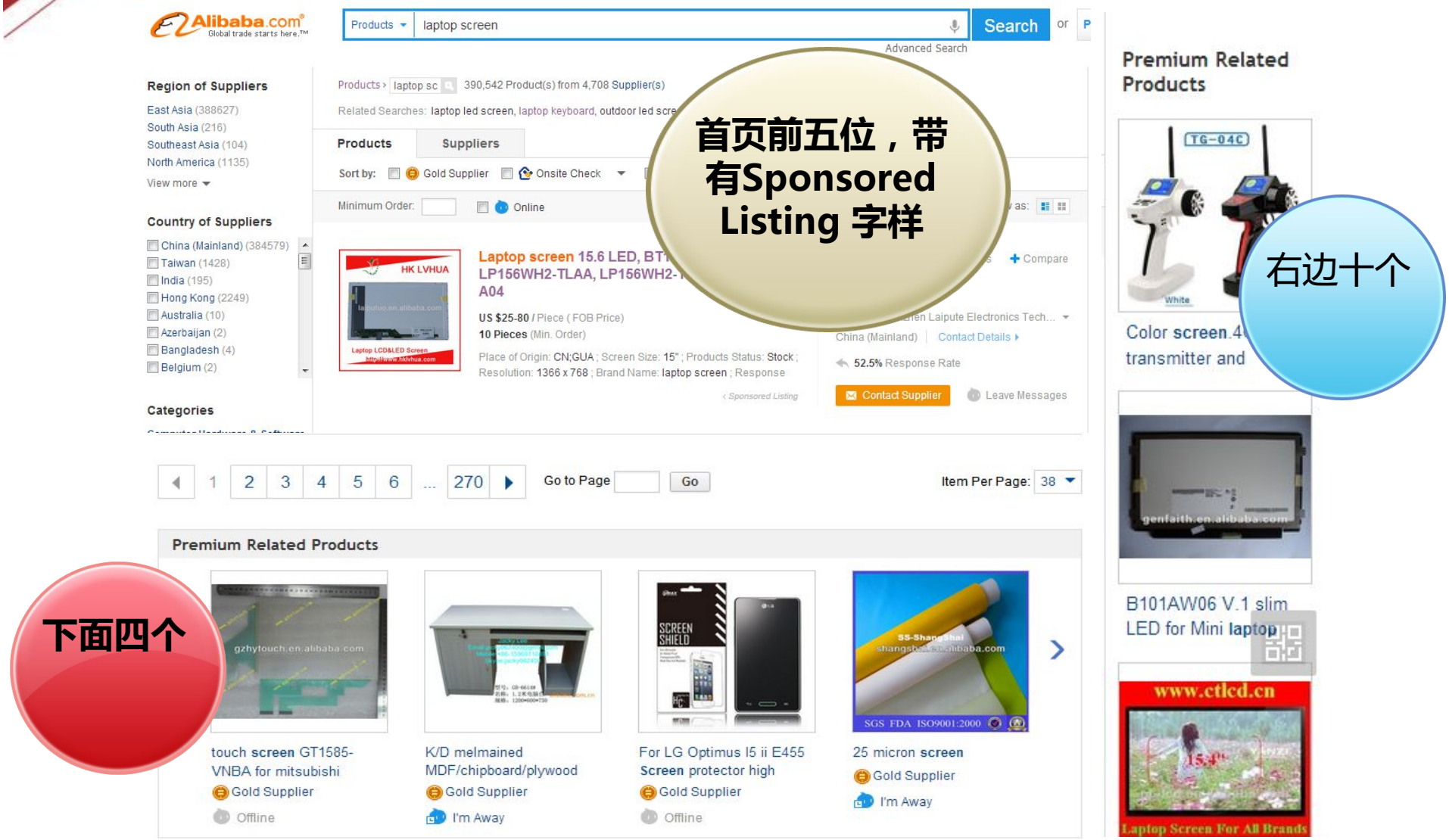
1.不要轻易修改橱窗产品，一经修改产品数据将归为0，特别是一些已经具有很有效果的产品。

2.当橱窗产品效果不佳时，需要及时调整，不能浪费资源。

3.务必让橱窗排在所需推关键词的前三页，竞争激烈的行业，可通过P4P推广短时间积累数据流量，在换成橱窗产品，可获得很好的排名。

3.2 P4P--3.2.1 P4P基础知识

1、P4P展示位置



3.2 P4P--3.2.1 P4P基础知识

2、P4P排序规则

P4P的排序规则 ： 出价 x 推广评分 = 最终排序
注：出现得分相同的情况，取最近更新者排前。

产品	推广评分	出价	得分
A	10	9	90
B	20	13	260
C	10	20	100
D	15	8	200
E	12	10	120
F	20	11	220

排序结果：

B F C D E A

3.2 P4P--3.2.1 P4P基础知识

3、P4P扣费规则

P4P的扣费：

$$\text{下一名的出价} \times \frac{\text{下一名的推广评分}}{\text{自己的推广评分}} + 0.1 = \text{最终扣费}$$

产品	推广评分	出价	得分	排序	扣费
A	10	9	90	6	5
B	20	13	260	1	11*20/20+0. 1=11. 1
C	10	10	100	5	9*10/10+0. 1=9. 1
D	15	8	200	3	10*12/15+0. 1=8
E	12	10	120	4	10*10/12+0. 1=8. 43
F	20	11	220	2	8*15/20+0. 1=6. 1

注：1、最终扣费金额不超过用户出价（扣费≤出价）
2、最后一名只扣底价

3.2 P4P--3.2.1 P4P基础知识

4、P4P推广评分

关键词匹配度

产品信息完成度

买家喜好度

做好这三个维度，就会有更好的推广平分

3.2 P4P--3.2.1 P4P基础知识

什么是买家喜好度？如：

贸易记录 统计截止至： 16 Jun 2014(美国时间)　　反馈 | 帮助

及时回复率　成交数据　诚信记录

取消展示　已有 146,265 家供应商展示

您当前及时回复率为80.4%，已超出全网平均值46.27%。希望您能继续保持，欢迎了解更多询盘回复技巧。

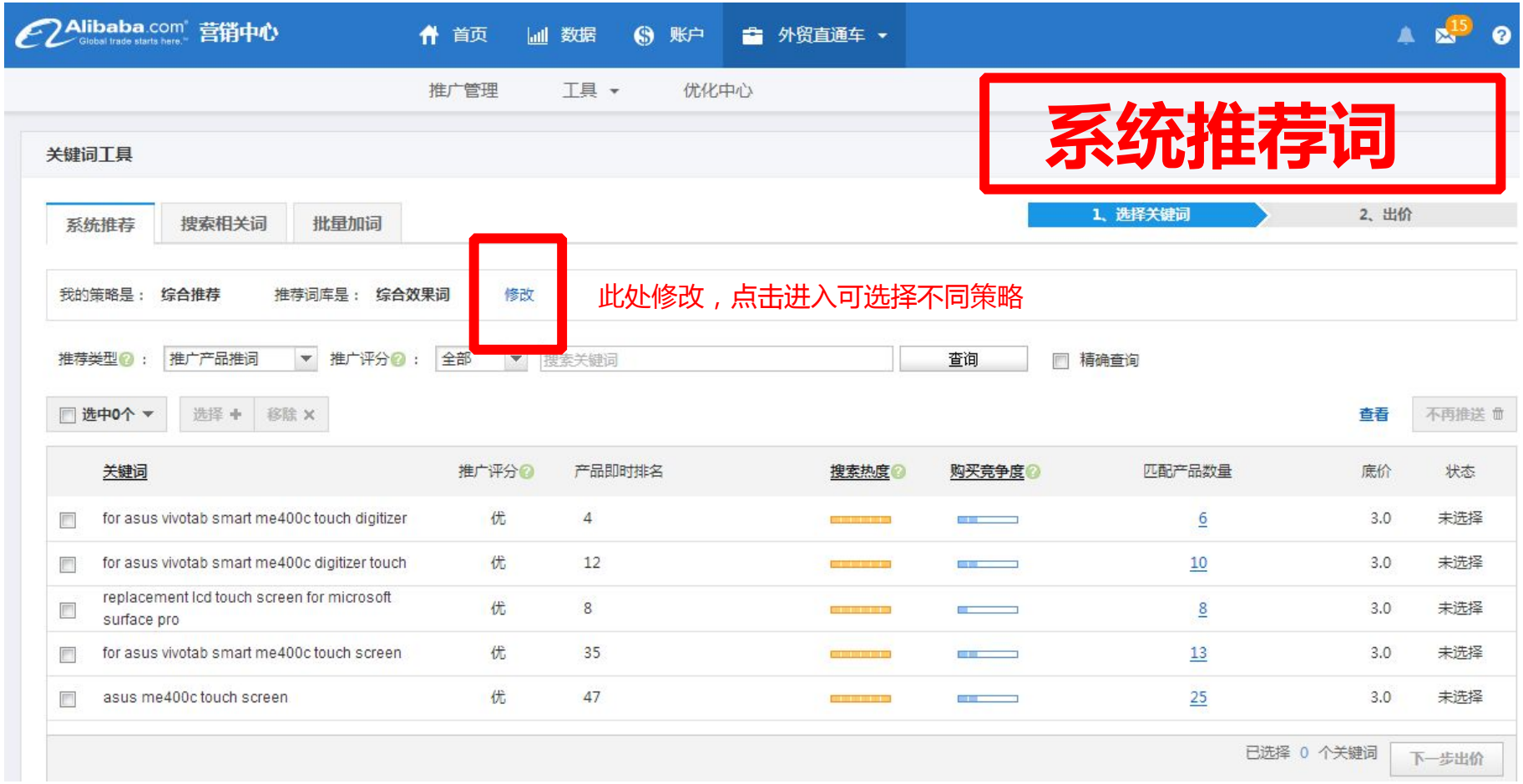
询盘及时回复率	TradeManager 及时回复率	总及时回复率	全网平均及时回复率	总及时回复率与全网对比
81%	79.2%	80.4%	34.13%	高 46.27% ↑

2014-05-16~2014-06-15 数据统计结果　　如何提升？

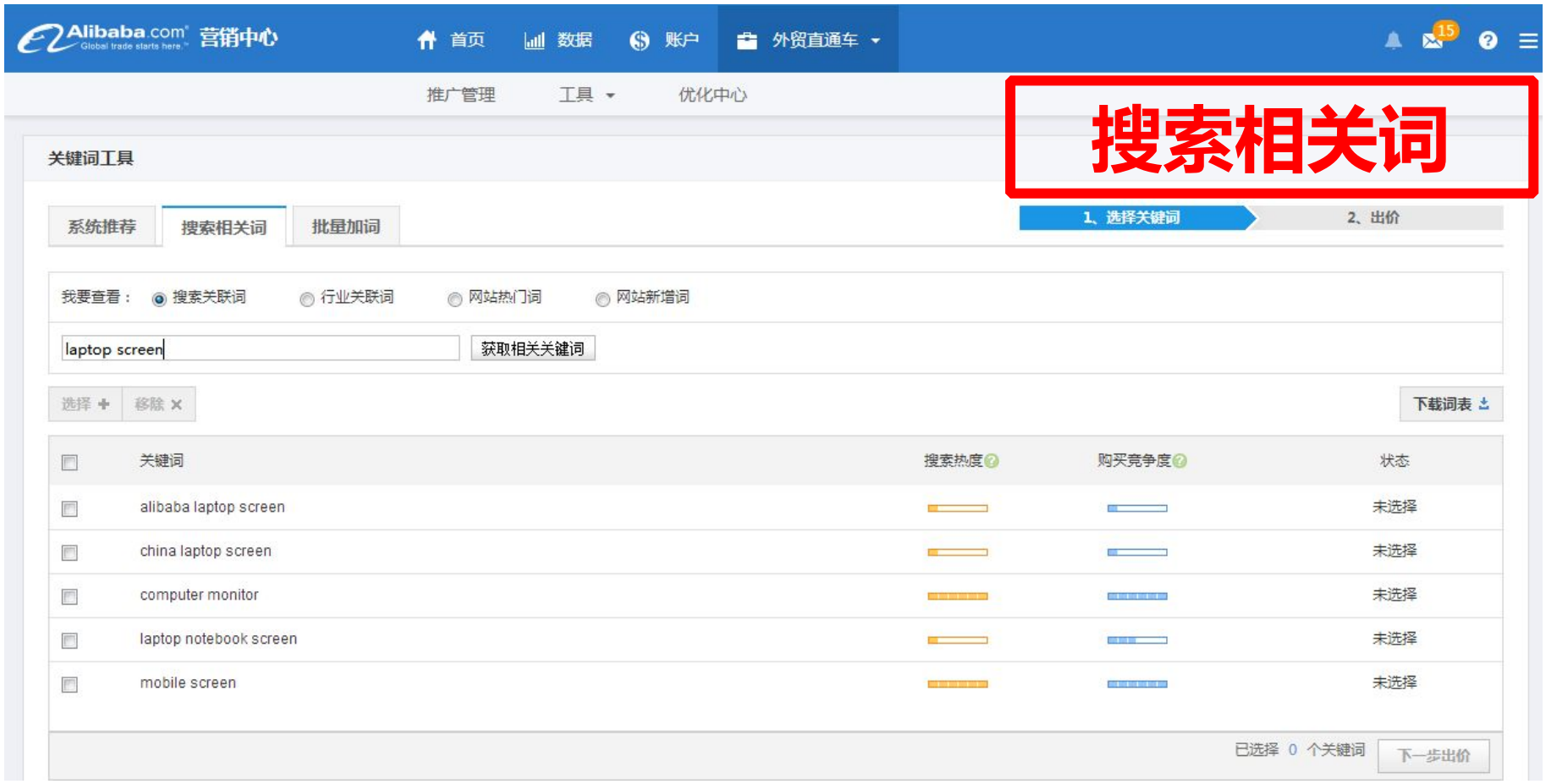
Sort by: Gold Supplier　Onsite Check　Assessed Supplier　ESCROW　e-Credit Line

3.2 P4P--3.2.1 P4P基础知识

5、添加关键词--P4P的关键词工具也是收集关键词的工具之一。



3.2 P4P--3.2.1 P4P基础知识



3.2 P4P--3.2.1 P4P基础知识

每次操作最多添加100个关键词

3.2 P4P--3.2.1 P4P基础知识

6、关键词分类

分组没有固定模式，不同的店铺和不同阶段，按实际情况分析。

推荐三种分类：

1.按产品分类
2.按出价高低（更加合理出价和调整排名）
3.按曝光量、点击量和反馈量（有助于分析管理，并及时解决问题）

3.2 P4P--3.2.2 P4P数据分析

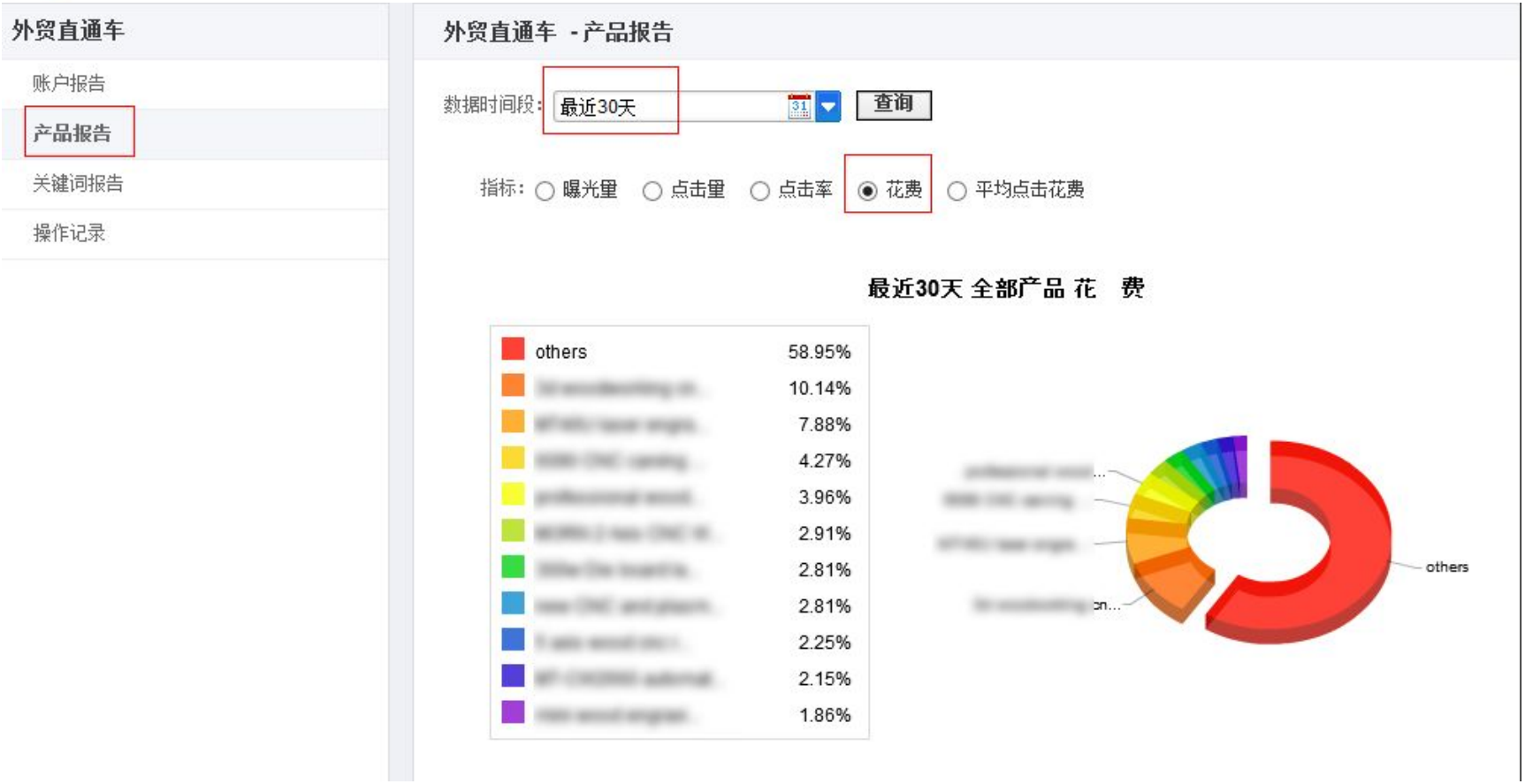
数据分析方向：产品，关键词，花费

坚持黄金法则：二八定律

各行各业中重点产品也就是20% 左右，大家切记一点，做事情一点要抓重点。

3.2 P4P--3.2.2 P4P数据分析

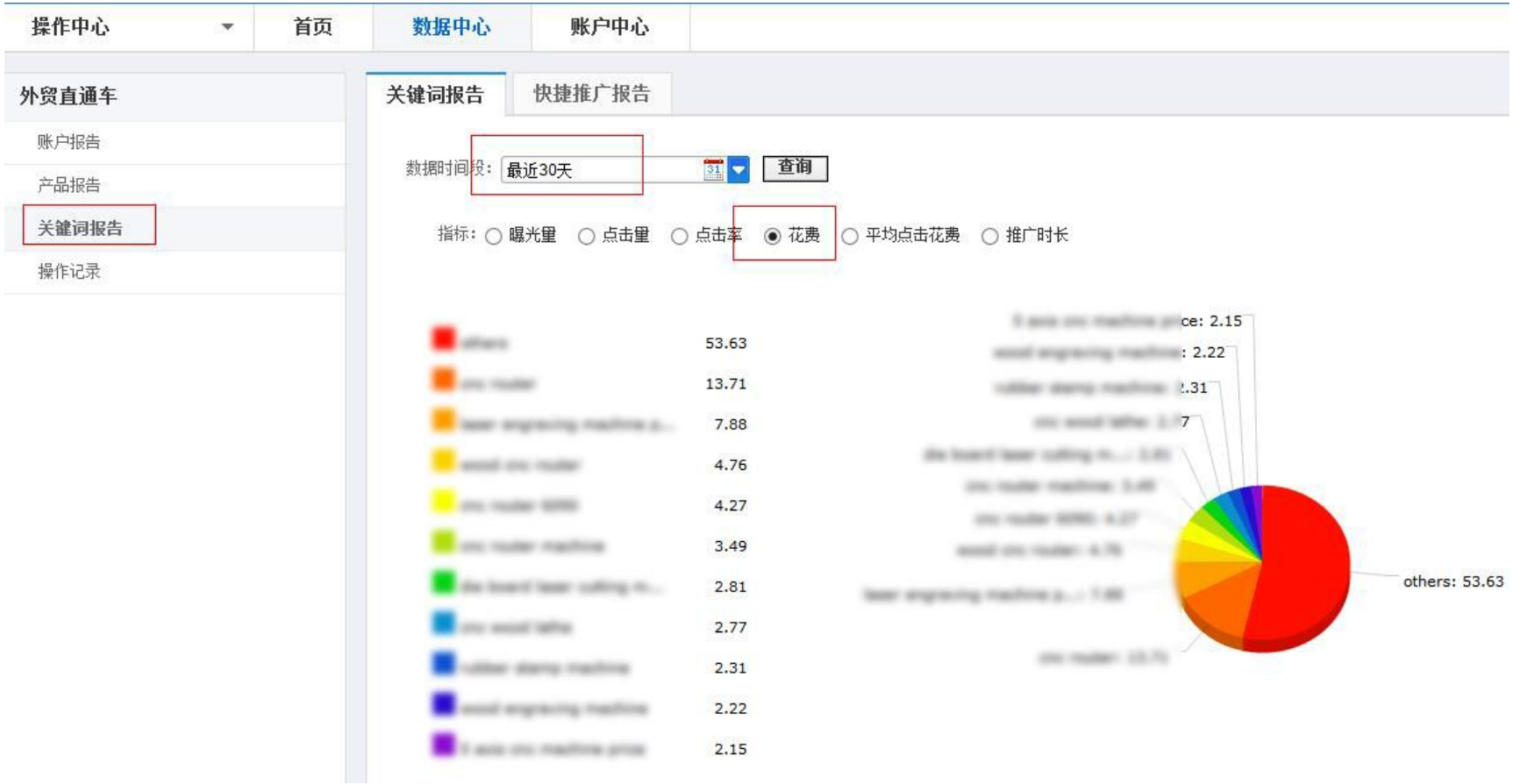
数据分析：产品报告



数据中心里查看产品报告里30日内，花费最高前10名产品是否转化了高询盘，如果没有则需要提高信息质量或更改为其他产品。

3.2 P4P--3.2.2 P4P数据分析

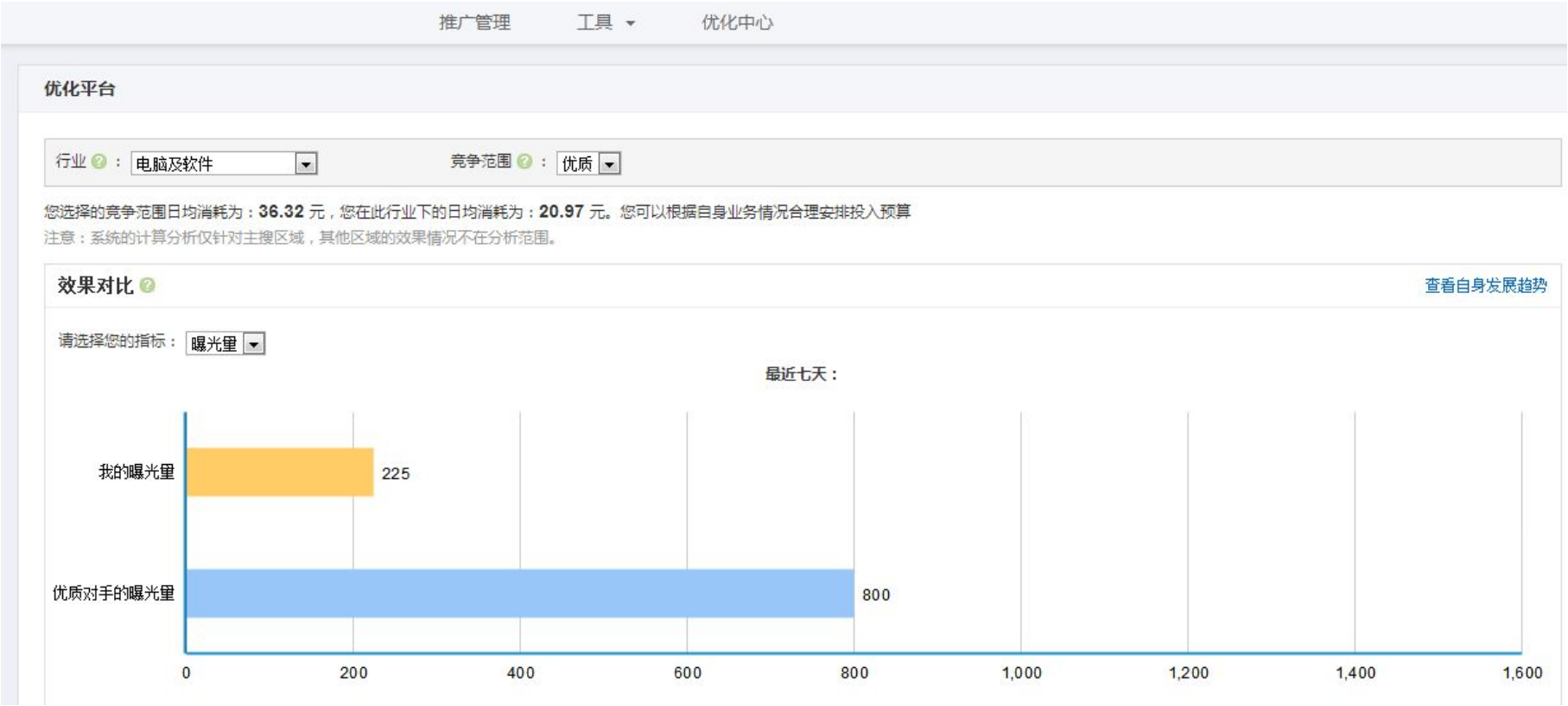
数据分析：关键词报告



数据中心里查看关键词报告里30日内，花费最高前十名关键词是否转化了高询盘，如果没有则需要根据情况做出调整。

3.2 P4P--3.2.2 P4P数据分析

优化中心



问题诊断与优化

在 电脑及软件 行业下，系统为您在优质竞争范围内的健康诊断与优化建议如下：
重要说明：这些提示是自动生成的，因此请仔细查看所有提示。我们无法保证这些提示一定能改善您的广告效果。

重新诊断

曝光量	点击量	点击率
有效推广产品数 关键词流量覆盖能力 排名前五关键词数	排名第一关键词数 优词数	优词占比

有效推广产品数

我的有效推广产品数（个）：	5030
标杆客户的有效推广产品数（个）：	2907

优化建议：

在此类目下，您的有效推广产品数指标健康，你可以通过其他途径继续优化您的效果

关键词流量覆盖能力

我的关键词流量覆盖能力：	160570
标杆客户的关键词流量覆盖能力：	638106

可根据优化中心提供的一些建议，进行调整

3.2 P4P--3.2.3 P4P操作细节管控

①试探推广

选取关键词，并出以稍低价格，然后进行投放一段时间（试验：3-5天），要做好预算，不要投入太多。如果一段时间后，效果明显，就可以开始加大投放力度。若效果不佳，应作出及时调整，考虑其他词，以避免更多的损失。

②选取添加关键词

首先要明确自己行业的关键词，根据店铺主打产品和核心关键词，精准筛选关键词。对于行业长尾词必推，相关宽泛词单独分组暂时关注。

P4P关键词的收集来自，系统推荐词、P4P词表、热门搜索词。

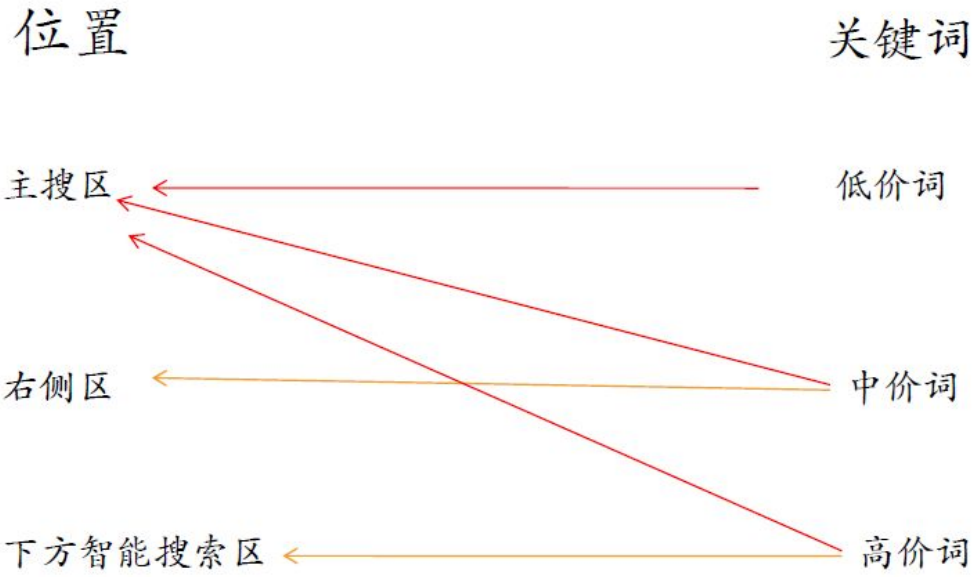
1.热门关键词的选取要慎重，这样的词，点击的代价很大，竞争也很大，出底价就OK了，当然土豪除外。
2.一定要重视长尾关键词的收集，点击代价相对低，成交率相对高。
3.产品的属性词也是关键词的一个重要来源，针对自己产品的属性和特点，比如颜色、材料、规格等，可以适当加入一些属性关键词。

③出价和调价

每天需要对价格变动较大的关键词进行调价。高价词最好每隔一个小时就调整一次，低价词每天调整一次就好。一般在每天下午四点开始调价，因为这时西方开始进入新的一天，开始工作了。

白天9点，晚上9点，各对自己产品的排名进行检查，确保产品排名。

出价策略：



3.2 P4P--3.2.3 P4P操作细节管控

调价策略：

A、曝光与点击前十的产品：分析花费与询盘质量调整出价

B、高点击，无反馈的产品：分析产品信息质量、关键词，判断是否继续出价

C、高消费，无反馈的产品：调低出价，优化产品信息

D、高点击，高反馈的产品：保证出价的稳定性，确保在前5名

④市场的时间控制

对于各自行业的主要市场，可根据当地市场的时间还进行推广控制，一般推广时长以20小时以上为最佳。

⑤良推优

发布类目

•发布类目必须准确。

标题及品名

•产品标题包含或者=推优关键词

--1、推优关键词放在标题末尾。

--2、不要出现特殊的符号，诸如+，&等。

--3、关键词不可堆砌。

--4、符合语言搜索习惯，合理合并产品属性。

发布关键词

•和产品名称所描述保持一致

--三个关键词中所用的修饰词必须是包含在品名中的

简要、详细描述,属性等

•写全，和前面描述内容保持一致性。

--简要描述，逐条填写，突出产品优势。

--详细描述，逐条或i表格化填写，详尽描述产品及公司。

4.采购直达RFQ

4.1 报RFQ的方式

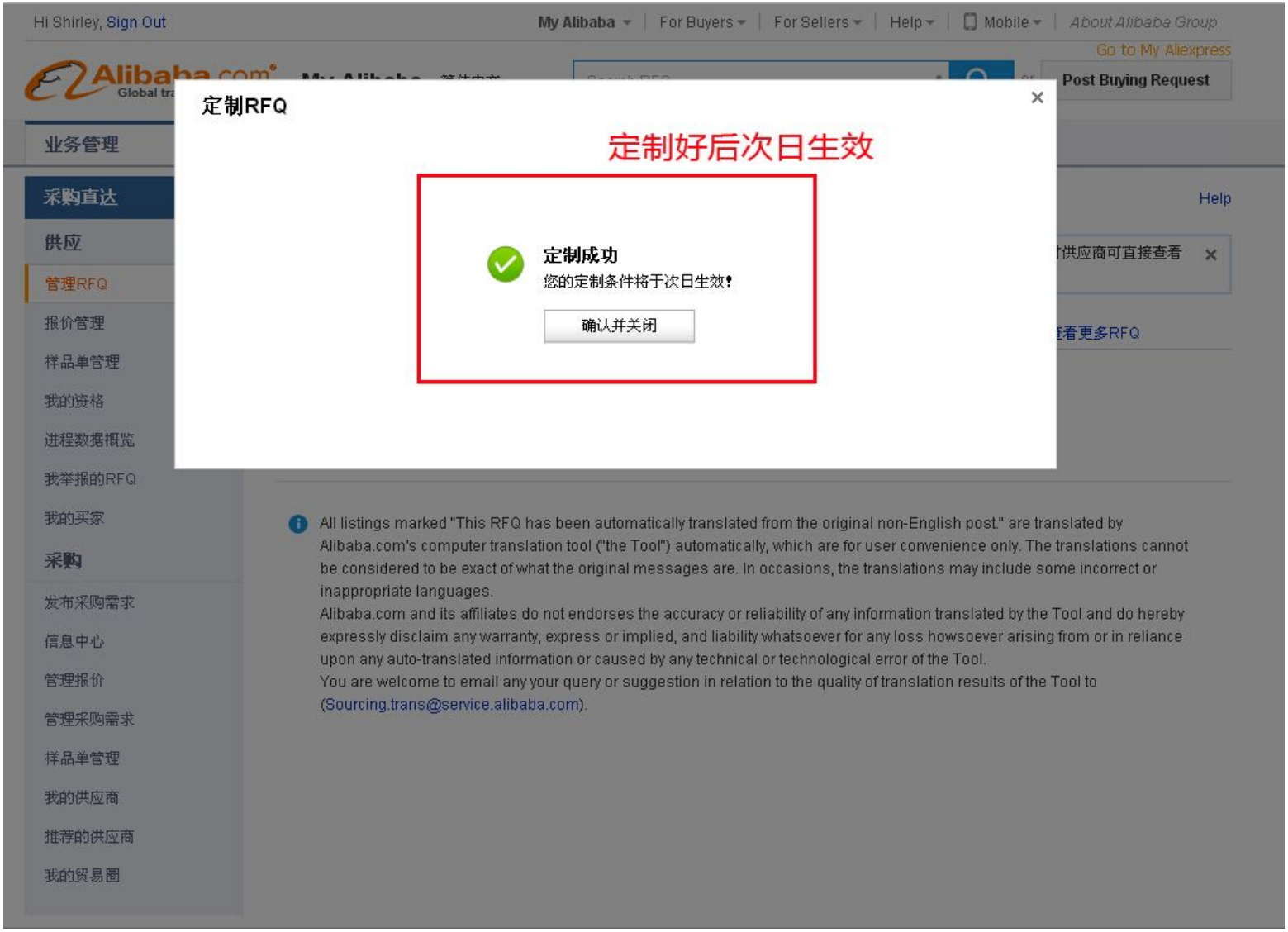
4.1.1 设置RFQ关键词
4.1.2 RFQ采购后台搜索

4.2 其他RFQ相关

4.1 报RFQ的方式--4.1.1 设置RFQ关键词

4.1 报RFQ的方式--4.1.1 设置RFQ关键词

4.1 报RFQ的方式--4.1.1 设置RFQ关键词



4.1 报RFQ的方式--4.1.1 设置RFQ关键词

4.1 报RFQ的方式--4.1.1 设置RFQ关键词

Alibaba.com Global trade starts here.™ AliSourcePro

Search RFQ | Search

采购直达卖家 助力计划 助您获得 不受报价权限限制的额外商机 限量报名中

AliSourcePro > Suppliers > All RFQs > Consumer Electronics > Computer Hardware & Software > Laptops (461)

RFQ Laptop

Quantity Required: **4000 Pieces**

Time Left: 7D 19H

Date Posted: 2014-05-23

Availability: 7 此处7表示还有七个名额，合格报价未满十个

Quote Now 点击开始报价，进入报价详细页面

Request buyer to provide more details

Buyer Business Card

C.A.T. Systems

Business Type: Other

Country: Canada

Contact Person: Victor Brassard

Email: ********** [Confirmed]

Tel: **********

Buyer Profile | Buyer Activities

查看买家少数存留信息

RFQ Details Report this RFQ

Detailed Description

Intel Core i5 or higher configuration 2.6 GHz or higher, 3MB L3Cache or higher configuration Mobile Intel 7 series family Express chipset (min) or higher configuration 14.0â LED Bright view Display or higher configuration 4GB DDR3 SDRAM (Supports Up to GB) or higher configuration At least 500 GB SATA (7200 rpm) Super Multi 8X DVDÂ±R/RW with Double Layer Support or higher configuration Intel HD 4000 graphics with dynamic frequency or higher configuration Integrated 10/100/1000 Ethernet LAN Intel 802.11 b/g/n Wireless NIC BluetoothÂ® wireless networking Stereo speaker or equivalent Stereo Headphone Jack 65W AC Power Adapter or as per manufacturerâs standard HD Webcam with Integrated Microphone 6-Cell Lithium-Ion battery and Minimum 4 hours backup Max 2.5 KG with battery Min 3 USB 2.0 Ports 1 USB 3.0 port preferred 1 HDMI 1 VGA 1 RJ45 1 Headphone-out (Stereo) 1 Microphone-in Multi-Format Digital Media Card Reader for Secure Digital cards & Multimedia cards 2013 Steel reinforced cable lock slots One USB scroll Mouse preferably of the same brand 1. Carrying Case preferably of the same brand 2. Operation Manual 3. Original Brochure of Product 4. Adapter and Power cable Minimum 3 years full warranty with parts. Software Windows 7 Professional edition 32/64 bit, licensed and original. Preloaded factory installed genuine licensed windows software (compressed) with DVD (to be supported by necessary documentation from manufacturer). Licensed Microsoft Office 2010 Professional plus with DVD media in original pack (1 pack for 1 laptop). Genuine Antivirus Software with minimum 3 years stand-alone userâs license for each laptop with CD/DVD in original pack (1 pack for 1 laptop). PDF reader, Avro Keyboard, Nikosh font and converter to be provided in DVD and installed at distribution points. ISO certificate for manufacturer and FCC Class B Certificate to be provided Valid product quality certificate (CE/FDA) of the offered model must be submitted.

4.1 报RFQ的方式--4.1.1 设置RFQ关键词

AliSourcePro > Suppliers > All RFQs > Consumer Electronics > Commonly Used Accessories & Parts > Adapters (57)

RFQ 19V 4.74A 90W laptop adapter for lenovo 点进买家采购页面，获知买家详细需求

Quantity Required: **5000 Pieces**
Shipping Terms: FOB
Payment Terms: T/T
Time Left: 27D 19H
Date Posted: 2014-06-11

数量，条款，
付款方式，采购截止时间

Buyer Business Card
Shenzhen Donghui Electric Complete Sets Of Equipment Co., Ltd
Business Type: Other
Country: China (Mainland)
Email: ********** [Confirmed]
Tel: **********

Buyer Profile ▸ Buyer Activities ▸

报价通过后客户
资料才会显示出来

Quota Reached
It is only available for the verified supplier who has obtained Quotation Express.
Quote Now

十个报价名额已满
每次采购会选取前十个报价达标的供应商，满十无法再报
抓住机遇！！！时间就是绳命啊~~~~

RFQ Details 详细要求 Report this RFQ

Detailed Description
This is johnson.Can you provide me with more information regarding the product?Please tell me the FOB price for MOQ200,1000,5000. I would appreciate it if you can reply to me as soon as possible.

已报价的同行竞争对手

Quotations Record

Company Name	Business Type	Location	Time Quoted	Buyer's Reaction
5YR S**********	Manufacturer	China (Mainland), Guangdong	13/06/2014 00:07	Action Taken
6YR G**********	Manufacturer	China (Mainland), Guangdong	12/06/2014 23:19	Action Taken
4YR S**********d	Manufacturer, Trading Company	China (Mainland), Guangdong	12/06/2014 19:57	Action Taken
6YR X**********d	Trading Company	China (Mainland), Fujian	12/06/2014 18:01	Action Taken
3YR S**********	Manufacturer	China (Mainland), Guangdong	12/06/2014 16:26	Action Taken
6YR S**********	Trading Company	China (Mainland), Guangdong	12/06/2014 08:24	Action Taken

4.1 报RFQ的方式--4.1.1 设置RFQ关键词

买家信息 | 买家行为信息

个人信息

姓名: Victor Brassard

性别: Male

职位:

邮箱: ********** [confirmed]

联系地址: Canada

邮编:

Tel: **********

传真: **********

买家信息页面

采购信息:

所在行业:

主要购买产品:

采购频率:

年采购额:

供应商地区偏好:

供应商类型偏好:

公司信息:

公司名称: C.A.T. Systems

商业类型: Other

公司网址: None

公司地址:

邮编:

公司介绍:

4.1 报RFQ的方式--4.1.1 设置RFQ关键词

买家信息 | **买家行为信息**

最近访问网站时间: 2014-05-30

最近48小时买家偏好

偏好关键词:

浏览的产品:

最近90天买家偏好

偏好国家:

偏好类目: Laptops,Projectors

买家行为页面

最近90天RFQ信息

发送RFQ数: 3

RFQ报价数: 42

查看报价数: 33

最近90天买家网站行为信息

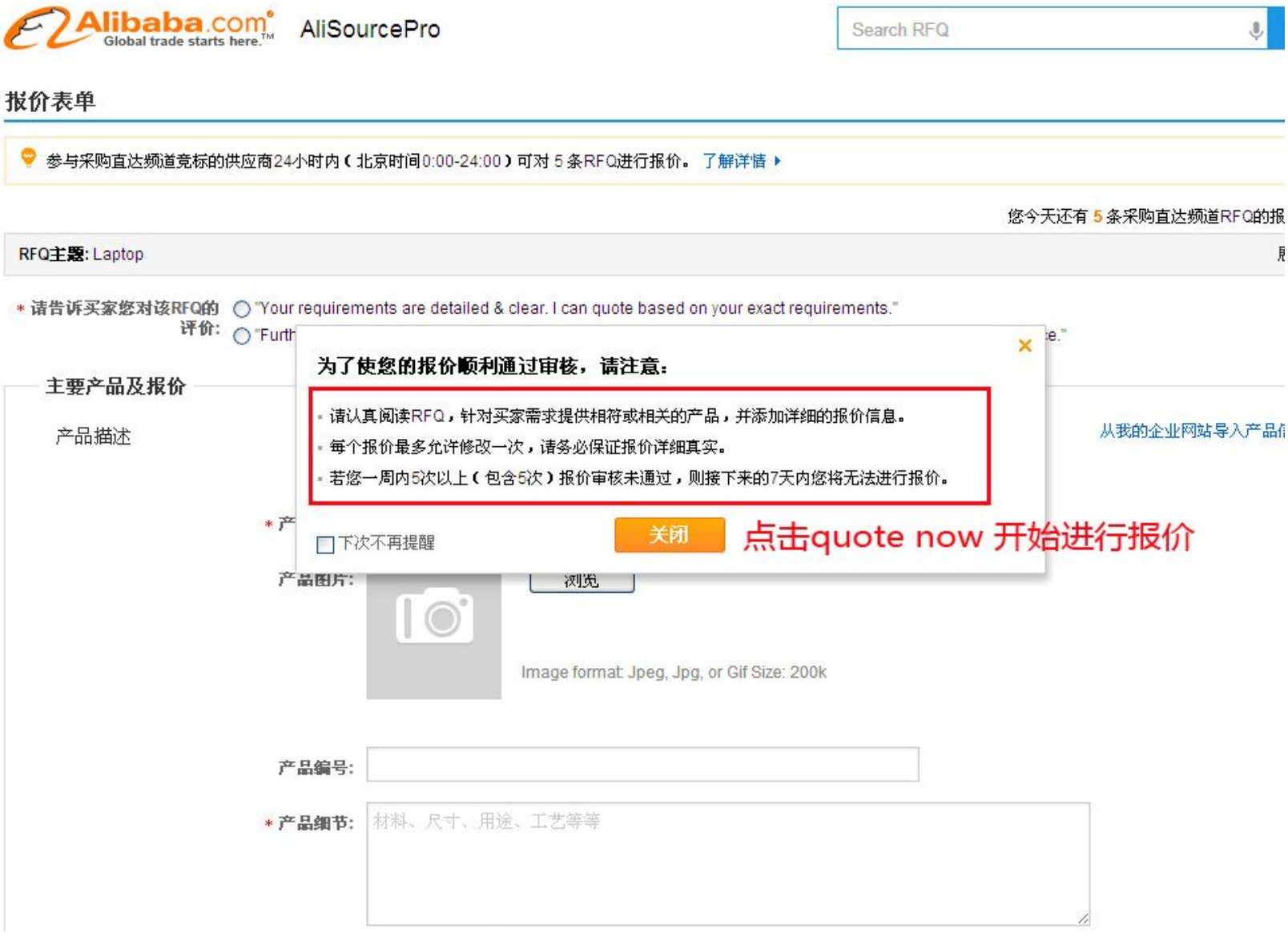
登录网站的天数: 4

搜索次数: 0

浏览产品数: 0

有效询盘数: 3

4.1 报RFQ的方式--4.1.1 设置RFQ关键词



4.1 报RFQ的方式--4.1.1 设置RFQ关键词

4.1 报RFQ的方式--4.1.1 设置RFQ关键词

4.1 报RFQ的方式--4.1.1 设置RFQ关键词

Alibaba.com Global trade starts here.™ AliSourcePro 中国供应商服务热线：400-826-1688

您的报价已成功发至买家

此邮件为系统邮件，请勿直接答复

86 139*****417这是您在阿里巴巴上绑定的手机号码，如有缺失或错误，则该邮件并非发送自阿里巴巴。确保您的账户安全，请注意核对。

尊敬的中国供应商会员（Member ID:cn1510423363）：

恭喜您！您针对RFQ M12 power tip laptop adapter的报价已成功发至买家。该买家的联系信息如下：

Business Email: silviaj@grupoinec.com
Name: SILVIA JUSTO
Company Name: Inec
Country/Region: Spain

报价通过后获得买家的联系方式，直接联系买家

买家采购需求详情：

Dear Sirs,
I'm searching a supplier for DC power tips for Laptop Adapter, I need M12 18.5V
• Output voltage: 18.5V
• Output current: 4.87A (max)
• Connector dimensions: 7.4mm x 5.0mm (outer diameter x inner diameter)

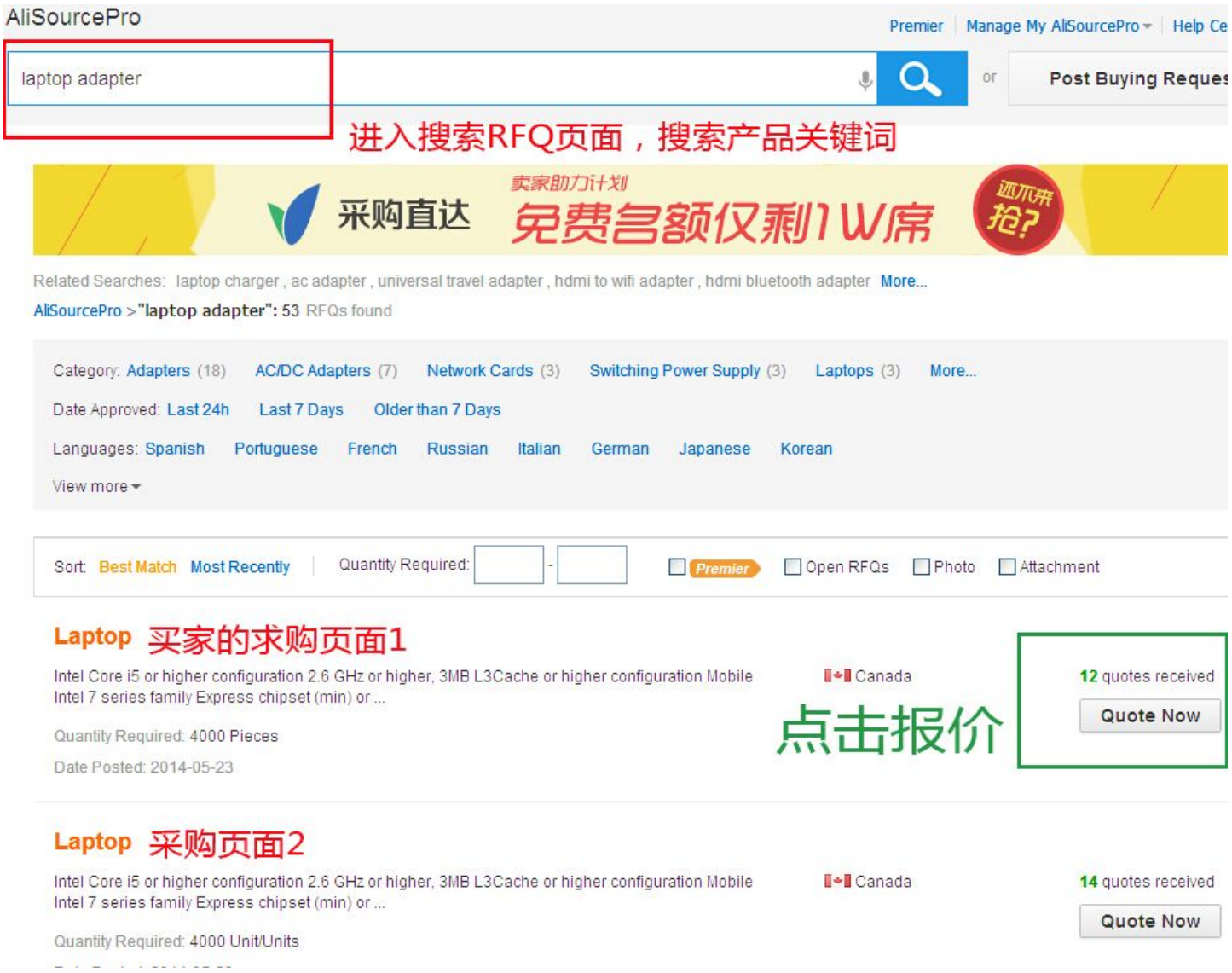
建议您立即联系买家，提升交易成功的几率。同时，您的联系方式也已发送至买家。如买家对您的报价感兴趣，将直接与您联系。

祝您早日与买家达成交易！

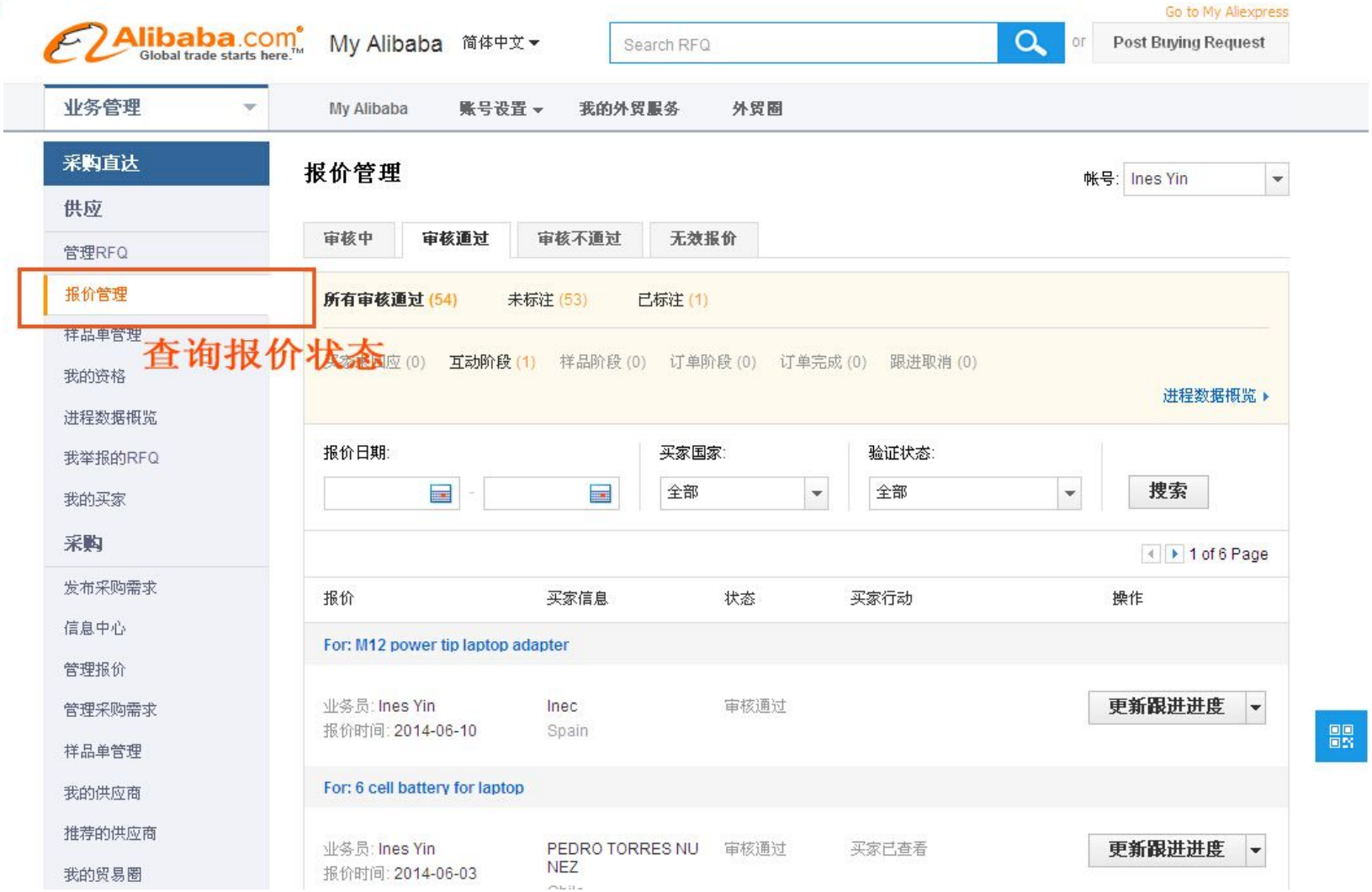
最新通知：线下交易意向数据的反馈通道已经为您开通啦！助您赢报价直达，人气供应商；更能向买家展示真实实力，获取更多信任！点此反馈。

4.1 报RFQ的方式--4.1.2 RFQ采购后台搜索

4.1 报RFQ的方式--4.1.2 RFQ采购后台搜索



4.2 其他RFQ相关


Go to My Aliexpress
Alibaba.com
Global trade starts here.
My Alibaba
简体中文
Search RFQ
or
Post Buying Request
业务管理
My Alibaba
账号设置
我的外贸服务
外贸圈
采购直达
供应
管理RFQ
报价管理
样品单管理
我的资格
进程数据概览
我举报的RFQ
我的买家
采购
发布采购需求
信息中心
管理报价
管理采购需求
样品单管理
我的供应商
推荐的供应商
我的贸易圈
查询报价状态
报价管理
帐号: Ines Yin
审核中
审核通过
审核不通过
无效报价
所有审核通过 (54)
未标注 (53)
已标注 (1)
买家未回应 (0)
互动阶段 (1)
样品阶段 (0)
订单阶段 (0)
订单完成 (0)
跟进取消 (0)
进程数据概览
报价日期:
买家国家:
全部
验证状态:
全部
搜索
1 of 6 Page
报价
买家信息
状态
买家行动
操作
For: M12 power tip laptop adapter
业务员: Ines Yin
报价时间: 2014-06-10
Inec
Spain
审核通过
更新跟进进度
For: 6 cell battery for laptop
业务员: Ines Yin
报价时间: 2014-06-03
PEDRO TORRES NU NEZ
审核通过
买家已查看
更新跟进进度

4.2 其他RFQ相关

Alibaba.com
Global trade starts here.
My Alibaba
简体中文
Search RFQ
or
Post Buying Request
业务管理
My Alibaba
账号设置
我的外贸服务
外贸圈
采购直达
供应
管理RFQ
报价管理
样品单管理
我的资格
进程数据概览
我举报的RFQ
我的买家
采购
发布采购需求
信息中心
管理报价
管理采购需求
样品单管理
我的供应商
推荐的供应商
自2014年5月起，您自主反馈并经过买家验证的处于联系、样品、订单和订单完成阶段的报价数，将统一计入报价直达"买家有联系意向"的报价数中。
我的资格
负责人: Ines Yin
查询报价资格，以及报价直达资格的标准
报价直达资格
人气供应商资格
标准
是否达标
过去一个月的询盘回复率≥80% 或 过去三个月每月（1日至31日）报价≥1条
过去三个月的报价审核通过率≥90%且被买家退回的报价数≤4
过去三个月买家有联系意向的报价率≥25%
您已获得报价直达资格
有效期至：2014-07-02
您的6月直达数据(该数据于美国时间2014-06-03零点统计)
过去三个月每月都有对RFQ报价 是
上月询盘及时回复率>=80% 否
过去三个月的报价审核通过率 100%
过去三个月被买家退回报价数 0
过去三个月买家有联系意向的报价率 28%

4.2 其他RFQ相关

报价管理
样品单管理
我的资格
进程数据概览
我举报的RFQ
我的买家
采购
发布采购需求
信息中心
管理报价
管理采购需求
样品单管理
我的供应商
推荐的供应商
我的贸易圈

报价直达资格 | 人气供应商资格

人气供应供应商资格

贵公司尚未获得本月“人气供应商”资格

生效时间段为06.03.2014 - 07.03.2014（美国时间）

人气供应商特权

- Popular Suppliers 专属标签直接向买家展示
- 更多优质买家推荐
- 专区活动专享买家资源

“人气供应商”资格获得条件

贵公司过去三个月的表现如下：

1 公司账号（包含主子账号）有至少1次报价直达记录

贵公司有1个账号有报价直达记录

账号	是否有报价直达记录
cn1510423363	是
cn1510799889	否
cn1510755582	否

4.2 其他RFQ相关

2 单个行业整个公司审核通过的报价数>=10条

贵公司有2个行业达到标准

行业名称	审核通过的报价数量
消费电子	30
电气设备和产品	12

3 单个行业整个公司交易意向数排名为Top15%

尚未达标

行业名称	交易意向数	交易意向数排名
电气设备和产品	0	100%
消费电子	0	100%

判定结果：抱歉！贵公司尚未获得本月人气供应商资格，请继续努力！

生效时间段为06.03.2014 - 07.03.2014（美国时间）

4.2 其他RFQ相关

Alibaba.com
Global trade starts here.
My Alibaba
简体中文
Search RFQ
or
Post Buying Request
业务管理
My Alibaba
账号设置
我的外贸服务
外贸圈
采购直达
供应
管理RFQ
报价管理
样品单管理
我的资格
进程数据概览
我举报的RFQ
我的买家
采购
发布采购需求
信息中心
管理报价
管理采购需求
样品单管理
我的供应商
推荐的供应商
我的贸易圈
查询进程
已验证的进度管理数据将被计入交易意向数据，应用于展示给买家，报价直达，人气供应商等采购直达场景。
进程数据概览 19/12/2013 - 17/06/2014(美国西部时间)
帐号
Ines Yin
您的进度管理数据
买家未回应
互动阶段
样品阶段
订单阶段
订单完成
跟进取消
总数
0
1
0
0
0
0
买家意向行为数
0
1
0
0
0
0
您标记的进度数
0
0
0
0
0
0
已验证的进度管理数据
互动阶段
样品阶段
订单阶段
订单完成
总数
1
0
0
0
贡献度 贡献度=您已验证数据/公司已验证总数*100%
互动阶段
样品阶段
订单阶段
订单完成
16.669999999999998%
0.0%
0.0%
0.0%

4.2 其他RFQ相关

业务管理
My Alibaba
账号设置
我的外贸服务
外贸圈
采购直达
供应
管理RFQ
报价管理
样品单管理
我的资格
进程数据概览
我举报的RFQ
我的买家
采购
发布采购需求
信息中心
管理报价
管理采购需求
样品单管理
我的供应商
推荐的供应商
我的买家
报价过的买家
什么是"采购客户管理"?
1 of 6 Page
买家客户
最近的贸易动态消息
Aqeel ghouri
A A mobiles
常用关键词: high power led diode | 90 degree led...
发布RFQ (16/06/2014)
请查看我的RFQ："Wifi,Webcams,Multi Touch,HDMI,G Sensor, Camera Feature and Tablet PC Type cheap vatop table...
Nikolai Klimov
仅代表个人
常用关键词: 未知
发布RFQ (15/06/2014)
请查看我的RFQ："16uf capacitor 250v cbb60 ac motor application and through hole type package 16uf capacito...
Araceli Mercado
常用关键词: 未知
发布RFQ (15/06/2014)
请查看我的RFQ："> 3" Screen and Apple iPhone Compatible Brand for ipad 3 digitizer"并报价。
Iain Muirhead

5.在线团批&ESCROW订单起草

5.1 在线团批

5.1.1 在线团批小叙

5.1.2 如何发布在线团批产品

5.2 ESCROW订单起草

5.1 在线团批--5.1.1 在线团批小叙

- Alibaba买家逐渐向更小众化方向发展，传统外贸中通过中间商来交易的格局正在慢慢发生变化。但同时很大一部分供应商因为生产成本问题无法承接过小的订单，这造了一部分买卖家需求无法得到合理匹配。

- 传统中国工厂运营模式以OEM为主，在整个中国劳动力价格提升的大环境下，面临转型的压力。但工厂外贸能力，营销能力较弱的问题是转型面临的最大瓶颈。

- 引入“团批”概念，聚合小众买家采购需求，整合产业链，降低产品成本及产品MOQ

5.1 在线团批--5.1.1 在线团批小叙

价值点：

- 1. 供应商的活动产品能够在国际站高流量位置获得高曝光，并承接直接的订单意向，供应商能借此获得高意向成交机会及优质买家资源

- 2. 供应商在首页的展示曝光，是针对行业买家，对供应商自身品牌推广的绝佳机会

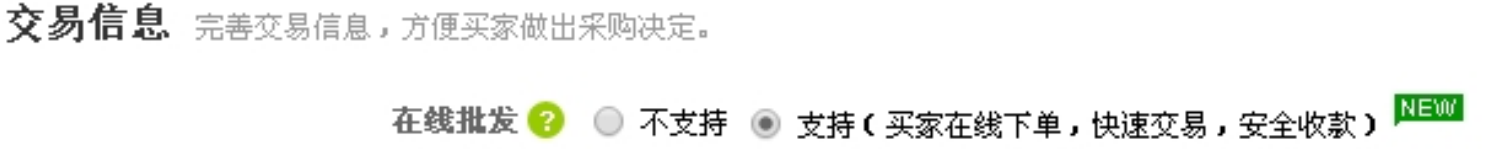
- 3. 活动页面能直接引流买家到供应商的网站，为供应商的更多产品带来曝光机会。建议活动供应商在活动推广期间，加强对自身网站，尤其是橱窗产品的信息质量的维护，刺激更多的订单转化

- 4. 解决买家和供应商订单谈判周期过长、买家小单化和卖家最低MOQ的矛盾、小单的物流成本过高等问题

5.1 在线团批--5.1.2 如何发布在线团批产品

- 第一步

在发布产品中的交易信息里，关于在线批发，选择“支持”
如图：



- 第二步

把右边所有空格填满

5.1 在线团批--5.1.2 如何发布在线团批产品

- **Tips:**

*产品出厂价 比 产品出厂价 高

*填写的外箱尺寸的体积（长*宽*高/5000）不要大于外箱尺寸，否则会按体积自动生成运费

*包装图片，一定要填，客户很注重这一块

*运费模板，可以选择“新手模板”

5.1 在线团批--5.1.2 如何发布在线团批产品

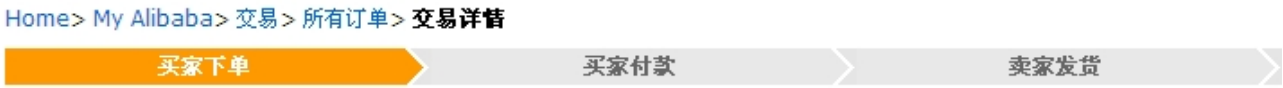
- 如果有客户在线下单，可以在后台的交易与物流中看到记录，如图：

5.1 在线团批--5.1.2 如何发布在线团批产品

点击“查看详情”，可以看到详细信息，如看到如下图：

表明客户已付款，如果价格和物流没问题，你就可以发货了。

如果是这种情况：



客户没有付款，需要联系买家

5.2 ESCROW订单起草

My Alibaba → 交易与物流 → 订单管理

5.2 ESCROW订单起草

创建订单 → 起草Escrow快递订单

5.2 ESCROW订单起草

填写己方基本资料信息和认证客户ID或邮箱

ESCROW 您的交易将在Escrow的保护下进行。 了解更多

个人信息

买方

*买家注册电邮或会员ID： Confirm

请首先输入您要下单的买家在阿里巴巴的注册email地址或会员ID，然后确认买家无误后开始填写订单。

卖方

公司名称： Shenzhen Yiyate Technology Co., Ltd.

*授权代表： Steven Guo

地址： Room 2825, Nan Guang Jie Jia Builing, Shennan Middle Road, Futian District, Shenzhen China

国家/地区： Shenzhen, Guangdong, China (Mainland)

*邮箱： sales@szyiyate.com

*电话： 86 - 0755 - 83285557
e.g. 86 571 12345678

传真： 86 - 0755 - 83282257
e.g. 86 571 12345678

买方

*买家注册电邮或会员ID： uk118518364 Confirm

请仔细核对买家信息是否正确，以确保下单无误。

公司名称：

授权代表： CS KHOR

国家/地区： United Kingdom

或者输入买家注册阿里后台时的邮箱

5.2 ESCROW订单起草

输入产品的信息，如型号，配置

产品信息

序号	*产品描述	*数量	*单位	*单价(USD)	Amount(USD)
1			Piece(s)		0.00

增加新产品

单个产品的价格

订单总金额： US $0.00
运费： 暂未填写
Escrow佣金： US $0
买家应付： US $0.00

其他信息

* 物流公司： 请选择
只允许选择列表中的物流公司选项。

* 运费： USD
物流费用计算器

* 发货日期： 天
您必须要在发货日期前进行发货，否则订单将会被关闭。

订单备注： 填写订单其他的未尽事项
1024Character

* 收货人：

* 国家/地区： --Please Select--

* 街道名称：
收货人的街道名称

* 详细地址：
小区，公寓，单元，楼层等.

* 城市：

* 州/省：

* 邮编：

电话：
国际国家代码 区号 电话号码

* 手机：

5.2 ESCROW订单起草

其他信息

* 物流公司： 请选择

请选择
Express EMS
Express DHL
Express FedEx IP
Express FedEx IE
Express UPS Expedited
Express UPS Express Saver
Express TNT
SF Express
China Post Air Mail
China Post Air Parcel
Hongkong Post Air Mail
Hongkong Post Air Parcel

* 运费：

* 发货日期：

订单备注：

其他信息

* 物流公司： Express DHL

只允许选择列表中的物流公司选项。

* 运费： 100 USD

物流费用计算器

* 发货日期： 7 天

您必须要在发货日期前进行发货，否则订单将会被关闭。

订单备注： Shipping out in 3 days after paid

991Character

5.2 ESCROW订单起草

输入收货人的名字，地址，邮编，以及电话

5.2 ESCROW订单起草

991Character

电话：
国际国家代码 区号 电话号码

* 手机：

若买家选择信用卡付款，支付更便捷，但卖家需承担如下风险：
1. 180天内买家有权以货不对板或未收到货等理由要求信用卡组织全额退款，阿里巴巴将向卖家追偿；
2. 卖家收到的款项可能为美金或人民币，人民币无法退税。
如您不接受信用卡付款，请联系买家选择其他付款方式

人工协助

提交订单 订单预览

提交 订单

创建订单 付款 发货 订单结束

订单号: 62237963188431

状态: 订单已成功提交，等待买家确认。

提醒: 买家需要在 2天0时29分0秒 对此订单进行确认，若逾期未操作，订单将自动关闭。

订单信息 时间记录

收货地址

收货人：	Mr. Carlon Cox	邮编：	33101
地址：	Miami		
	Miami		
城市：	Miami	手机：	18682913702
州/省：	Florida	电话：	
国家：	US	传真：	

5.2 ESCROW订单起草

- 订单成功提交后，买家会在他们的后台收到起草的订单，然后买家点击确定订单，然后付款。
- 买家付款后，后台会显示该订单已付款，资金未到账，一般买家付款后7个小时会显示资金已到账，这是订单会显示待发货状态，显示为待发货状态我们才能将笔订单发出。
- 注意：买家付款后，资金未到账之前可能会出现无法通过风险管控导致订单关闭，如果出现风险管控导致订单关闭，则该订单无效
- 显示为待发货状态后，我们必须在约定的发货时间内将该笔订单的跟踪号填上，否则逾期订单会自动关闭，资金会自动退还给买家
- 货物发出后，及时跟踪包裹的跟踪信息，若买家已签收包裹，应及时联系买家确定以收到货物，这样平台才会将资金放给公司账户，若买家一直不确认收货，则订单的资金会在设置的承诺运达间到了以后放款。
- 订单状态显示为已完成，则表示该订单已经完成，发了货填了跟踪号不代表该订单已完成。

6.阿里巴巴运营落地系统

6.1 部门设置

6.2 部门职能

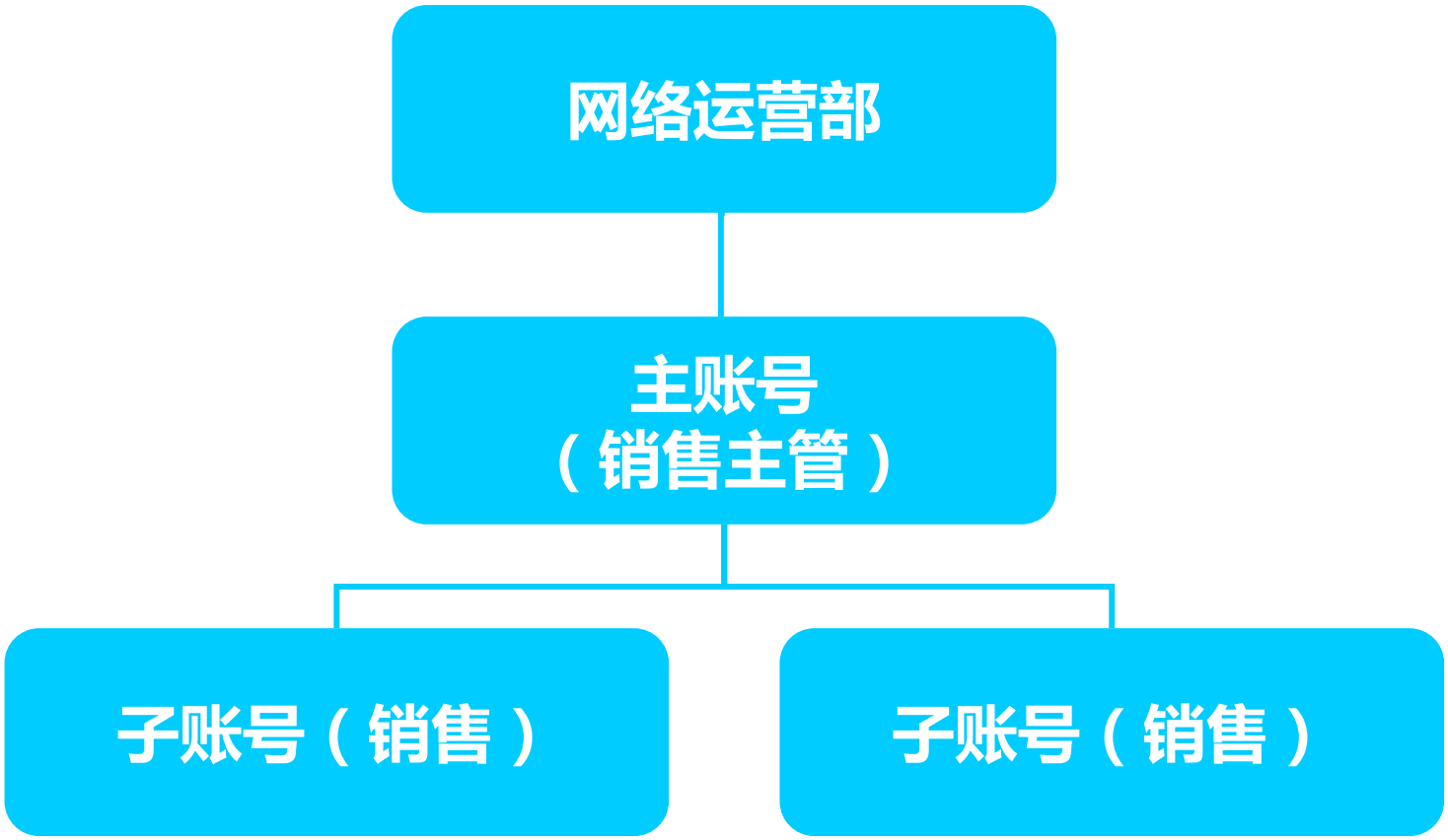
6.3 系统三大部分

6.3.1 产品资料

6.3.2 产品发布任务

6.3.3 数据统计分析报表

6.1 部门设置



6.2 部门职能

网络运营部

1.收集产品资料
2.总结分析数据
3.把握平台整体情况

主账号（销售主管）

1.收集后台数据情况
2.了解子账号情况
3.发布产品

子账号（销售人员）

发布产品

6.3 阿里巴巴落地系统三大部分-- 6.3.1 产品资料

1.在阿里巴巴上进行产品发布前，务必准备的三类产品资料

2.对资料进行分类整理，方便使用

3.定期给到子账号产品资料

4.及时更新最新产品资料

6.3 阿里巴巴落地系统三大部分-- 6.3.2 产品发布任务

产品发布任务流程

每周公布产品发布任务

（或签订阿里巴巴账号承诺书--附录1）

做数据报表对上一周产品发布的完成情况进行统计，并在公司公示。

对于产品发布任务的完成情况，进行一定奖惩。

6.3 阿里巴巴落地系统三大部分-- 6.3.3 数据统计分析报表

①阿里账号数据统计（阿里后台每周二更新）

6.8-6.14 各阿里账号数据统计

时间	主帐号负责人	子帐号数	新增产品数	产品总数量	总曝光量	总点击量	总反馈量	点击率	反馈率
6.8-6.14	Sandy	5	603	28020	43596	500	49	1.15%	9.80%
6.8-6.14	Ruby	5	751	16829	42915	568	41	1.32%	7.22%
6.8-6.14	Betty	2	775	11549	33627	422	35	1.25%	8.29%

阿里账号数据统计 | 子账号情况 | 上周产品发布完成情况 | 产品发布未达标统计 | 产品违规统计 | 阿里成交量

6.3 阿里巴巴落地系统三大部分-- 6.3.3 数据统计分析报表

②子账号情况（阿里后台每周二更新）

5年账号mildtrans									
子账号	My Alibaba 登录天数	TM在线时长（H）	数据管家访问天数	产品数	新发产品数	审核通过的报价量	曝光	点击	反馈
Daisy Wu	6	54.9	5	12473	158	0	22763	254	32
Carol Lee	7	63.4	1	4386	206	2	8847	119	7
Lydia	7	157.6	0	6458	239	0	8004	100	7
Lenna	5	37.4	0	3100	0	0	2187	17	2
Betty Liu	3	136.4	0	1466	0	0	1767	10	1
Kelly Yu	0	0	0	137	0	0	28	0	0
Total:	**28**	**449.6**	**6**	**28020**	**603**	**2**	**43596**	**500**	**49**
2年账号cnlcdscreen									
子账号	My Alibaba 登录天数	TM在线时长（H）	数据管家访问天数	产品数	新发产品数	审核通过的报价量	曝光	点击	反馈
Ruby Chan	6	51.6	5	5501	265	16	27715	219	14
Vicky Fang	7	99	2	1974	202	0	8636	111	9
Carol Li	6	42.3	1	1867	121	1	6827	148	8
Tina Chan	0	0	0	3194	0	0	4997	29	6
Lenna Zhou	4	37.4	0	1260	163	0	1708	13	2
Winnie Yue	1	7.1	1	3033	0	0	4146	48	2
Total:	**24**	**237.4**	**9**	**16829**	**751**	**17**	**54029**	**568**	**41**
1年账号mtscreen									
子账号	My Alibaba 登录天数	TM在线时长（H）	数据管家访问天数	产品数	新发产品数	审核通过的报价量	曝光	点击	反馈
Betty	7	131.9	4	5567	221	0	18127	203	20
Vicky	7	94.1	3	3052	209	0	7493	136	10
Lydia	7	158.4	0	2930	345	0	8007	83	5
Total:	**21**	**384.4**	**7**	**11549**	**775**	**0**	**33627**	**422**	**35**

阿里账号数据统计 | 子账号情况 | 上周产品发布完成情况 | 产品发布未达标统计 | 产品违规统计 | 阿里成交量

6.3 阿里巴巴落地系统三大部分-- 6.3.3 数据统计分析报表

③上周产品发布完成情况

mildtrans			
销售人员	6.9	6.16	新增
Lydia	6198	6458	260
Sandy	12368	12476	112
Carol	4185	4386	201

cnlcdscreen			
销售人员	6.9	6.16	新增
Carol	1767	1968	201
Ruby	5236	5501	265
Vicky	1772	1974	202

mtscreen			
销售人员	6.9	6.16	新增
Betty	5455	5674	219
Vicky	2843	3052	209
Lydia	2335	2966	631

上周发布产品完成情况：

全部完成

上周违规操作：

没有出现违规情况

阿里账号数据统计 | 子账号情况 | 上周产品发布完成情况 | 产品发布未达标统计 | 产品违规统计 | 阿里成交量

6.3 阿里巴巴落地系统三大部分-- 6.3.3 数据统计分析报表

④产品发布未达标情况

销售人员	未达标次数
Lydia	
Sandy	
Carol	1
Ruby	1
Vicky	
Betty	1

阿里账号数据统计 | 子账号情况 | 上周产品发布完成情况 | 产品发布未达标统计 | 产品违规统计 | 阿里成交量

6.3 阿里巴巴落地系统三大部分-- 6.3.3 数据统计分析报表

⑤产品违规统计

销售人员	违规次数
Lydia	
Sandy	
Carol	1
Ruby	
Vicky	21
Betty	

阿里账号数据统计 | 子账号情况 | 上周产品发布完成情况 | 产品发布未达标统计 | 产品违规统计 | 阿里成交量

6.3 阿里巴巴落地系统三大部分-- 6.3.3 数据统计分析报表

⑥阿里成交量

销售人员	6月4日	6月8日	6月10日	6月12日
Lydia		$105	$2,520	
Lenna				
Sandy	$2,491			
Carol				
Ruby				$1,249
Vicky				
Betty				

阿里账号数据统计 | 子账号情况 | 上周产品发布完成情况 | 产品发布未达标统计 | 产品违规统计 | 阿里成交量

6.3 阿里巴巴落地系统三大部分-- 6.3.3 数据统计分析报表

①阿里账号数据统计

1.每周统计阿里后台数据

2.每月统计阿里后台数据

3.每年统计阿里后台数据

对于阿里后台数据，一定要进行量化的统计，便于把控整个平台情况，以用于每月每年做目标计划和调整。

6.3 阿里巴巴落地系统三大部分-- 6.3.3 数据统计分析报表

②子账号情况

③上周产品发布完成情况

④产品发布未达标情况

⑤产品违规统计

1.了解每个子账号数据情况和产品发布情况

2.对于表现优异的子账号，给予一定奖励，对于表现不佳的子账号，进行一定惩罚。

3.对于子账号在阿里后台和阿里成交出现的问题，定期展开会议讨论，并及时给予解决。

6.3 阿里巴巴落地系统三大部分-- 6.3.3 数据统计分析报表

⑥阿里成交量

了解每个销售在阿里平台的成交情况

1.用于把握平台的转化率，以作出量化目标，便于平台计划实施

2.把握阿里平台推广成本和收益的关系，便于决策阿里平台的续约

3.分析阿里成交的成功案例，可对销售人员起到一定的督促和帮助作用