

电子商务订单的获取与电子商务客户沟通技巧

卷、 适合使用电子商务进行客户开发的产品属性分析

- 1、 哪些产品适合使用电子商务进行客户开发
- 2、 根据商品属性及其不同特点设计企业的电子商务开发策略
- 3、 根据商品属性及其不同特点，选择合适的电子商务渠道
- 4、 电子商务的国别特点及对产品海外营销与开发的影响

式、 通过电子商务进行国际采购和产品进口的客户层级分析

- 1、 进口商和海外客户的层级分析
- 2、 哪些客户擅长和喜欢使用电子商务进行国际采购或产品进口
- 3、 不同层级的客户在使用电子商务进行国际采购时的差异和特点
- 4、 国别特征是如何影响客户的电子商务采购行为的
- 5、 针对不同客户层级和特点，设计和选择相应的电子商务开发策略

参、 如何使用企业产品站进行客户开发

- 1、 建立企业产品站的作用
- 2、 企业产品站的特点以及与企业公司网的差异和侧重分析
- 3、 如何使用企业产品站进行客户开发
- 4、 如何推广企业产品站
- 5、 企业产品站的在线交易功能
- 6、 企业的电子型录与企业产品站

四、 如何使用电子商务广告来获取海外订单

- 1、 电子商务广告与普通商业广告的差异分析
- 2、 广告营销的 5M 规则
- 3、 电子商务广告应具备的条件和基础
- 4、 电子商务广告计划
- 5、 事例举证电子商务广告的策划过程

伍、 电子搜索引擎的使用技巧

- 1、 搜索引擎的分类和各自的利弊及侧重
- 2、 国际搜索引擎与地区搜索引擎利弊比较
- 3、 不同层级进口商与搜索引擎的关系
- 4、 关键字设置技巧与应注意的问题
- 5、 搜索排名与企业影响力
- 6、 如何有效利用搜索引擎开发海外客户

六、 使用电子商务平台进行客户开发的利弊分析

- 1、 电子商务平台的分类和各自利弊分析
- 2、 电子商务交易平台与搜索引擎的关系
- 3、 电子商务平台与商品属性
- 4、 电子商务平台与客户层级
- 5、 在线交易
- 6、 电子商务平台与企业产品推广
- 7、 事例举证电子商务平台的客户开发过程

七、 电子商务的风险分析和相应的风险规避策略

八、 电子商务的客户沟通技巧和实操中应注意的问题

九、 介绍几个实用的电子商务网站和查询客户的方法