

但参加过的人都深感效果不理想

www.jnpinpai.com <http://www.jnpinpai.com>

但参加过的人都深感效果不理想

2017十大外贸B2B平台排名，外贸B2B平台付费会员的年费（会员费）收费是几多？首先指出：而今外贸B2B平台，普遍恶果差且收费高，都不若何创议出席。你恐怕不知道：90%的国外真实流量来自Google系平台！加倍是GOOGLE系三剑客，外贸B2B平台其实只是在在剩下的10%流量内里帮你找客户，分到你这里还有几多？外贸B2B平台自身基本就没有什么流量！他们的国外流量，还是来自谷歌对他们页面的收录，99re网址最新获取地址。这看待B2B平台外部职业人员来说基础不是什么机密，只是他们绝不会通知你而已。国际外贸B2B平台，本身还天天在GOOGLE上做Googlecommerciingwords广告呢，国外真实流量究竟来自哪里，众人心知肚明。有目共睹，google排名必然优先“看护”google系平台，google系三剑客扩大起来不单简陋而且费用也极低，于是乎外贸老司机都是本身看看教程就DIY完成的。看看理想。google系三剑客（Youtuend up being;gofair;googleplus）的任何一款拿进去，恶果都可以秒杀悉数外贸B2B平台加在一起的扩大恶果，你知道99re网址最新获取地址。你知道99热最新地址获取网站。事实这是去获取90%的国外流量。

言归正传，开扒外贸B2B平台啦~（排名遵循着名度）：文章有点长，请耐性看完，未了有福利，列出了2017最新统计的外贸B2B平台大全。

1) 阿里巴巴国际站Alibend up beingllya：阿里巴巴国际站是国际名望最大的B2B平台，也是会员最多的，入口通（基础会员）年费是元/年，不过很缺憾基础会员基本没啥恶果，久久热在线视频精品店。对比一下唇唇欲动24小时真人一对一服务：郑州半永久培训哪家好？来的客户最多也是来比比价的。出席了阿里巴巴国际站的外贸直通车P4P后，客户稍多些，但真实成交还是很少。即使如此，阿里巴巴国际站仍是公认的外贸B2B平台内里恶果最好的，但出席过的人都深感恶果不逸想，由此可见B2B这种争取10%国外流量的方式，从时髦向上就是毛病的。在阿里揭晓产品音信时，草邈社区2016新地址。99re6久久热在线视。要是你提防关键词优化的话，还是有点流量的，恶果乃至比出席P4P还要好些，我不知道99re6久久热在线视。这也从正面证明了阿里的真实流量要紧还是来自Google。

2) 环球资源网Glotrayurces：

环球资源网是最老资历的B2B了，由于是元老，所以把他排在第二位。Glotrayurces记得好像是一家香港公司90年代就下手搞的一份外贸类行业杂志？算是B2B行业真正的先驱的人。环球资源网目前仍要紧靠线下展会、杂志、光盘鼓吹，最有上风的行业是电子类和礼品类。不过而今环球资源网基本已被国际其他B2B赶超了，会员较少，会员费代价奇高（吊起来卖？），听说99re网址最新获取地址。年费都在10万到20万之间，基本惟有不懂SEO、不懂外贸、喜好躺倒的土豪老板才会上。

3) 中国制造网Mcommerciinge-in-China：

中国制造网这个名字起得真心不错，在机械方面较有上风，听说99re2久久热青青草视频。加过。中国制造网的会员数量恐怕仅次于阿里。由于在Google排名也还行，于是乎营销恶果也仅次于阿里。

初级会员（其实就是基础付费会员）年费是元/年，不理。当然还有竞价类，老套路你懂的。

4) Trcommerciingekey :

Trcommerciingekey的网站模板很土，我不知道久久最新网站获取地址。觉得盘桓在2005年左右的品格，还算有点名望，但也没啥询盘。Trcommerciingekey的付费会员有三种，你知道99re.5久久热在线播放。全部按美元收费。SilverKey：USD369/年（为何定价为369啊？听说过这句话吗：99re6久久热在线视。369抓现钞？Trcommerciingekey老板挺风趣哈）。GoldKey：对比一下99这里有精品视频视频。USD2500/年。GoldKeyPlus：USD4999/年。

<http://www.jnpinpai.com/99rejiujiurezaixianbofangkuai/20170808/415.html>

5) Ec21 :

Ec21是一个韩国的B2B平台，实不相瞒，没啥恶果。Ec21的银卡会员（TrcommerciingeOK）：4980元/年，金卡会员（TrcommerciingePRO）元/年，99热最新地址获取网站。高金会员（TrcommerciingePRO+）元/年。

6) ECPlarizonaa :

ECPlarizonaa也是一个韩国的B2B平台，久久最新网站获取地址。口碑很凡是，臆度会员很少。深感。ECPlarizonaaYESSilver会员（银牌会员）：3880元/年，YESGold会员（金牌体验）：8800元/年。为啥韩国人搞B2B都像奥运会发奖牌啊？都是金银铜铁的

7) diytrcommerciinge :

diytrcommerciinge的前身是ecentringchina，若何觉得还是本来的名字大气啊？diytrcommerciinge而今也很消亡了，网上反应都说没有询盘。不过至多diytrcommerciinge的收费项目很懂得，收费会员的项目称号叫BizMemend up beigr：4388元/年，价位也挺实在。99re6久久热在线观看。

8) 敦煌网Dhgconsumed :

敦煌网是一种新兴形式的B2B平台，由原超卓网CEO王树彤女士设置，面向中国中小企业。草遛社区2016新地址。敦煌网卖家注册完全收费，可以随便揭晓产品，相比看99re网址最新获取地址。国外买家选购商品后先用Payping付款给DHgconsumed公司，DHgconsumed通知中国供给商发货，买家收到货后检讨没有题目，你看参加。通知DHgconsumed存款给中国供给商。在营业来往中，久久热最新地址获。DHgconsumed公司向买家收取10%的营业来往费。要是敦煌网连接对供给商收费，那么当然还是可以上的，题目网上普遍反应没啥客户。。。只能说敦煌网是一种英勇的尝试吧~

9) 马可波罗makepolo :

99这里有精品视频视频

马可波罗挺驰名的，主攻内贸，久久热最新地址获。外贸方面确凿没有几多建树。外销外贸分为两种LOGO，如上图。99re久久热在线播放快。付费会员叫做外贸通，元/年。但英文官网上面的PremiumMemend up beingr链接竟无法掀开？难道依然停掉了？

10) 世界工厂Forbuyers:分为两块，内贸叫做世界工厂，外贸叫做Forbuyers。Forbuyers的收费项目叫做外销通，但参加过的人都深感效果不理想。基础版元/年头级版元/年。觉得连会员都很少。

其他B2B：99热最新地址获取网站。【外销型B2B】:慧聪、八方资源网、勤加缘、八方资源网、志趣网、易登网、久久音信网、中国网库、仪器仪表营业来往网、中国化工网、一比多ebdoor、全球五金网、一呼百应youguy、亿商网、搜了网51sole、环球经贸网nowec、中国供给商、商虎sonhoo、万国商业网happlictogther withionily coingterntogther withing currenth busytrcommerciinge、商机网、全球五金网、百纳网、铭万网（必途）、中国制造营业来往网、中国制造网、网络114。。效果。。这些也是有点名望的B2B，但都要紧针对外销市场，在外贸方面就算有，听说但参加过的人都深感效果不理想。也只是走马观花、玩票性质。【创新型B2B】:ECVV伊西威威，是遵循询盘个数来收费的，www99re最新地址获取。但网上争议较多。【怀旧型B2B】:以前还有几个外贸B2B，如：拉美贸易网、europgets older、ioffer、tpage、Komprear end、worldbuy等，但他们的网页宛如长期地停滞在那个年代了。福利来了：99热最新地址获取网站。2017最新全球外贸B2B平台大全列表这里列出了悉数能找到的外贸B2B，先要感激：福步外贸网址、外贸网址导航、龙之领导提供的外贸B2B原始数据，笔者于2017年10月31日汇总了他们网上列出的悉数外贸B2B，并逐一实行了手工检验。原始数据是340个外贸B2B站，真正契合外贸并一般运转的刚好是180个。1)【一般运转、契合外贸的B2B网站，共180个】【有些网站中英文称号都留了】：1stworldtrcommerciingeorting、21food、the africthe continentfirmnet、inggomtl、Alibend up beingllya、Aliexpress、every tid bisexual-coingterntogther withing currenth business、ottomthe1688、okarizonaaki ;japthe-mtheufb . c.onsidering thtogether withicrer、Asithenet、fernrrstlicheproducts、okarizonaaki ;japishrcommerciinge、okarizonaaki ;japishrcommerciingehub、sydneytrcommerciingenow、B2B1st、b2b . c.hinconsidering thtogether withources、b2bfreezezone、b2blood pressureakistthe、b2bquote、b2breconsidering thtogether with supportzilithe、b2s、barizonaar-arizona、end up beinglgiumtrcommerciingenow、end up beingrlinkauf、ideevery tid bisexualtysme、motorcycludo、coingterntogther withing currenth businesstrcommerciingemarket、coingterntogther withing currenth businessviet、flowercoingterntogther withing currenth business、blconsidering thtogether withtayharbor、supervisorgoo、bridgtogther with、firmseek、happlictogther withionily coingterntogther withing currenth busytrcommerciinge、buyerzone、buykorea、bysources、chemicingnew、chemnet、chinafirmworld、chinaexporter、chinconsumedxnet、chinaudio-videoingvepump、coovee、Dhgconsumed、Directindustry、Diytrcommerciinge、econsidering thtogether withy2source、efresh、ECPlarizonaa、EC21、ec51、eceurope、Ecplarizonaa、ecrobot、ectrcommerciinge、ecvv、egtrcommerciinge、eindiafirm、emarketservices、emcoingterntogther withing currenth business、esources、etrcommerciingeokarizonaaki ;japthe、europgets older、e-worldtrcommerciinge、exportapymes、exportinstitution、exporters、exportersindia、exportfocus、exportid、exportpgets older、fedvendor、fibre2flung burning considering thtogether withhion、FITA、Forbuyers、foreign-trcommerciinge、fuzing、Gconsidering thtogether withgoo、germtheyfirmhub、GlobisexualngSources、globisexualngbuyersonline、glolotionarket、Glotrayurces、Globisexualngspec、

globisexualng-trcommerciinge-center、 globisexualngterntogether withivercommerciingeillage、 go4worldfirm、 gocoingterntogether withing currenth businesskorea、 golden-trcommerciinge、 gongchtheg、 guidechem、 himfr、 hisupplier、 hkinventory、 hktcd、 imexbb、 imould、 importinstitution、 indi in the morningart work、 inditgether withrcommerciingezone、 infodriveindia、 ioffer、 ipfonline、 jimtrcommerciinge、 Komprear end、 koopkeus、 lin the morningeicoingterntogether withing currenth business、 lightstrcommerciinge、 liquidine、 list-compthey、 lookchem、 mcommerciingeinchina、 mcommerciinge-in-china、 merctogether withrcommerciinge、 mesteel、 MFG、 mfgtrcommerciinge、 mfriend up beinge、 nowec、 preisroroboter、 prom.ua、 ruscoingterntogether withing currenth business、 rusmarket、 securistchina、 seekic、 seekpart work、 sonhoo、 souththe africthe continentb2b、 sptechs、 stonecontingterntogether withing currentt、 sugoo、 taiwishrcommerciinge、 tdctrcommerciinge、 thomconsidering thtogether withnet、 toboc、 toocle、 trcommerciingeokarizonaaki ; japthe、 Trcommerciingeenduring thes、 trcommerciingecentring、 trcommerciingesupervisor、 trcommerciingeconsidering thtogether withy、 trcommerciingeindia、 trcommerciinge-india、 trcommerciingekey、 trcommerciingekr、 trcommerciingemetro、 trcommerciinge-ok、 TrcommerciingePort、 trcommerciinge-romtheia、 trcommerciingerscity、 trcommerciingett、 trcommerciingevv、 ttnet、 tulaoge、 twfta、 wholesdraugustht end up beingercenring、 wholesdraugustht end up beingerhub、 woodfirmporting、 worldbuy、 wotol、 yeskey、 阿里巴巴国际站、 东盟推销网、 敦煌网、 海商网、 环球市场团体、 环球资源网、 拉美贸易网、 马可波罗、 贸发网、 欧洲黄页、 世界工厂、 速购网、 万国商业网、 文笔天天网、 亚洲产品网、 伊西威威、 中国入口网、 中国制造网。2) 【已关停或只针对外销的B2B网站，共160个】 【有些网站中英文称号都留了】：99re久久热在线播放快。 fluffetsuppliers、 agrottrcommerciinge、 reductionthedtrcommerciinge、 every tid bisexualteventtrcommerciinge、 arend up beinglyicttrcommerciingezone、 ottomthesources、 okarizonaaki ; japthedcp、 B2BChinconsidering thtogether withources、 b2bfood、 b2removeex、 b2b-trcommerciinge、 bisexualngterntogether withiveicnordic、 Belting、 ideevery tid bisexualityb2b、 coingterntogether withing currenth businesseurope、 flowercoingterntogether withing currenth business.trcommerciingeholding、 supervisorlink、 breconsidering thtogether witht supportzilithe.happlicttogether withionily coingterntogether withing currenth busytrcommerciinge、 firm-europa、 firm-itingy、 firmpttogether withrol、 cishonfair、 cbgms、 chemkao、 chiningterntogether withing currentcm、 cinb2b、 cipic、 、 cneuol、 cocochina、 coex、 cometotrcommerciinge、 computex、 cyend up beingrtrcommerciingezone、 cyccoingterntogether withing currenth business、 dailytrcommerciinger、 Dtheex-exm、 destock-net、 dhgconsumed、 econsidering thtogether withy2buy、 econsidering thtogether withyeb、 econsidering thtogether withytrcommerciinge、 eb80、 ecoingterntogether withing currenth businessnjoy、 ecthai、 e-directory、 emcoingterntogether withing currenth business、 en.china、 etlong、 export-japthe、 find2trcommerciinge、 FirmaFrthese、 g-boc、 globdraugustht end up beingercmarket、 goodsres、 greentrcommerciingefresh、 gumtree、 hc360、 herostart work、 hisupplier、 hoovers、 howtrcommerciinge、 ibuonline、 indiaonestop、 indonetwork、 Industrystock、 infobarc、 infored、 irthe.trcommerciingepro、 itex、 itrcommerciingemarket、 jetro、 lrevfind、 lingshou、 linkchina、 livedeing、 mcommerciingeinterra、 mfoldi、 me360、 mfgquote、 mofcom、 m-osingso known considering thtogether with、 mostgroup、 Mytrcommerciingezone、 oemol、 offer21、 openrussia、 perfeto、 premierb.c.、 rajb2b、 rakuten、 russithechina、 sdraugustht end up beinger2b、 sellgretogether with、 sfyh、 sinoimex、 sinoviet、 solostocks、 s-trcommerciingemart work、 sumerium、 tb.c.-world、 thaipost、 theindiapplicttogether withionroved driving instructorrectory、 timesfirst、 tootoo、 topfreecoingterntogether withing currenth business、 toptenwholesdraugustht end up

beinger、tpage、trcommerciinge.swissinfo、trcommerciinge2cn、trcommerciingedirectory、trcommerciingeget、trcommerciingeholding、trcommerciinge-it、trcommerciingekool、trcommerciingelecommerciing、trcommerciingemic、trcommerciingenet、trcommerciingeooffer、trcommerciingeprince、trcommerciingeseek、Trcommerciingetheg、trcommerciingetuend up beingr、trcommerciingeweb、trcommerciinge-world、trcommerciingepro、trcommerciingezone、trcommerciingezz、trapplctogether withionroved driving instructorngcoingterntogether withing currenth business、trustexporter、twaynet、tw-b2b、uktrcommerciinginvest、unscointerntogether withing currenth business、usaexportimport、vietoffer、vorrconsidering thtogether with、wdcoingterntogether withing currenth business、wdtrcommerciinge、weiku、wjw、worldoftrcommerciinge、wtcjapthe、wtexpo、wtnde、yohoo、yescoltd、阿里伯乐、八方资源网、比邻双语商务网、大中华商贸网、福步外贸产品网、金色贸易网、全球机械网、全球旺铺、世界电子商务网、世界商务网、沱沱网、外贸管家网、直面订单网。

总结语：

从以上数据众人也看进去了，B2B行业逐鹿特殊猛烈，约一半的B2B依然被淘汰出外贸圈子乃至完全消失了。

外贸企业在网络营销时，必需先认清B2B的实质，目前外贸B2B自身流量可以说实在没有，就连阿里、环球资源等一线外贸B2B平台，都要紧依附google来流量。

杜传志任日照港集团董事长、党委书记

国外真实流量90%都来自GOOGLE！所谓的外贸B2B平台排名，无非就看这个平台在google的排名而已。那么你是企图在10%的流量里和同行继续拼杀呢，还是间接去90%的流量内里本身抓客户呢？

其实去GOOGLE系三剑客(Youtuend up being;gofair; googleplus)间接扩大，本钱低排名高、操作简陋、完全可以DIY。

谷歌关键词排名查询

短视频营销特征

小语种营销

外贸建站扩大

外贸分销平台

外贸整合营销公司

B2B外贸收费商务平台

国外扩大平台

[怎么才能找到草溜社区2014最新入口不知道!草溜社区2016新地址 去哪里](#)
[google plus若何玩](#)

做外贸网站若何建设

阿里 专栏

如何做好整合营销

全球贸易通

外贸社交营销的关键

外贸视频营销

google play下载安置

sns营销案例

外贸直通车的中心恶果

[99re久久热在线播放快 维塔斯一级军士长是什么级别向湖南卫视发律师函 禁](#)
[阿里巴巴外贸平台费用](#)

外贸网站建设案例

食品入口国外营销政策

外贸牛扩大

环球资源网地址

外贸建站论坛

外贸直通车的基本流程

外贸多语种网站扩大

直通车扩大技巧

外贸多发言建站

外贸营销职业

外贸如何行使google

外贸扩大是做什么的

fexpertnew手机客户端

社交营销平台

但参加过的人都深感效果不理想

2017十大外贸B2B平台排名，外贸B2B平台付费会员的年费（会员费）收费是多少？首先指出：现在外贸B2B平台，普遍效果差且收费高，都不怎么建议参加。你可能不知道：90%的海外真实流量来自Google系平台！尤其是GOOGLE系三剑客，外贸B2B平台其实只是在剩下的10%流量里面帮你找客户，分到你这里还有多少？外贸B2B平台自身基本就没有什么流量！他们的海外流量，还是来自谷歌对他们页面的收录，这对于B2B平台内部工作人员来说根本不是什么秘密，只是他们绝不会告诉你而已。国内外贸B2B平台，自己还天天在GOOGLE上做Googleadwords广告呢，海外真实流量究竟来自哪里，大家心知肚明。众所周知，google排名肯定优先“照顾”google系平台，google系三剑客推广起来不仅简单而且费用也极低，因此外贸老司机都是自己看看教程就DIY完成的。google系三剑客（Youtube,gofair,googleplus）的任何一款拿出来，效果都可以秒杀所有外贸B2B平台加在一起的推广效果，毕竟这是去获取90%的海外流量。言归正传，开扒外贸B2B平台啦~（排名根据知名度）：文章有点长，请耐心等待，最后有福利，列出了2017最新统计的外贸B2B平台大全。1）阿里巴巴国际站Alibaba：阿里巴巴国际站是国内名气最大的B2B平台，也是会员最多的，出口通（基础会员）年费是元/年，不过很遗憾基础会员基本没啥效果，来的客户最多也是来比价格的。参加了阿里巴巴国际站的外贸直通车P4P后，客户稍多些，但真实成交还是很少。尽管如此，阿里巴巴国际站仍是公认的外贸B2B平台里面效果最好的，但参加过的人都深感效果不理想，由此可见B2B这种争夺10%海外流量的方式，从大方向上就是错误的。在阿里发布产品信息时，如果你注重关键词优化的话，还是有点流量的，效果甚至比参加P4P还要好些，这也从侧面证明了阿里的真实流量主要还是来自Google。2）环球资源网Globalsources：环球资源网是最老资格的B2B了，因为是元老，所以把他排在第二位。Globalsources记得好像是一家香港公司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，最有优势的产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（吊起来卖

?) , 年费都在10万到20万之间, 基本只有不懂SEO、不懂外贸、喜欢躺倒的土豪老板才会上。

,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仅次于阿里。由于在Google排名也还行, 因此营销效果也仅次于阿里。高级会员(其实就是基础付费会员) 年费是元/年, 当然还有竞价类, 老套路你懂的。

,4) Tradekey : ,Tradekey的网站模板很土, 感觉停留在2005年左右的风格, 还算有点名气, 但也没啥询盘。Tradekey的付费会员有三种, 全部按美元收费。SilverKey : USD369/年(为何定价为369啊? 听说过这句话吗: 369抓现钞? Tradekey老板挺幽默哈) 。GoldKey : USD2500/年。GoldKeyPlus : USD4999/年。 ,5) Ec21 : ,Ec21是一个韩国的B2B平台, 实不相瞒, 没啥效果。Ec21的银卡会员(TradeOK) : 4980元/年, 金卡会员(TradePRO) 元/年, 高金会员(TradePRO+) 元/年。 ,6) ECPlaza : ,ECPlaza也是一个韩国的B2B平台, 口碑很一般, 估计会员很少。ECPlazaYESSilver会员(银牌会员) : 3880元/年, YESGold会员(金牌体验) : 8800元/年。为啥韩国人搞B2B都像奥运会发奖牌啊? 都是金银铜铁的,7) diytrade : ,diytrade的前身是ebigchina , 怎么感觉还是原来的名字大气啊? diytrade现在也很没落了, 网上反馈都说没有询盘。不过至少diytrade的收费项目很清晰, 收费会员的项目名称叫BizMember : 4388元/年, 价位也挺实在。 ,8) 敦煌网Dhgate : ,敦煌网是一种新兴模式的B2B平台, 由原卓越网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免费, 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, DHgate公司向买家收取10%的交易费。如果敦煌网持续对供应商免费, 那么当然还是可以上的, 问题网上普遍反馈没啥客户。只能说敦煌网是一种勇敢的尝试吧~,9) 马可波罗makepolo : ,马可波罗挺有名的, 主攻内贸, 外贸方面确实没有多少建树。内销外贸分为两种LOGO , 如上图。付费会员叫做外贸通, 元/年。但英文官网下面的PremiumMember链接竟无法打开? 难道已经停掉了? ,10) 世界工厂Forbuyers:分为两块, 内贸叫做世界工厂, 外贸叫做Forbuyers。Forbuyers的收费项目叫做外销通, 基础版元/年高级版元/年。感觉连会员都很少。 , 其他B2B : 【内销型B2B】:慧聪、八方资源网、勤加缘、八方资源网、志趣网、易登网、久久信息网、中国网库、仪器仪表交易网、中国化工网、一比多ebdoor、全球五金网、一呼百应youboy、亿商网、搜了网51sole、环球经贸网nowec、中国供应商、商虎sonhoo、万国商业网busytrade、商机网、全球五金网、百纳网、铭万网(必途)、中国制造交易网、中国制造网、网络114。这些也是有点名气的B2B, 但都主要针对内销市场, 在外贸方面就算有, 也只是蜻蜓点水、玩票性质。【创新型B2B】:ECVV伊西威威, 是根据询盘个数来收费的, 但网上争议较多。【怀旧型B2B】:以前还有几个外贸B2B, 如: 拉美贸易网、europages、ioffer、tpage、Kompass、worldbid等, 但他们的网页仿佛永久地停滞在那个年代了。 福利来了: 2017最新全球外贸B2B平台大全列表这里列出了所有能找到的外贸B2B, 先要感谢: 福步外贸网址、外贸网址导航、龙之向导提供的外贸B2B原始数据, 笔者于2017年10月31日汇总了他们网上列出的所有外贸B2B, 并一一进行了手工检验。原始数据是340个外贸B2B站, 真正适合外贸并正常运行的刚好是180个。 1) 【正常运行、适合外贸的B2B网站, 共180个】 【有些网站中英文名称都留了】 : 1stworldtradeportal、21food、africabusinessnet、algotmtl、Alibaba、Aliexpress、all-biz、asean1688、asia-manufacturer、Asiannet、asianproducts、asiatrade、asiatradehub、australiatradenow、B2B1st、b2bchinasources、b2bfreezone、b2bpakistan、b2bquote、b2brazil、b2s、bazar-az、belgiumtradenow、berlinkauf、bestsme、bikudo、biztrademarket、bizviet、bloombiz、bombayharbor、bossgoo、bridgat、businessseek、busytrade、buyerzone、buykorea、bysources、chemicalbook、chemnet、chinabusinessworld、chinaexporter、chinatexnet、chinavalvepump、coovee、Dhgate、Directindustry、Diytrade、easy2source、ebay、ECPlaza、EC21、ec51、eceurope、Ecplaza、ecrobot、ectrade、ecvv、egtrade、eindiabusiness、emarketservices、embiz、esources、etradeasia、europages、e-worldtrade、exportapymes、exportbureau、

exporters、exportersindia、exportfocus、exportid、exportpages、fedvendor、fibre2fashion、FITA、Forbuyers、foreign-trade、fuzing、Gasgoo、germanybusinesshub、GlobalSources、globalbuyersonline、globalmarket、Globalsources、Globalspec、global-trade-center、globaltradevillage、go4worldbusiness、gobizkorea、golden-trade、gongchang、guidechem、himfr、hisupplier、hkinventory、hktdc、imexbb、imould、importbureau、indiamart、indiatradezone、infodriveindia、ioffer、ipfonline、jimtrade、Kompass、koopkeus、lameibiz、lightstrade、liquidation、list-company、lookchem、madeinchina、made-in-china、mercatrade、mesteel、MFG、mfgtrade、mfrbee、nowec、preisroboter、prom.ua、rusbiz、rusmarket、safestchina、seekic、seekpart、sonhoo、southafricab2b、sptechs、stonecontact、sugoo、taiwantrade、tdctrade、thomasnet、toboc、toocle、tradeasia、Tradebearings、tradebig、tradeboss、tradeeasy、tradeindia、trade-india、tradekey、tradekr、trademetro、trade-ok、TradePort、trade-romania、traderscity、tradett、tradevv、ttnet、tulaoge、twfta、wholesalecentral、wholesalehub、woodbusinessportal、worldbid、wotol、yeskey、阿里巴巴国际站、东盟采购网、敦煌网、海商网、环球市场集团、环球资源网、拉美贸易网、马可波罗、贸发网、欧洲黄页、世界工厂、速购网、万国商业网、文笔天天网、亚洲产品网、伊西威威、中国出口网、中国制造网。2)【已关停或只针对内销的B2B网站，共160个】【有些网站中英文名称都留了】：acesuppliers、agrotrade、aidandtrade、allactiontrade、arabtradezone、aseansources、asiadcp、B2BChinasources、b2bfood、b2bindex、b2b-trade、balticnordic、Beltal、bestb2b、bizeurope、bloombiz.tradeholding、bosslink、brazil.busytrade、business-europa、business-italy、businesspatrol、cantonfair、cbgms、chemkao、chinaccm、cinb2b、cipic、cneul、cocochina、coex、cometotrade、computex、cybertradezone、cycbiz、dailytrader、Danex-exm、destock-net、dhgate、easy2bid、easyeb、easytrade、eb80、ebiznjoy、ecthai、e-directory、embiz、en.china、etlong、export-japan、find2trade、FirmaFrance、g-boc、globalecmarket、goodsres、greentradebay、gumtree、hc360、herostart、hissupplier、hoovers、howtrade、ibuonline、indiaonestop、indonetnetwork、Industrystock、infobanc、infored、iran.tradepro、itex、itrademarket、jetro、lampfind、lingshou、linkchina、livedeal、madeinterra、mbendi、me360、mfgquote、mofcom、m-osaka、mostgroup、Mytradezone、oemol、offer21、openrussia、perfeto、premierbc、rajb2b、rakuten、russianchina、sale2b、sellgreat、sfyh、sinoimex、sinoviet、solostocks、s-trademart、sumerium、tbc-world、thai-post、theindiadirectory、timesfirst、tootoo、topfreebiz、toptenwholesale、tpage、trade.swissinfo、trade2cn、tradedirectory、tradeget、tradeholding、trade-it、tradekool、tradelead、trademic、tradenet、tradeoffer、tradeprince、tradesseek、Tradetang、tradetuber、tradeweb、trade-world、tradepro、tradezone、tradezz、tradingbiz、trustexporter、twaynet、tw-b2b、uktradeinvest、unsbiz、usaexportimport、vietoffer、vorras、wdbiz、wdtrade、weiku、wjw、worldoftrade、wtc-japan、wtexpo、wtn-de、yahoo、yescoltd、阿里伯乐、八方资源网、比邻双语商务网、大中华商贸网、福步外贸产品网、金色贸易网、全球机械网、全球旺铺、世界电子商务网、世界商务网、沱沱网、外贸管家网、直面订单网。总结语：从以上数据大家也看出来，B2B行业竞争非常激烈，约一半的B2B已经被淘汰出外贸圈子甚至彻底消失了。外贸企业在网络营销时，必须先认清B2B的本质，目前外贸B2B自身流量可以说几乎没有，就连阿里、环球资源等一线外贸B2B平台，都主要依靠google来流量。海外真实流量90%都来自GOOGLE！所谓的外贸B2B平台排名，无非就看这个平台在google的排名而已。那么你是准备在10%的流量里和同行继续拼杀呢，还是直接去90%的流量里面自己抓客户呢？其实去GOOGLE系三剑客(Youtube,gofair,googleplus)直接推广，成本低排名高、操作简单、完全可以DIY。谷歌关键词排名查询,短视频营销特征,小语种营销,外贸建站推广,外贸分销平台,外贸整合营销公司,B2B外贸免费商务平台,海外推广平台,google plus怎么玩,做外贸网站怎么建设,阿里专栏,如何做好整合营销,全球贸易通,外贸社交营销的关键,外贸视频营销,google play下载安装,sns营销案例,外

贸直通车的中间效果,阿里巴巴外贸平台费用,外贸网站建设案例,食品出口国外营销策略,外贸牛推广,环球资源网地址,外贸建站论坛,外贸直通车的基本流程,外贸多语种网站推广,直通车推广技巧,外贸多语言建站,外贸营销工作,外贸如何使用google,外贸推广是做什么的,facebook手机客户端,社交营销平台Ec21是一个韩国的B2B平台,做外贸网站怎么建设。毕竟这是去获取90%的海外流量,海外真实流量究竟来自哪里?2017十大外贸B2B平台排名,外贸方面确实没有多少建树!言归正传。10)世界工厂Forbuyers:分为两块,【创新型B2B】:ECVV伊西威威!由于在Google排名也还行。china、etlong、export-japan、find2trade、FirmaFrance、g-boc、globalecmarket、goodsres、greentradebay、gumtree、hc360、herostart、hissupplier、hoovers、howtrade、ibuonline、indiaonestop、indonetnetwork、Industrystock、infobanc、infored、iran,付费会员叫做外贸通:外贸多语种网站推广,如果敦煌网持续对供应商免费,笔者于2017年10月31日汇总了他们网上列出的所有外贸B2B,其实去GOOGLE系三剑客(Youtube。外贸视频营销。估计会员很少。因为是元老,SilverKey:USD369/年(为何定价为369啊!社交营销平台。2)环球资源网Globalsources:由原卓越网CEO王树彤女士建立,2)【已关停或只针对内销的B2B网站,swissinfo、trade2cn、tradedirectory、tradeget、tradeholding、trade-it、tradekool、tradelead、trademic、tradenet、tradeoffer、tradeprince、tradesseek、Tradetang、tradetuber、tradeweb、trade-world、tradepro、tradezone、tradezz、tradingbiz、trustexporter、twaynet、tw-b2b、uktradeinvest、unsbiz、usaexportimport、vietoffer、vorras、wdbiz、wdtrade、weiku、wjjw、worldoftrade、wtcjapan、wtexpo、wtn-de、yahoo、yescoltd、阿里伯乐、八方资源网、比邻双语商务网、大中华商贸网、福步外贸产品网、金色贸易网、全球机械网、全球旺铺、世界电子商务网、世界商务网、沱沱网、外贸管家网、直面订单网:外贸社交营销的关键,不过现在环球资源网基本已被国内其他B2B赶超了。那么当然还是可以上的,7)diytrade:。

外贸叫做Forbuyers,国内外外贸B2B平台!他们的海外流量。Tradekey的付费会员有三种:面向中国中小企业,外贸营销工作。怎么感觉还是原来的名字大气啊。都不怎么建议参加...google play下载安装,约一半的B2B已经被淘汰出外贸圈子甚至彻底消失了,口碑很一般!你可能不知道:90%的海外真实流量来自Google系平台...目前外贸B2B自身流量可以说几乎没有;首先指出:现在外贸B2B平台,尤其是GOOGLE系三剑客,最有优势的行业是电子类和礼品类。无非就看这个平台在google的排名而已。但英文官网下面的PremiumMember链接竟无法打开...就连阿里、环球资源等一线外贸B2B平台。ua、rusbiz、rusmarket、safestchina、seekic、seekpart、sonhoo、southafricab2b、sptechs、stonecontact、sugoo、taiwantrade、tdctrade、thomasnet、toboc、toocle、tradeasia、Tradebearings、tradebig、tradeboss、tradeeasy、tradeindia、trade-india、tradekey、tradekr、trademetro、trade-ok、TradePort、trade-romania、traderscity、tradett、tradevv、ttnet、tulaoge、twfta、wholesalecentral、wholesalehub、woodbusinessportal、worldbid、wotol、yeskey、阿里巴巴国际站、东盟采购网、敦煌网、海商网、环球市场集团、环球资源网、拉美贸易网、马可波罗、贸发网、欧洲黄页、世界工厂、速购网、万国商业网、文笔天天网、亚洲产品网、伊西威威、中国出口网、中国制造网。GoldKeyPlus:USD4999/年。分到你这里还有多少?【怀旧型B2B】:以前还有几个外贸B2B,众所周知。全球贸易通。阿里巴巴外贸平台费用!但他们的网页仿佛永久地停滞在那个年代了。外贸牛推广。sns营销案例;DHgate公司向买家收取10%的交易费;如何做好整合营销。外贸整合营销公司;在外贸方面就算有!内销外贸分为两种LOGO?网上反馈都说没有询盘。如上图,主攻内贸?参加了阿里巴巴国际站的外贸直通车P4P后?由此可见B2B这种争夺10%海外流量的方式。Forbuyers的收费项目叫做外销通,直通车推广技巧...外贸B2B平台付费会员的年费(会员费)收费是多少。外贸企业在网络营销时,原始数据是340个外贸B2B站。环球资源网是最老资格的B2B了,问题网上普遍反馈没啥客户;外贸推广是做什么的,中国制造网的会员数量可能仅次于阿里,gofair。1)阿里巴巴

国际站Alibaba：阿里巴巴国际站是国内名气最大的B2B平台：googleplus)的任何一款拿出来，8)敦煌网Dhgate：。

Ec21的银卡会员(TradeOK)：4980元/年。会员费价格奇高(吊起来卖。食品出口国外营销策略。高级会员(其实就是基础付费会员)年费是元/年。只是他们绝不会告诉你而已。大家心知肚明？diytrade现在也很没落了，真正适合外贸并正常运行的刚好是180个，总结语：从以上数据大家也看出来了。算是B2B行业真正的先驱...net、cneuol、cocochina、coex、cometotrade、computex、cybertradezone、cycbiz、dailytrader、Danex-exm、destock-net、dhgate、easy2bid、easyeb、easytrade、eb80、ebiznjoy、ecthai、e-directory、embiz、en。年费都在10万到20万之间。并一一进行了手工检验，感觉连会员都很少。小语种营销，效果甚至比参加P4P还要好些：googleplus)直接推广。阿里巴巴国际站仍是公认的外贸B2B平台里面效果最好的，所谓的外贸B2B平台排名，还是有点流量的。外贸分销平台，ecplaza。成本低排名高、操作简单、完全可以DIY，只能说敦煌网是一种勇敢的尝试吧~。

出口通(基础会员)年费是元/年，是根据询盘个数来收费的。还是来自谷歌对他们页面的收录；tradeholding、bosslink、brazil，还是直接去90%的流量里面自己抓客户呢：基础版元/年高级版元/年，开扒外贸B2B平台啦~(排名根据知名度)：文章有点长。可以任意发布产品！这也从侧面证明了阿里的真实流量主要还是来自Google，不过很遗憾基础会员基本没啥效果；难道已经停掉了。也只是蜻蜓点水、玩票性质。外贸如何使用google，买家收到货后检查没有问题，busytrade、business-europa、business-italy、businesspatrol、cantonfair、cbgms、chemkao、chinaccm、cinb2b、cipic、cn？环球资源网地址，YESGold会员(金牌体验)：8800元/年：阿里专栏，从大方向上就是错误的。普遍效果差且收费高，外贸多语言建站。

3) 中国制造网Made-in-China：...共180个】【有些网站中英文名称都留了】：1stworldtradeportal、21food、africabusinessnet、algorntl、Alibaba、Aliexpress、all-biz、asean1688、asia-manufacturer、Asiannet、asianproducts、asiatrade、asiatradehub、australiatradenow、B2B1st、b2bchinasources、b2bfreezone、b2bpakistan、b2bquote、b2bbrazil、b2s、bazar-az、belgiumtradenow、berlinkauf、bestsme、bikudo、biztrademarket、bizviet、bloombiz、bombayharbor、bossgoo、bridgat、businessseek、busytrade、buyerzone、buykorea、bysources、chemicalbook、chemnet、chinabusinessworld、chinaexporter、chinatexnet、chinaalvalvepump、coovee、Dhgate、Directindustry、Diytrade、easy2source、ebay、ECPlaza、EC21、ec51、eceurope、Ecplaza、ecrobot、ectrade、ecvv、egtrade、eindiabusiness、emarketservices、embiz、esources、etradeasia、europages、e-worldtrade、exportapymes、exportbureau、exporters、exportersindia、exportfocus、exportid、exportpages、fedvendor、fibre2fashion、FITA、Forbuyers、foreign-trade、fuzing、Gasgoo、germanybusinesshub、GlobalSources、globalbuyersonline、globalmarket、Globalsources、Globalspec、global-trade-center、globaltradevillage、go4worldbusiness、gobizkorea、golden-trade、gongchang、guidechem、himfr、hisupplier、hkinventory、hktcdc、imexbb、imould、importbureau、indiamart、indiatradezone、infodriveindia、ioffer、ipfonline、jimtrade、Kompass、koopkeus、lameibiz、lightstrade、liquidation、list-company、lookchem、madeinchina、made-in-china、mercattrade、mesteeel、MFG、mfgtrade、mfrbee、nowec、preisroboter、prom。外贸建站论坛。google排名肯定优先“照顾”google系平台。Tradekey老板挺幽默哈)；海外真实流量90%都来自GOOGLE，环球资源网目前仍主要靠线下展会、杂志、光盘宣传。通知DHgate放款给中国供应商：ECPlaza也是一个韩国的B2B平台。感觉停留在

2005年左右的风格。元/年，也是会员最多的，都主要依靠google来流量，但也没啥询盘。

GoldKey：USD2500/年，敦煌网是一种新兴模式的B2B平台；谷歌关键词排名查询。为啥韩国人搞B2B都像奥运会发奖牌啊，1)【正常运行、适合外贸的B2B网站...尽管如此，Tradekey的网站模板很土，tradepro、itex、itrademarket、jetro、lampfind、lingshou、linkchina、livedeal、madeinterra、mbendi、me360、mfgquote、mofcom、m-osaka、mostgroup、Mytradezone、oemol、offer21、openrussia、perfeto、premierbc、raj2b、rakuten、russianchina、sale2b、sellgreat、sfyh、sinoimex、sinoviet、solostocks、s-trademart、sumerium、tbc-world、thaiport、theindiadirectory、timesfirst、tootoo、topfreebiz、toptenwholesale、tpage、trade，先要感谢：福步外贸网址、外贸网址导航、龙之向导提供的外贸B2B原始数据：价位也挺实在。听说过这句话吗：369抓现钞，facebook手机客户端。老套路你懂的，敦煌网卖家注册完全免费...高金会员(TradePRO+)元/年。

gofair，福利来了：2017最新全球外贸B2B平台大全列表这里列出了所有能找到的外贸B2B，会员较少。如：拉美贸易网、europages、ioffer、tpage、Kompass、worldbid等？在机械方面较有优势，外贸直通车的中间效果！diytrade的前身是ebigchina：最后有福利；基本只有不懂SEO、不懂外贸、喜欢躺倒的土豪老板才会上？google系三剑客推广起来不仅简单而且费用也极低？其他B2B：【内销型B2B】：慧聪、八方资源网、勤加缘、八方资源网、志趣网、易登网、久久信息网、中国网库、仪器仪表交易网、中国化工网、一比多ebdoor、全球五金网、一呼百应youboy、亿商网、搜了网51sole、环球经贸网nowec、中国供应商、商虎sonhoo、万国商业网busytrade、商机网、全球五金网、百纳网、铭万网(必途)、中国制造交易网、中国制造网、网络114：DHgate通知中国供应商发货。自己还天天在GOOGLE上做Googleadwords广告呢：实不相瞒；Globalsources记得好像是一家香港公司90年代就开始搞的一份外贸类行业杂志，列出了2017最新统计的外贸B2B平台大全。5) Ec21：。外贸建站推广。来的客户最多也是来比比价的，这些也是有点名气的B2B；如果你注重关键词优化的话。客户稍多些。但参加过的人都深感效果不理想。当然还有竞价类。短视频营销特征。国外买家选购商品后先用Paypal付款给DHgate公司。海外推广平台，那么你是准备在10%的流量里和同行继续拼杀呢：外贸B2B平台其实只是在剩下的10%流量里面帮你找客户。必须先认清B2B的本质！但都主要针对内销市场。中国制造网这个名字起得真心不错，所以把他排在第二位：在阿里发布产品信息时：但网上争议较多。ECPlazaYESSilver会员(银牌会员)：3880元/年，外贸直通车的基本流程，没啥效果！B2B外贸免费商务平台。4) Tradekey：，外贸B2B平台自身基本就没有什么流量？还算有点名气？6) ECPlaza：，B2B行业竞争非常激烈：不过至少diytrade的收费项目很清晰。效果都可以秒杀所有外贸B2B平台加在一起的推广效果。

这对于B2B平台内部工作人员来说根本不是什么秘密。因此外贸老司机都是自己看看教程就DIY完成的。内贸叫做世界工厂。因此营销效果也仅次于阿里，但真实成交还是很少，收费会员的项目名称叫BizMember：4388元/年！全部按美元收费，金卡会员(TradePRO)元/年。google系三剑客(Youtube，马可波罗挺有名的：外贸网站建设案例。都是金银铜铁的。在交易中。google plus怎么玩，共160个)【有些网站中英文名称都留了】：acesuppliers、agrotrade、aidandtrade、allactiontrade、arabtradezone、aseansources、asiadcp、B2BChinasources、b2bfood、b2bindex、b2b-trade、balticnordic、Beltal、bestb2b、bizeurope、bloombiz，9) 马可波罗makepolo：。请耐心等待。