

меньше минуты назад

Как продавать на Alibaba?



Как продать на Alibaba товары и услуги?

Возможно, Alibaba начинала как скромная B2B-компания в 1999 году, но сегодня претензия международной торговой компании на славу включает в себя IPO США, которое превышает Google, Facebook и Twitter вместе взятые, и доход в 7,6 млрд долларов за четвертый квартал 2016 года.

Alibaba может стать отличным каналом для проникновения на международные рынки и расширения вашего глобального присутствия. Начать легко, но чтобы извлечь максимальную выгоду из вашего участия в Alibaba и увидеть прирост прибыли, есть несколько вещей, о которых следует помнить при регистрации, настройке и обслуживании своей учетной записи.

Если вы заинтересованы в продаже своей продукции на Alibaba, вот краткий обзор того, что вам нужно для начала.

1. Зарегистрируйте свой аккаунт

Во-первых, вам необходимо зарегистрировать учетную запись Alibaba. Регистрация учетной записи довольно проста, и все, что вам нужно, это действительный адрес электронной почты, ваше имя, а также имя, местонахождение и номер телефона вашей компании. В настоящее время у вас также будет возможность выбрать тип учетной записи, которая вам нравится: учетная запись продавца, учетная запись покупателя или их комбинация.

2. Создайте профиль вашей компании

После подтверждения вашей учетной записи по электронной почте вам необходимо настроить профиль вашей компании, также известный как страница вашей компании. Имейте в виду, что эту информацию увидят потенциальные покупатели (или продавцы, если вы также заинтересованы в том, чтобы стать покупателем), и поэтому вам нужно быть максимально подробным.

Вообще говоря, вам нужно будет включить следующую информацию:

Хотите повысить доверие покупателей? Подумайте о том, чтобы добавить какие-либо результаты испытаний продукции или сертификаты, которые вы могли получить. Они могут служить хорошим предзнаменованием для стандартов ЕС, которые, как правило, являются строгими, и могут поставить ваш продукт впереди других, особенно когда стандарты безопасности являются частью решения о покупке.

Финансирование - Бесплатная регистрация - MatchFactor

Мгновенно просматривать ваши лучшие варианты для бизнес-кредитов и кредитных карт на основе потребностей вашего бизнеса с помощью технологии Nav MatchFactor. Смотрите мои результаты матчей бесплатно.

3. Перечислите ваши продукты

Очевидно, что для продажи ваших продуктов на Alibaba вам нужно будет перечислить их, и, подобно предоставлению полной бизнес-информации, вы также захотите предоставить подробные описания и изображения продуктов, которые вы выбрали для перечисления. Предоставляя точные и подробные описания, вы можете увеличить охват продукта и привлечь потенциальных покупателей

Несмотря на то, что список продуктов сам по себе важен, количество продуктов, которые вы перечисляете, также может сыграть важную роль в вашем успехе в качестве продавца Alibaba. Если на странице вашего продукта только 5-10 товаров, ваша страница будет выглядеть пустой или неполной. Кроме того, чем больше продуктов у вас есть, тем больше вероятность того, что вы попадете в результаты поиска продуктов, что приведет к большей открытости и более высоким шансам найти партнеров.

4. Будьте качественным коммуникатором

Если вы еще не заметили, во многих отношениях восприятие является ключом к успеху. Создание чувства целостности и уверенности в отношении вашего бренда необходимо для максимизации любых партнерских отношений Alibaba. И хотя страница звездной компании и подробные описания продуктов могут иметь большое значение, они не всегда закрывают сделку.

Как продавцу в международном пространстве, важно, чтобы вы отвечали и общались с потенциальными и существующими покупателями, поддерживая здоровые отношения, которые могут развивать ваш бизнес. Чтобы помочь вам сделать это, Alibaba предоставляет центр сообщений для управления связью. Вы также можете установить TradeManager - платформу чата Alibaba, которая позволяет вам общаться в реальном времени с другими пользователями Alibaba.

5. Подумайте о золотом членстве

Присоединиться к Alibaba бесплатно, но для тех, кто заинтересован в том, чтобы по-настоящему использовать все, что он может предложить, особенно клиентскую базу и функциональность сайта, золотое членство может стоить рассмотреть. В настоящее время существует три различных уровня участия в программе Gold: базовый, стандартный и премиум.

Каждый из этих уровней предлагает своим пользователям свою собственную веб-страницу; ранжирование по приоритетам в результатах поиска; неограниченное количество сообщений о продукте (ограничение членства в 50); и возможность процитировать запросы на покупку. Кроме того, каждый уровень имеет доступ к витринам продуктов, которые, по словам Alibaba, могут в 100 раз увеличить количество просмотров продуктов.

Как и следовало ожидать, премиум-участники получают преференциальный режим и пользуются преимуществами размещения продуктов на 1-м месте, 28 демонстраций продуктов (стандартные и базовые участники получают 12 и 5 соответственно), и они даже получают свое персональное обслуживание клиентов.

6. Воспользуйтесь преимуществами Alibaba Resources

Alibaba имеет множество образовательных и обучающих ресурсов, которые могут помочь владельцам бизнеса максимально

Ссылка на статью: [Как продавать на Alibaba?](#)