

# 揭阳职业技术学院



## 教案

课程：职业与企业公共能力（外贸电商概论及实务）

任课教师：黄小春

专业：小学英语教育

班级：小学英语教育 231、小学英语教育 3+证书 231

学期授课计划时数：36 课时

<b>Chapter 1</b>	阿里巴巴国际站全景图
<b>Teaching Objective</b>	1、熟悉阿里巴巴国际站的构造 2、了解国际站日常操作 3、熟悉阿里巴巴平台业务操作流程 4、国际化视野与跨文化交流能力的提升（思政目标）
<b>Teaching Focus</b>	阿里巴巴国际站的构造、国际站日常操作、阿里巴巴平台业务全景介绍
<b>Teaching Difficulty</b>	阿里巴巴国际站各组成部分的功能和注意事项
<b>Teaching Duration</b>	4 学时
<b>Teaching Method</b>	案例分析，实操展示，实践讨论
<b>Assignment</b>	熟悉阿里巴巴国际站的总体结构，并根据提供的资料进行各部分的结构分析。

### 一、阿里巴巴国际站首页介绍

**阿里巴巴国际站** (www.alibaba.com)是帮助中小企业拓展国际贸易的出口营销推广服务，它基于全球领先的企业间电子商务网站阿里巴巴国际站贸易平台，通过向海外买家展示、推广供应商的企业和产品，进而获得贸易商机和订单，是出口企业拓展国际贸易的首选网络平台。

**核心价值：**

- 1、买家可以寻找搜索卖家所发布的公司及产品信息。
- 2、卖家可以寻找搜索买家的采购信息。
- 3、为买家卖家行为提供了沟通工具，帐号管理工具等。

阿里巴巴国际站首页预览：

The screenshot shows the Alibaba.com international site homepage with several key elements highlighted by red boxes:

- Top Navigation:** Includes the Alibaba.com logo, user profile (Hi Peggy), sign-out, and a dropdown menu for "My Alibaba" with a sub-item "进入管理后台" (Enter Management Backend). There are also buttons for "For Buyers" (买家找卖家), "For Suppliers" (卖家找买家), and "Customer Service" (帮助中心).
- Search Bar:** A prominent search bar with the text "搜索框, 支持products, suppliers, quotes搜索" (Search box, supports products, suppliers, quotes search) and a "SEARCH" button.
- Order Status:** A summary bar showing "0 Pending Payment", "1 Pending Confirmation", and "2 New Messages".
- Main Banner:** A large promotional banner for "Limited Time Offers" with the headline "Great Deals in the Most Popular Categories". It features a woman holding a tablet and a "Shop Now" button. A sub-headline reads "热门活动和新功能介绍" (Introduction to Popular Activities and New Features).
- Service Links:** A row of service links including "Discover Products & Suppliers" (找商找品), "Manage Orders Online" (订单管理), and "Get Full Order Protection" (外贸服务).
- Categories Section:** A list of product categories such as Apparel, Textiles & Accessories, Auto & Transportation, Electronics, Machinery, Industrial Parts & Tools, Gifts, Sports & Toys, Home, Lights & Construction, Health & Beauty, Bags, Shoes & Accessories, Electrical Equipment, Components & Telecom, Agriculture & Food, Packaging, Advertising & Office, and Metallurgy, Chemicals & Plastics. A sub-headline reads "网站产品类目展示" (Website Product Category Display).
- AliSource Section:** A section titled "AliSource" with the sub-headline "采购直达" (Direct Procurement). It includes the text "Want to save time & cost? Let us help you!" and a "Source Now" button. Below the text are three bullet points: "With AliSource, you can: ✓ Customize your Buying Request", "✓ Use professional purchasing agents", and "✓ Get quick quotations on items across the web".
- Wholesaler Section:** A section titled "Wholesaler" with the sub-headline "在线批发" (Online Wholesale). It features the text "Global Brands Converge Here" and a list of product categories: Smart Gadgets & Accessories, Quality Outdoor & Athletic Gear, Pets Apparel & Accessories (highlighted in red), Modern Decorative Lighting, and Latest Fashion Collections. A "Shop Now" button is also present.
- Selected Products Section:** A section titled "Selected Products" with a sub-headline "新热产品推荐" (New Hot Product Recommendations). It displays five product cards:
  - Quality Assured:** Iphone Case (Compatible Brand: Apple iPhones, Compatible Brand: Key, 3572 Items >)
  - Most Popular:** Power Bank (Socket Type: USB, Material: Aluminium, 5185 Items >)
  - Quality Assured:** Electronic Cigarette (Brand Name: Bauway, Material: Silicone, 520 Items >)
  - Quality Assured:** Paper Packaging (Material: Laminated Material, Material: Paper, 7829 Items >)
  - Quality Assured:** Scooter Bluetooth (Range Per Charge: 15km, Tire Size: 8 Inch, 2241 Items >)

### Top Suppliers Top rated suppliers from all over the world!

**热门行业全球优质供应商推荐**

- 1800+** Verified Suppliers of Consumer Electronics
- 180+** Verified Purchasing Agents of Apparel
- 150+** Verified Purchasing Agents of Furniture
- 600+** Suppliers Verified Onsite by Leading Verification Companies
- 800+** Verified Suppliers of Large Production Capacity

### Limited Time Offers 1d 05h 16m 58s

**在线批发活动页面** [View more >](#)

- Free Shipping Leggings**  
US \$7.02 / Piece  
Rec. retail price: US \$15.10
- Black Gold Diamond Ring**  
US \$0.98 / Piece  
Rec. retail price: US \$39.00
- RGB 3W LED Smart Light**  
US \$3.47 / Piece  
Rec. retail price: US \$11.35
- PU Leather Wallet Case**  
US \$2.78 / Piece  
Rec. retail price: US \$9.98
- Windproof Cycling Jackets**  
US \$15.76 / Piece  
Rec. retail price: US \$39.99

### Global Expo **全球展**

Seymour Alternative Farming Expo  
19 February 2016 Seymour  
Agriculture

[Details >](#) [All expos >](#)

### Find Suppliers by Region **海外金牌供应商国家站**

- US
- India
- China
- Malaysia
- Thailand
- Turkey
- UK
- Japan
- Vietnam
- Taiwan

[More regions >](#)

### Manage Orders Online **订单管理 (主要场景为商机管理中心)**

Get Live Updates & Track Your Orders

Messages	Order Confirmation	Payment	Shipping	Completed
Subject	Order Amount	Status	Actions	
Update Time: 2016-01-26			Joe Wang	companycompany
I want to buy the product you are selling on Alibaba.com.	--	new inquiry	<a href="#">View Detail &gt;</a>	
Update Time: 2016-01-26			Joe Wang	companycompany
Inquiry from Peggy Xu about your products.	--	ongoing	<a href="#">View Detail &gt;</a>	
Update Time: 2016-01-03			pepper y	alibabastaff
I'm interested in your LED	--	new inquiry	<a href="#">View Detail &gt;</a>	

[View More >](#)

The screenshot displays the Alibaba.com interface with several key sections:

- Get Full Order Protection:** A banner at the top right with the Chinese text "贸易服务 (重点介绍信保服务)".
- Trade Assurance:** A section on the left highlighting a "FREE Payment Protection Service" with 100% protection for product quality, on-time shipment, and payment. It includes a two-step process: 1. Confirm order online with a Trade Assurance supplier; 2. Pay to the supplier's cif/bank account. A video player on the right shows a woman with a quote: "It's really reassuring to know that you have coverage if something goes wrong or if the product doesn't arrive on time."
- Business Identity:** "Get Verified, Build Trust" with benefits like displaying verification status and faster responses.
- e - Credit Line:** "Buy Now, Pay Later" with benefits like trusted local lenders, fast financing, and competitive rates.
- Inspection Service:** "Have Your Order Inspected" with benefits like independent inspectors, proven cost efficiency, and competitive rates.
- Logistics Service:** "Fast, Reliable, Economical" with benefits like competitive rates, guaranteed service delivery, and quick access to logistics solutions.
- Navigation and Footer:** A bottom section with links for Customer Services, About Us, Buy on Alibaba.com, Sell on Alibaba.com, and Trade Services. It also features a language selector with "阿里巴巴多语言站点" highlighted, and various utility links like "Free APP" and "Download TradeManager".

## 二、国际站的日常操作包括:

### 1. 普通产品发布和维护:

产品是基础,有新产品时要及时发布,不发布产品时也建议您经常关注之前已经发布的产品信息是否完善,尽量提高产品的信息质量,以吸引买家注意。点此查看 [信息质量提升手册](#)

### 2. 橱窗产品:

定期更换橱窗产品,以保证橱窗产品的曝光优势。点此查看 [橱窗产品介绍](#)

### 3. 数据管家:

关注数据管家,了解贵司目前的操作情况和效果情况,从而调整您接下来的操作方向。点此查看 [数据管家基本介绍](#)

### 4. 网站建设:

提高网站建设的专业性，上传符合公司特质要求的 banner 图片以及 logo，创建公司栏目等。点击查看 [全球旺铺是什么](#)

#### 5. 主动找买家：

您可在 [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com) 选择 Buyer 输入关键词后查找买家采购信息，选择合适的采购信息进行报价。

**如果您是刚开始接手阿里巴巴国际站操作，以下建议供您参考：**

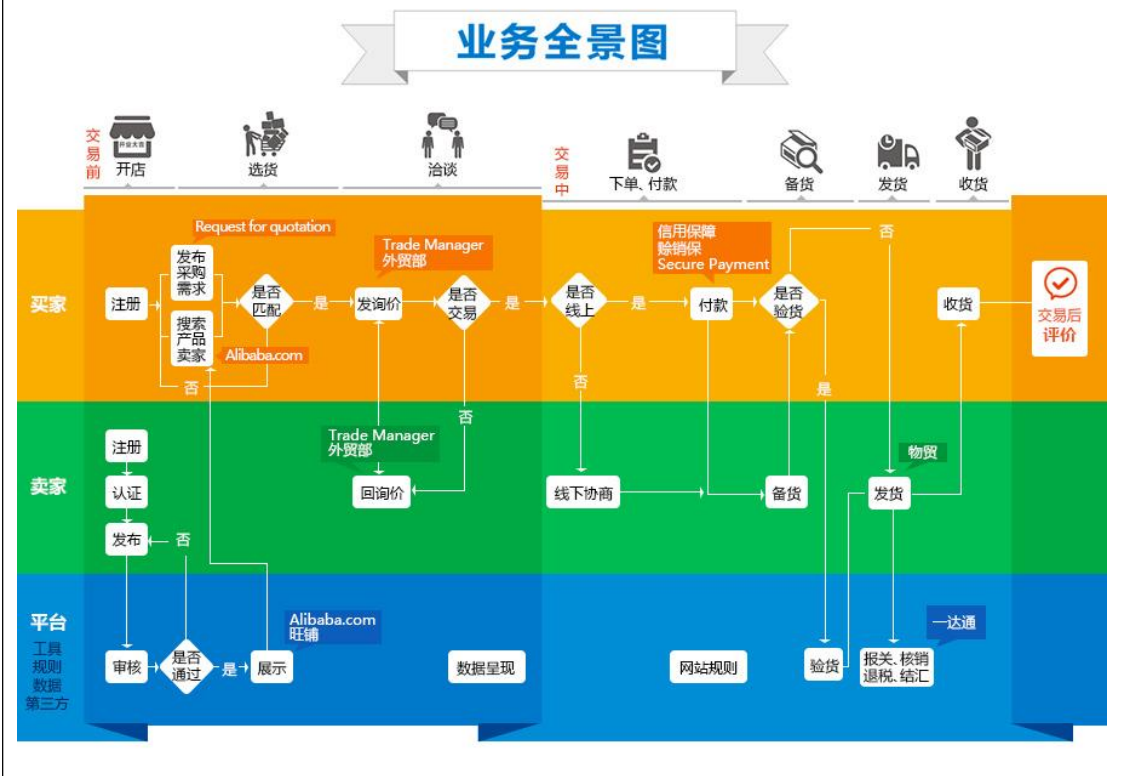
1. 您可以登录[服务中心](#)，了解平台的各个模块的规则、作用和操作；
2. 如果您有空余时间，建议您观看 [《My alibaba 操作介绍》](#)，可以帮助您更好的操作平台和吸引买家；
3. 阿里巴巴针对操作新手特别整理了[新人宝典](#) 供您学习参考；

#### 三、阿里巴巴平台流程图

**阿里巴巴平台业务总览图如下：**



业务全景图:



<b>Chapter 2</b>	<b>国际站后台认知</b>
<b>Teaching Objective</b>	1、了解阿里国际站后台的主要操作功能 2、初步熟悉后台的操作流程 3、培养跨境电商的实操能力，提升就业力(思政目标)
<b>Teaching Focus</b>	初步熟悉后台的主要操作功能和各项目操作流程
<b>Teaching Difficulty</b>	理解阿里国际站后台各重点功能的主要操作方法
<b>Teaching Duration</b>	4 学时
<b>Teaching Method</b>	案例分析，实操展示，实践讨论
<b>Assignment</b>	熟悉阿里巴巴国际站后台的总体结构，并根据提供的要求快速找到所需资料。

## 一、阿里国际站后台操作的八大常识

### （一）、阿里巴巴允许上传的多图产品个数

自 2013 年 7 月 10 日起，金牌供应商会员的产品主图多图产品发布量由原来 32 个升级为 100 个。

### （二）、如何在阿里巴巴搜索结果中区分固定排名、P4P 竞价排名和自然排名的产品？

- 1、比较隐约的实线以上的产品是购买了关键词固定排名广告的产品
- 2、点线相间的产品是购买了外贸直通车（P4P 竞价排名）的产品，右边以及底部的 premium related products 也是 P4P 产品。
- 3、细实线以上的产品为自然排名产品

### （三）、如何理解阿里巴巴橱窗产品的定位及作用？

橱窗产品就是你的主营产品，能比其他的产品得到更多曝光的机会。在排名系统里面，橱窗产品是优先排名的。但是因为竞争，只有信息质量高，客户喜好度高的产品才会排在前面。更多影响自然排名的内容，请看《阿里巴巴排名算法大揭秘》

### （四）、阿里巴巴搜索排名的目的是什么？

搜索排名的目的，在于帮助买家找到最符合其需求的产品和供应商。这样的匹配结果本身也会根据买家的搜索需求和供应商自身的表现不断变化，排名本身就是系统进行，除了关键词排名广告或外贸直通车 P4P 服务，谁也无法承诺排名位置固定不变，或永远排前。

### （五）、阿里巴巴的搜索排名是否实时更新？

为了能让供应商发布的优质产品及时的展示，并被买家搜索查看，因此阿里的排名是时时更新，可以随时编辑或新发布产品。这里需要注意的问题——目前阿里

国际站上的搜索排序，都是系统根据产品的信息质量和供应商整体质量综合考虑后自动排名，有一定的波动，因此不同的时间，会有不同的排名效果。

(六)、阿里巴巴产品最好什么时候上传和更新？

阿里巴巴的服务器在美国，最佳产品更新时间是美国 12 点后，也就是中国时间下午 4 点后。

(七)、阿里巴巴后台数据管家和行业视角各个模块的更新时间？

数据管家因为数据的来源选择时间不一样，所以更新频率各个模块都不一样，具体请参考一下列

模块位置	名称	更新时间
诊断中心		每日
我的效果（效果统计）		每周二
我的产品（有效果和零效果产品）		每日
我的词	按周统计部分	每周二
	按月统计部分	每月3号
关键词搜索排名产品效果统计		每周二
橱窗产品效果统计		每周二
我的操作		每周二
热门搜索词	预定热门词下的“关键词”	每周六
	供应商竞争度	每月月初
	橱窗数	每月月初
	X月份搜索热度	每月月初
	已购买、剩余数	每日

**温馨提示：**

- 1) 按天更新的数据，统计只能统计到两天前的数据；
- 2) 更新时间为美国时间，存在时差，建议下午晚点查看；

行业视角各个模块的更新时间是不一样的，您可以根据各个模块的页面提示来查看更新时间。  
具体更新时间整理如下，请参考：

板块	数据范围	更新时间点
首页—市场搜索份额及排名	上上周日至上周六	每周一
行业趋势	近一年的月数据	每月4日
买家大洲分布	最近三个月的数据	每月4日
热门搜索国家或地区	上个月的数据	每月4日
竞争度分析	上个月最后一天数据	每月4日
卖家全国分布	上个月最后一天数据	每月4日
热搜词	上上周日至上周六	每周一
搜索上升最快词	上上周日至上周六	每周一
各国或地区需求	上个月的数据	每月4日

<b>Chapter 3</b>	产品发布与管理
<b>Teaching Objective</b>	1、了解阿里巴巴国际站页面功能，掌握产品发布的模块和产品详情制作模板 2、培养创新精神和创业意识（思政目标）
<b>Teaching Focus</b>	掌握产品发布的模块和产品详情制作模板
<b>Teaching Difficulty</b>	理解如何关注产品排名来完善对关键词的设置，提升曝光率
<b>Teaching Duration</b>	4 学时
<b>Teaching Method</b>	案例分析，实操展示，实操讨论
<b>Assignment</b>	实践发布一个产品，如何选择关键词，如何描述产品信息等。

### 教学过程

#### 一、有效原则

- 1、高：匹配度高
- 2、富：信息完整丰富
- 3、美：内容图片精美

#### 二、发布发布产品模块

##### 1. 基本信息：

- 1)、发布产品基本信息对于搜索排名和展示非常重要
- 2)、基本信息包括：产品名称，产品关键词（至少填写一个关键词，所以关键词在搜索排序上权重相同，请不要重复填写）产品图片（可以选择发布一张或多张图片，建议多角度展示商品，提升买家满意度）

##### 2. 产品属性：

- 1)、完整填写将有助于买家找到并了解您的产品
- 2)、产品属性包括：型号，品牌，原产地等详细信息，产品属性都填写完整

##### 3. 自定义属性：

自定义属性包括属性名和属性值，可以点击添加，10 项属性全部填满，直到不能再添加

##### 4. 交易信息：第六重匹配

- 1)：完善交易信息，方便买家做出采购决定。添加补充信息一栏需要根据产品的特点进行添加。

## 5. 产品详情

### 三、买家关注什么？

- 1、产品质量：包括产品描述，生产流程质检流程，包装，认证
- 2、交货期：公司实力（厂房，展厅，团队，展会）
- 3、付款方式：FAQ
- 4、价格
- 5、服务

### 四、产品详情之制作模板

- 1、插入导航（添加自定义导航）：导航的作用是用户可以跳跃性地查看你导航下的内容。
- 2、产品详情包括：标题、表格、文字、产品细节图、产品制作流程图、包装过程流程图（文字必须始终穿插其中），公司介绍（样品间，展会秀），认证，服务，快速问答，相关产品的超链接
- 3、产品详情各部分的制作要求：
  - 1. 标题（例：字体 32 号字，Arial, 加粗。改色。做到醒目）
  - 2. 表格（手动插入表格，而不是一张表格的图片）
  - 3. 文字（文本相关性，文字一直穿插其中）
  - 4. 产品细节图（例：宽 750 像素；细节图：清晰，尽量多方位展示）
  - 5. 产品制作流程图（九宫格，12 格等）
  - 6. 包装图（四宫格，6 宫格，九宫格等）
  - 7. 公司的介绍，展会秀，买家秀，样品间（四宫格，九宫格等）
  - 8. 认证（九宫格等）
  - 9. 我们的服务（质保期，售后维修等）
  - 10. 快速问答（客户可能会产生的问题，作一个简单回答）
  - 11. 相关产品的超链接（方便客户，吸引客户查看另外的产品，引流）

## 二、如何发布优质产品

### （一）、一个好的标题的特点

- 1、搜索者倾向于点击标题和摘要部分正好包含有搜索请求关键字的结果。

#### 标题优化小结

- 1)、产品标题必须跟关键词紧密结合
- 2)、产品标题必须充分体现产品特点：如材料，功能，卖点，认证等信息

### （二）产品内容：产品简要描述及优势-交易信息-产品属性（所有空格 100%填满）

### （三）产品详情：

- 1)、产品篇：标题，产品参数表格，产品特点卖点描述，产品细节图，产品认证报告，产品生产流程
- 2)、企业篇：企业简介，企业优势服务介绍，企业形象图片展示
- 3)、关联产品：本款关联，本公司主打，近期流行

#### (四) 如何发布优质产品

- 1)、导航模板：添加自定义导航
- 2)、关联产品：插入编辑链接

### 三、产品排名

阿里巴巴国际站搜索排序机制会根据用户需求、市场环境、政府监管等不断地进行优化调整，搜索排序结果将是诸多内外部因素共同作用而成，变化性和不确定性较大，所以需要经常关注外贸圈的更新

#### (一)、阿里巴巴国际站搜索排序定义及原则

搜索是各类大型网站最基本的功能，它能让用户更高效快捷地表达自己的需求并得到网站返回的结果，而排序则是这一类结果的体现。同样地，阿里巴巴国际站搜索排序功能的目的是让用户快速高效地匹配到最合适的产品、供应商或者资讯。

#### (二) 阿里巴巴国际站搜索排序分类

在国际站主页的 **categories** 类目中搜索 **suppliers** 供应商

#### (三) 阿里巴巴国际站搜索排序机制

##### 1、匹配

匹配是指搜索返回结果要与买家输入的搜索词相匹配，主要考虑类目相关性、文本相关性两个方面：

##### 1) 类目相关性：

类目即产品的类别，搜索功能首先要保证类目相关，以期快速定位到买家需求所属的同类产品。

建议供应商发布产品时选择正确合适的类目：

(1) 不要错放类目。阿里巴巴国际站将恶意将产品放置在不正确的类目下以期获得曝光的行为认定为作弊行为，此类行为将会受到平台反作弊机制的严厉打击，并对供应商产品展示效果产生负面的影响。

(2) 存在准确类目的产品不要放在“Other”类目下。如果供应商难以找到合适的类目或认为平台的类目建设不够合理，可以随时通过客服或者客户经理向平台反馈。

案例分析总结：

(a)、“类目相关性”的相关示意：图像、标题、类目一致，产品的类目相关性较高。

(b)、图像标题说的都是活动部件，类目却放置在楼梯下，产品的类目相关性较低。建议处理方式是将该产品放置在“楼梯部件”这个类目下。尤其需要注意整体和部件的类目区分。

##### 2)、文本相关性：

文本相关性是指搜索精准匹配到买家需求的产品集合。搜索功能会根据产品标题、属性、关键词等产品关键信息进行检索，并与买家搜索词的文本相关性进行匹配。建议供应商发布产品时作出真实、准确、合理、完善的关键信息描述：

(1) 将产品词真实、准确地体现在产品标题中，并可以在产品标题中添加相关的修饰词、关键词，通过完善属性等方式来更好地匹配买家搜索词。

(2) 避免堆砌、滥用产品关键词。在产品信息描述中单纯地重复使用关键词的行为,如关键词堆砌、关键词滥用、标题滥用等非但不会增加文本相关性反而会降低搜索匹配效果。

## 2、排序

排序是指在匹配条件同等的情况下将买家偏好的、更好的产品、更优质的供应商优先展示,主要考虑买家偏好、产品信息、供应商信息3个要素。

### 1).产品信息

平台排序功能会从产品信息描述的易读性、丰富性、一致性来判断产品质量的高低。

建议供应商:

(1) 产品标题要做到言简意赅。简要、清楚地描述产品的名称、型号以及关键特征、特性,使买家一看即知产品关键信息。切忌反复堆砌、罗列相同或者意思相近的词组,过于冗长的标题会使买家找不到重点,难以判别产品标题的中心内容。

(2) 产品属性要尽量完整、准确填写,主图尽量清晰、明确,这些能够帮助买家清楚了解产品。

(3) 产品详细描述中的信息一定要真实、准确,避免和标题、属性出现互斥或者不一致的情况,对买家或平台的判断造成干扰。恰当使用图片或表格介绍产品功能、特点、质量、优势,有助于买家的快速理解。

另外,非自然语言描述或信息重复严重的产品表述会降低该产品的搜索排序效果。

### 2).供应商信息

平台排序功能会从供应商信息的完整度、真实度、供应商在平台的活跃度,供应商对其店铺及产品的管理维护程度等多方面进行供应商信息质量的判断。建议供应商:

(1) 完善供应商表单中的内容,尽可能完成或者提供更多的认证信息。一般来说,供应商认证信息展示得越多,买家对该供应商真实性的疑虑越小,沟通的成本也越低,发生询盘的概率也会随之提升。

(2) 积极、及时地对自身的店铺进行维护,如合理控制产品总量、突出重点产品、对逾期或者不具太大价值的产品进行清理等。店铺内大量相似的产品或无效产品大量累积会使买家产生视觉疲劳,从而失去对该店铺的兴趣,并将直接影响供应商信息质量,进而影响供应商的搜索排序效果。

(3) 及时回复买家的各类询盘、咨询等。更及时的回复能提升买家的好感,有助于达成贸易,避免错失商机。

### 3).买家偏好

平台排序功能会根据买家的行为识别买家偏好,将买家更喜欢的产品排序靠前。建议供应商:

(1) 及时了解自身所在行业动态信息和买家需求点,与自有产品的优势、特点进行分析和结合,并在产品标题、关键词、自定义属性、描述中加以体现。

(2) 需要说明的是,买家偏好更多取决于买家自身的采购意愿。不同的买家搜索相同的关键词,因为买家偏好、意愿不同,买家对产品或供应商的选择也会不同。

**阿里巴巴平台上机实操项目:**

**阿里巴巴平台实操项目一:**

阿里巴巴速卖通概述

- 1.识记阿里巴巴速卖通平台与国际站、淘宝的区别；熟知速卖通平台的特点和定位；
- 2.能够浏览速卖通卖家页面（英文版）；
- 3.培养跨境电商交易习惯。 1.布置任务，学生自己比较速卖通和亚马逊两个平台的首页结构；
- 2.熟悉并翻译速卖通平台的一级和二级类目、比较亚马逊平台类目；
- 3.学生分组讨论两个平台的异同。

#### 阿里巴巴平台实操项目二：

- 阿里巴巴速卖通买家操作：熟悉平台
- 1.熟悉速卖通英文界面、英文商品页面，熟知买家的购物流程；
  - 2.能够利用平台搜索商品、联系卖家；
  - 3.培养跨境电商交易习惯。 1.布置任务，在速卖通平台搜索某一商品，比较亚马逊平台搜索；
  - 2.多媒体演示，介绍相关知识；
  - 3.完成任务。

#### 阿里巴巴平台实操项目三

- 阿里巴巴速卖通卖家操作——开通商铺
- 1.识记卖家操作流程、注册相关规则；
  - 2.能够进行卖家账户注册认证流程并通过开店考试；
  - 3.培养跨境电商交易意识。 1.布置任务，在 AliExpress.com 平台注册卖家账户，编辑完善个人信息；注册支付宝账号，进行实名认证；
  - 2.学习相关知识；
  - 3.学生完成任务，教师指导。

<b>Chapter 4</b>	采购直达
<b>Teaching Objective</b>	1、了解阿里采购直达的定义 2、熟悉采购直达的流程 3、了解采购直达的常见问题 4、增强规则意识与法律意识（思政目标）
<b>Teaching Focus</b>	熟悉采购直达的流程和常见问题
<b>Teaching Difficulty</b>	如何解决采购直达的常见问题
<b>Teaching Duration</b>	4 学时
<b>Teaching Method</b>	案例分析，实操展示，实操讨论
<b>Assignment</b>	熟悉采购直达的流程，并发布一个采购信息。

### 一、 采购直达的概念

采购直达又称 RFQ (RFQ=request for quotation)，是指买家主动填写采购信息委托阿里巴巴平台寻找合适卖家，供应商可查看采购需求，根据买家要求及时报价；该功能暂不收费。在这个公开的大市场中，买家会主动发布采购需求，供应商可以自主挑选合适的买家进行报价。采购直达服务能够在大幅度提升买家采购效率的同时，帮助供应商更好地完成订单转化，并赢取更多高质量买家。

### 二、 阿里采购直达的特点

1、海量商机，需求明确 2、主动出击，赢取买家 3 流程简单，快速互信

### 三、 采购直达的服务流程

1、买家发布采购需求

To post Buying Requests, simply:

1. Sign in to [My Alibaba](#)
2. Click **Post Buying Request** in the **Buying Requests** section
3. Complete the form 'Tell The Supplier What You Want'
4. Click **Get Quotes Now** to submit your Buying Request online

2、需求审核

一般您的采购需求信息会在 48 小时之内审核，审核通过后将有邮件通知您的注册邮箱。

---

### 3、供应商报价

#### **RFQ 报价:**

(1) 若收到 rfq 通知邮件，点击邮件中"查看并报价"按钮，登陆后可查看详细采购需求内容，同时在线填写产品价格，公司优势，需要跟买家进一步沟通的细节问题，提交在线报价。切勿直接回复系统邮件。

(2) 直接登陆 My Alibaba（路径：业务管理>>采购直达>>[管理 RFQ](#)）查收买家的采购需求并报价。

(3) 直接进入 <http://sourcing.alibaba.com/> 页面搜索 rfq 后点击 quote now 按钮报价。

#### **温馨提醒:**

1. 请认真阅读 RFQ，针对买家需求提供相符或相关的产品，并添加详细的报价信息。

2. 每个报价最多允许修改一次，请务必保证报价详细真实。

3. 若您一周内 5 次以上（包含 5 次）报价审核未通过，则接下来的 7 天内您将无法进行报价。

4. 有些客户发布的信息是比较简单的，不一定是点击贵司某款产品页面进行询价，建议您可以先报价，后期再跟他沟通。

#### 4、报价审核

**针对采购需求的报价在线成功提交后，系统会在 2 个工作日内对报价进行审核。**

- 1) 若报价通过审核，则将其直接推荐给买家，同时您可以在 My Alibaba 后台查看买家的联系方式；
- 2) 若报价未通过审核，请根据通知邮件中说明的原因，对报价进行编辑并重新提交审核。

#### **备注：**

- 1) 若退回原因是主营不符则没有修改机会。
- 2) 审核结果将通过邮件发送给**报价对应的账号**。

#### 5、双方沟通

报价审核通过后就可以看到买家的联系方式，子账号只能查看自己报价通过的买家联系方式，管理员可以看到所有的，具体方法如下：

通过的报价管理模块，已审核通过的报价，点击联系买家：

#### 四、 采购直达的常见问题

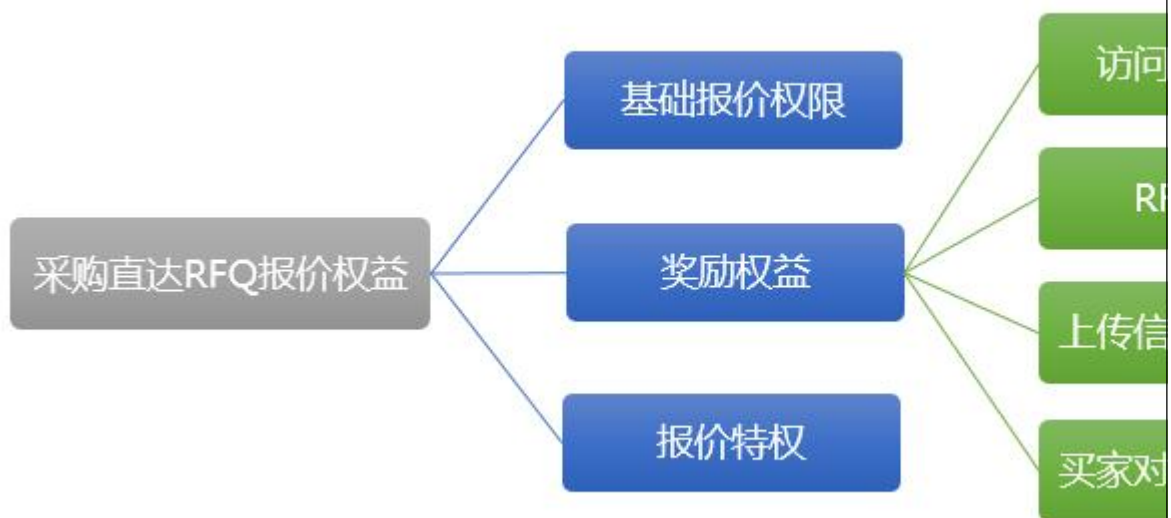
- 1、**采购直达市场新规则是什么？（2016. 1. 14 更新）**

为了让采购直达市场健康的发展下去，为了让买卖双方达到共赢，市场规则将迎来新的变革（新规则已于 16 年 1 月 14 日开始执行）。

**主要变化点：**

1. 取消原来的报价层级，报价权限由基础权限和奖励权限组成
2. 基础权限，每家供应商每月 20 条，有效期为当月，奖励权限由该供应商当月的表现决定，奖励权限请看下图：
3. 按公司纬度享有一定数量的报价权限：所有主子账号可以报价，但使用的是该公司的报价额度。

一、采购直达市场报价权益组成



"奖励权益"仅为暂定规则，后续根据采购直达市场情况，可能会变动。

## 二、采购直达市场用户激励规则

### 1、报价【注11】权限奖励规则

项目	奖励阶段	报价权限奖励【注13】	报价畅行权限奖励
当月累计有访问采购直达市场的天数【注10】	5天	2条	-
	10天	2条	-
	15天	2条	-
	20天	2条	-
	25天	2条	-
	30天	2条	-
当月累计有RFQ报价的天数	5天	5条	-
	10天	6条	-
	15天	6条	-
	20天	8条	-
	25天	8条	-
	30天	9条	-
有1单及以上有效信用保障订单【注11】	1单	10条	2条
	3单	25条	5条
	5单	30条	5条
	7单	45条	7条
	10单	50条	7条
买家对RFQ报价的好评	每个好评	2条	-

示意图

行为	奖励的报价权益				
登陆RFQ市场	累计天数	5天	10天	15天	20天
	奖励	+2报价	+2报价	+2报价	+2报价
报价	累计天数	5天	10天	15天	20天
	奖励	+5报价	+6报价	+6报价	+8报价
支付信保订单	累计天数	1单	3单	5单	7单
	奖励	+10报价 +2畅行	+25报价 +5畅行	+30报价 +5畅行	+45报价 +7畅行
获得好评	每获1个好评，奖励2个报价权限				

## 2、报价特权规则

要求	当月权益
上月在采购直达市场有 1 条审核通过的 报价，且 上月有 1 单及以上有效信用保障订单	1、Popular Supplier 的标识 2、报价优先推荐【注 14】 3、优质 RFQ【注 15】优先报价权【注 16】

注释：

注 9：采购直达体验客户不参与“当天累计有访问 RFQ 市场”奖励报价权益的项目。

注 10：本规则中所指的“信用保障订单”均指在采购直达市场中提交的，且自本规

则生效之日起支付首付款的信用保障订单。

注 11: 本规则中所指“报价”暂不包含供应商参与了“采购直达商机助力计划”后发送给买家的自动报价。

注 12: 奖励的报价权益以供应商公司为单位、实时发放,有效期至 2016 年 6 月 30 日。供应商可在 MA 后台采购直达专区查看自己的报价权益情况。

注 13: “报价畅行权限”是可对报价席位已满的 RFQ 继续报价,每条 RFQ 最多接受 5 个畅行报价。“报价畅行权限”也可作为普通报价权限来用。

注 14: “报价优先推荐”指获得该权益的用户的所有采购直达报价,在买家 My Alibaba 后台的报价列表中排序优先。具体为:报价优先推荐先于无报价优先推荐;报价优先推荐按报价先后时间顺序排序。

注 15: “优质 RFQ”是阿里巴巴根据 RFQ 信息及买家质量判断为优质的 RFQ,并带有“Quality RFQ”标志。

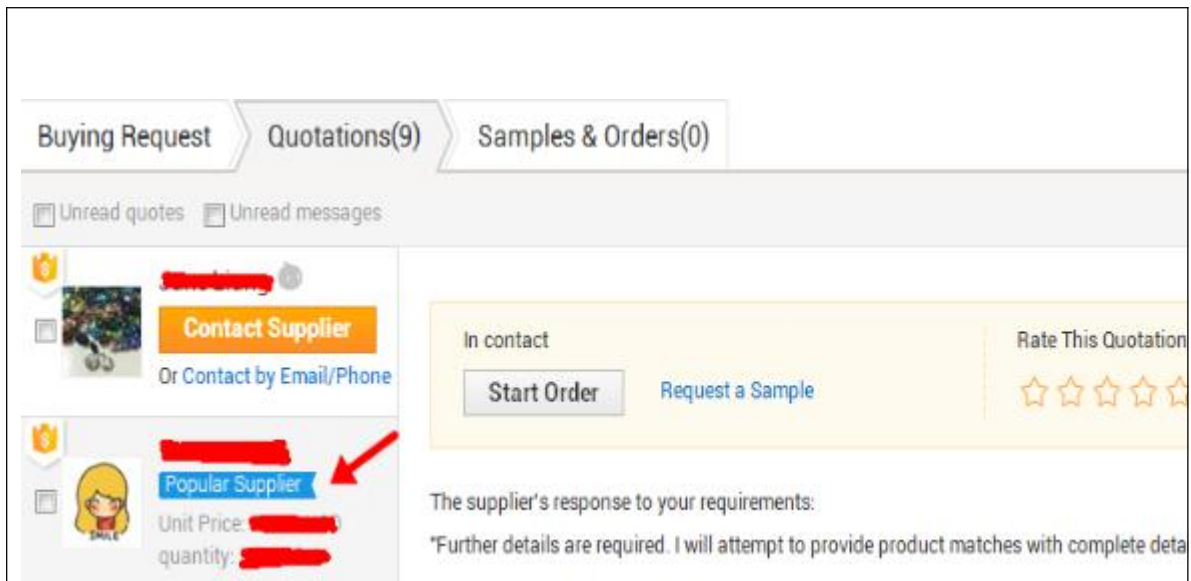
注 16: “优先报价权”是指部分供应商可以在优质 RFQ 发布后的一段时间内先报价,其他供应商则只能在这段时间过后才能报价。

**2、2016 年采购直达市场规则上线后,有哪些特权,怎么才能享有这些特权?**

---

特权有:

1) Popular Supplier 的标识



## 2) 优质 RFQ 优先报价权限

优质 RFQ: 有真实采购意图的买家, 发布的高价值、清晰表达采购意图的 RFQ



## 3) 报价优先推荐

“优先报价权”是指部分供应商可以在优质 RFQ 发布后的一段时间内先报价, 其他供应商则只能在这段时间过后才能报价。

如想能获得这些特权, 您 上月在采购直达市场有 1 条审核通过的报价, 且上月有 1 单及以上有效信用保障订单即可哦~

备注：本规则中所指的“信用保障订单”均指采购直达市场中提交的，且自本规则生效之日起支付首付款的信用保障订单。

---

### 3、2016 年采购直达市场规则中提到的各项报价权限的有效期是多久？

---

1. 基础报价权限 20 条，有效期为当月；
2. 访问 RFQ 市场，对 RFQ 报价、上传信用保障订单及获得好评所获得的奖励权益有效期到 2016 年 6 月 30 日；
3. 参加活动的报价权限，有效期以活动具体规定为准。

### 4、报价权益的发放是实时的吗？

---

基础报价权限是美国时间每个月 1 号发放；奖励的报价权限是实时发放的。报价畅行权限是美国时间每月 3 号发放。

---

### 5、RFQ 买家评价介绍

---

为将买家的反馈同步给供应商，帮助供应商掌握更多买家信息，以更好的联系买家，买家可通过报价页面直接对报价内容进行评分，买家完成评价后不可修改。

买家评价共 5 星：1 星—非常不满意；2 星—不满意；3 星—一般；4 星—满意；5

星—非常满意。

买家评价星级可以通过报价详情页面查看，展示位置如下：

### 1) 供应商公开频道查看 RFQ 详情

若该条报价被买家评价，则在已报价的list页面的Buyer Action栏中展示“Rated by buyer”，该状态的展示优先级高于“read by buyer”

Quotations Record			
Company Name	Business Type	Location	Time Quoted
 S*****	Trading Company	China (Mainland), Guangdong	20/08/2014 08
 S*****	Manufacturer, Trading Company	China (Mainland), Guangdong	19/08/2014 17
 G*****	Trading Company	China (Mainland), Guangdong	19/08/2014 01
 t*****3	Trading Company, Buying Office	Hong Kong	17/08/2014 22
 S*****d	Manufacturer	China (Mainland), Guangdong	17/08/2014 19
 S*****	Manufacturer, Trading Company, Buying Office	China (Mainland), Guangdong	16/08/2014 18

### 2) 供应商查看已报价的 RFQ 详情

Quotation For RFQ: [syftest0001](#) --- [aliquatest07](#) --close

Quotation Status: **Approved**

My follow-up status: ✔ **Order complete** [Update follow-up status](#) ▾

[Submit Order Details](#) | [Contact Now](#) | [I'm Online Chat Now!](#)

**Buyer's Action**

Nov 20, 2013: **Posted an Evaluation** 5

★ ★ ★ ★ ★

The quotation is clear and of high quality. It meets our satisfaction.

Nov 20, 2013: **Action Taken**

The buyer tried to contact you on 2014-08-15. Please contact the buyer immediately to not miss out on this business opportunity.

## 6、怎么样获得采购需求？

## 一、获取 RFQ:

您可以通过如下方式获得 RFQ 信息:

### 1)系统推荐的 RFQ:

可在供应商的 My Alibaba> 采购直达>[RFQ 市场](#) 页面中查看系统推荐的 RFQ。

### 2)[使用定制搜索功能](#)

### 3)采购直达平台:

进入[采购直达频道](#)(sourcing.alibaba.com)查询适合的采购需求进行报价。

## 二、[RFQ 市场规则](#)

## 三、[RFQ 的更新时间](#)

### 7、如何在采购直达公开频道找到合适的 RFQ?

---

您可以直接在采购直达公开频道首页进行关键词搜索，或者通过类目+关键词搜索的方式进行查找，同时，在这两种方式的基础上，可以再进行日期、买家区域等条件的筛选，找到更匹配的 RFQ。

到达 RFQ list 页面后, 可通过定制搜索功能获取 RFQ,如下图:

The screenshot shows the Alibaba.com AliSourcePro interface. At the top, the logo and 'Global trade starts here.™' are visible. Below the search bar, the search term 'eyelash curler' is entered. A dropdown menu shows 'Categories' with a downward arrow. Below the search bar, related searches are listed: 'heated eyelash curler', 'hair curler', and 'electric eyelash'. The main content area shows 'All Buying Requests > "eyelash curler" > + Add to My Searches'. A red box highlights the '+ Add to My Searches' button, with a red arrow pointing to it and the text '将搜索词' (Add search term). Below this, there are filters for 'Date Posted' (Last 12 Hours, Last 24 Hours, Last 3 Days) and 'Category' (Beauty & Personal Care > Eyelash Curler (14)). There are also filters for 'All Languages', 'Buyer's Location', and 'Quantity Required'. At the bottom, there are sorting options: 'Best Match' (selected) and 'Most Recently'. A product listing is visible: 'Plastic Material electric eyelash curler'. Below the product listing, there is a message: 'Hi, The inquiry is being made for the item I clicked (as showing in the picture) per unit for shipment to Sacramento - USA?'. On the right side, there is a vertical list of search suggestions: 'dress >', 'eyelash cu', 'dead skin f', 'eyeliner > C', 'eyeliner > E', 'kongbaige', and 'cup > Last'.

## 8、什么是系统推荐的 RFQ?

系统推荐的 RFQ 是阿里巴巴根据供应商在阿里巴巴网站上发布的产品信息的类目

及关键词推荐与其主营相符的 RFQ。

系统推荐的 RFQ 报价占用报价名额。

系统推荐的 RFQ 目前是默认展示 1 个月内所有被匹配到的数据，每个 RFQ 后面会有状态做区分：可报价的、过期的、关闭的、已报价的。

The screenshot displays a web interface for managing RFQs. On the left is a navigation menu with categories like '采购直达' (Procurement Direct), '供应' (Supply), '管理RFQ' (Manage RFQ), '采购' (Procurement), and '客户服务' (Customer Service). The main area is titled '我定制搜索' (My Custom Search) and has two tabs: '我定制搜索' and '推荐的RFQ' (Recommended RFQ). Under the '推荐的RFQ' tab, there are two checked checkboxes: '买家邀请您报价' (Buyer invites you to bid) and '系统推荐的' (System recommended). Below this is a table of recommended RFQs.

RFQ主题	国家/地区	采购量	发布日期
系统推荐的 mp3	Unknown	5656 Meter	2015
系统推荐的 rfqCreateFromBeta_new	Unknown	5656 Meter	2015
系统推荐的 rfqCreateFromBeta_new	Unknown	5656 Meter	2015
买家邀请您报价 suppliermemberids_new	Unknown	5656 Meter	2015

## 9、什么是定制搜索功能？

视频参考: [定制搜索介绍](#)

**定制搜索功能可保存当前账号设置的定制搜索条件, 使用方**

**法:**

在 sourcing.alibaba.com 搜索, 到达 list 页面, **登录后**, 可直接查看设置好的搜索器。

**该功能的优势:**

一键对接你最想获取的采购需求; 定制搜索最多可设置 20 组条件。

**定制搜索功能 sourcing.alibaba.com 前台频道展示如下图:**

The screenshot shows the Alibaba.com AliSourcePro interface. At the top left is the Alibaba.com logo with the tagline 'Global trade starts here.' and the text 'AliSourcePro'. Below the logo is a search bar containing 'eyelash curler'. To the left of the search bar is a 'Categories' dropdown menu. Below the search bar, there are 'Related Searches: heated eyelash curler, hair curler, electric eyelash'. A red box highlights the '+ Add to My Searches' button, with a red arrow pointing to it and the Chinese text '将搜索词' (Add search term). Below the search bar, there are filters for 'Date Posted' (Last 12 Hours, Last 24 Hours, Last 3 Days) and 'Category' (Beauty & Personal Care > Eyelash Curler (14)). There are also filters for 'All Languages', 'Buyer's Location', and 'Quantity Required'. Below the filters, there are sorting options: 'Best Match' (selected) and 'Most Recently'. The first search result is 'Plastic Material electric eyelash curler'. Below the result, there is a message: 'Hi, The inquiry is being made for the item I clicked (as showing in the picture) per unit for shipment to Sacramento - USA?'. On the right side of the screenshot, there is a vertical list of search suggestions, including 'dress >', 'eyelash cu', 'dead skin f', 'eyeliner > C', 'eyeliner > E', 'kongbaige', and 'cup > Last'.

10、什么是定向 RFQ(selected for you)?

---

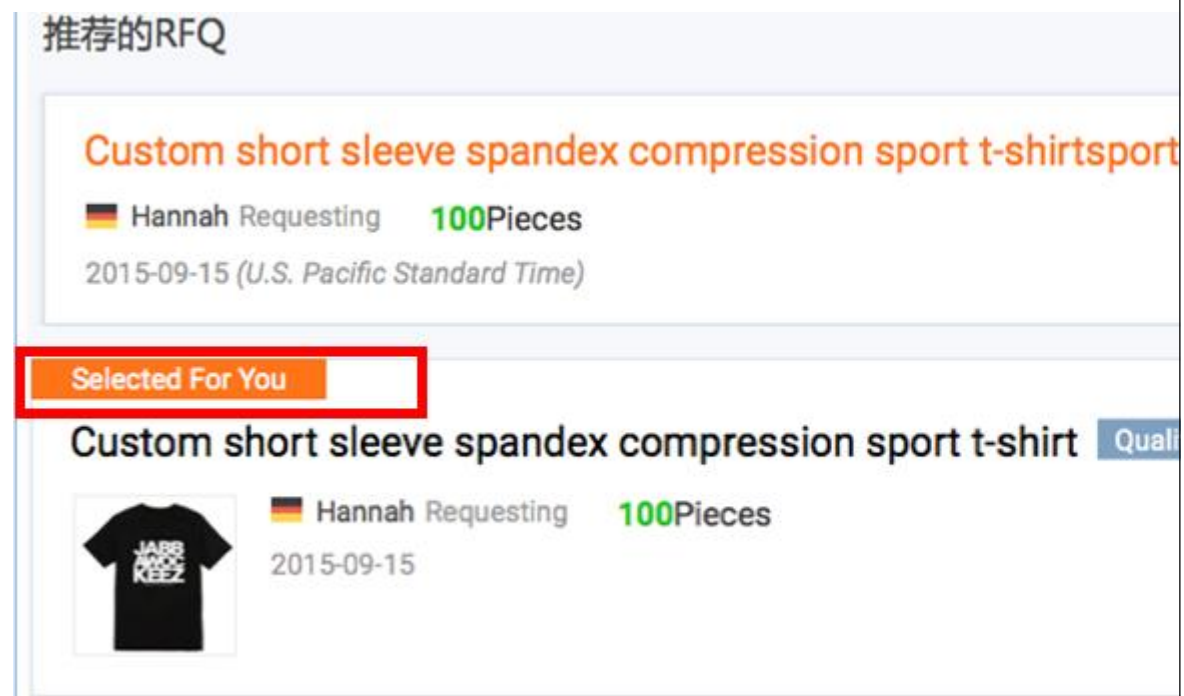
定向 RFQ (Selected for you), 即原"买家邀请报价"RFQ。

指买家发布 RFQ 时会附带对供应商明确要求的 RFQ (如规定某地区供应商等)。这部分 RFQ 只会推荐给符合买家要求的供应商。

背景解说:

采购直达频道于 2015 年 11 月份进行了改版，改版后，您直接登录采购直达市场 (sourcing.alibaba.com)，即可看到系统推荐的 RFQ，同时，您还可以在此页面主动搜索适合的 RFQ 报价，并进行关键词定制，后续系统将依据您定制的关键词给您推送相匹配的 RFQ。

买家邀请您报价是在采购直达频道改版前，针对采购直达活动中，买家指定了某些供应商，或者针对某个产品发过来的 RFQ 的一种简称。在采购直达市场 2015 年 11 月份改版后，原“买家邀请您报价”标识变更为“selected for you”标识。展示位置如截图：



## 11、新版报价管理功能介绍

新版报价管理页面全新亮相!

如下图所示:



### 提醒功能介绍:

报价管理 “分为 5 个环节: 报价进行中->待买家查看->联系中->订单达成中->交易达成

每个报价, 在跟单所处的 5 个环节下状态是可变的。即, 如果报价审核通过后, 被买家查看, 报价的状态就会从“待买家查看”转变为“联系中”。

五个环节的具体逻辑:

报价进行中: 待审核报价和审核未通过报价

待买家查看：审核通过报价且没有被买家查看的报价

联系中：被买家查看的报价

订单达成中：买家有 place order 行为或者卖家主动发起订单

交易达成：阿里巴巴订单管理系统中，订单的状态为 finish 或者 close

打开某个报价，可以查看到具体跟单详情，主要分为 3 块内容，如下图：

The screenshot displays a procurement platform interface for a product: "Best and low price ceftriaxone 1g/10ml 250mg/5ml ...". The interface is divided into several sections:

- Order Progress:** A timeline at the top shows stages: "In contact", "Buyer view quotations", "Contacting the buyer", "Order", and "Order complete".
- Buyer Information and Communication (买家信息和在线沟通):** A red-bordered box on the right contains the contact details for Francois De Jager from South Africa, including company name, business type, email, and telephone. It also includes a "Contact Buyers" button and a "Submit" button at the bottom.
- Buyer's Action (买家动态):** A red-bordered box in the upper middle shows a list of actions: "Buyer received n quotations, viewed m quotations (by day statistics), your quotation has been viewed/ has not been viewed" and "Buyers contacted the X \*\*\*\*\* online".
- Quotation Details (报价详情):** A large red-bordered box on the left provides detailed information:
  - Product description:** Product Name: Hello Wholesale - Discount! New Arrival Elic Saab 2014 Batauu; Model Number: +66 0571-85022088; Product Details: Please note: Because 5 or more of your quotations submitted between 08/09/2014 00:09 to 14/09/2014 23:09(0MT-8) did not pass screening, you will not be able to submit quotations for the next 7 days From 15/09/2014 00:09 to 21/09/2014 23:09(0MT-8). For more details and regulations about submitting quotations for Buying Requests;
  - Price Details:** Shipping Terms: FOB; Port: Portqefvv; FOB Unit Price: USD 123,456,789 459/Bushel/Bushels; Quantity Based on: 222 Bushel/Bushels; Lead Time: -; Payment Terms: Money Order; Quotation Valid Till: Oct 14, 2014;
  - Other Information:** Supplier's Message: You are not allowed to reply to any RFQs for 7 days because you have been offering quotations that do not match RFQs from 08/09/2014 00:09 to 14/09/2014 23:09 (0MT-8). Your 7-day penalty starts From 15/09/2014 00:09 to 21/09/2014 23:09 (0MT-8) in the future, please ensure that your quotations match RFQs buyers.

## 版块内容说明:

### 1.买家动态:

买家对本次采购需求收到所有报价的行为.

### 2.报价详情:

页面的最下方是卖家提交的报价详细信息，如果你之前已晒单（验证订单），则显示 Offline Order 线下反馈的订单详情。

### **3.买家信息和在线沟通：**

如果报价审核通过，右侧买家名片信息可见电子邮箱、电话号码。

如果有和买家在这里沟通过，历史对话记录则显示（ATM 联系过的，不会在这里显示），支持附件的在线发送。

### **权限说明：**

主帐号可以按照子账号查看所有、各子账号的报价/跟单记录；如果登录账号为子账号则默认选中且只显示当前账号的跟单记录。

---

## **12、如何查询在在 RFQ 上给买家的报价？**

---

RFQ 报价记录查看：My Alibaba——左侧“采购直达”——报价管理，即可查看到您对 RFQ 的报价记录。如图：



### 13、公开报价有什么好处？

公开报价后可吸引更多买家进行采购需求的发布，促成买卖双方贸易成交；

供应商对买家通过公开报价发布的 RFQ，有报价不限报价数上限的特权。

### 15、为什么要使用采购直达客户管理？

**采购客户管理针对 supplier（供应商）：**

1. 会在采购直达后台，新增一个类目：我的客户（my clients）；当您针对 RFQ 成功报价并审核通过后，发布该 RFQ 的买家会自动添加到“我的买家”列表中。

2. 在该类目下，会展示最近 6 个月内供应商成功提交并审核通过的报价对应的买家 list，各账号独立展示。

list 页面，除了展示买家的部分基本信息外，还会展示和该买家线上的互动贸易行为记录，list 默认展示最近一条。

**使用采购客户管理您将获得：**

- 1) 主动出击拓展买家的机会，推广您的产品或与买家建立长期联系。
- 2) 当您的买家发布采购需求时，您将会第一时间得到通知并可立即报价，不会错失商机。

**阿里巴巴平台上机实操项目：**

**阿里巴巴平台实操项目四**

市场选品

1. 识记跨境电商平台进行选品的技巧；
2. 能够如何根据速卖通平台情况，结合一定的数据分析及自身情况来选择要经营的行业及类目下的产品。 1. 布置任务，利用数据纵横——行业情报、选品专家进行，确定选择进入的行业和具体类目；
2. 介绍相关知识；
3. 操作引导，完成任务。

序号 学习

项目 课程内容 学习要求 活动设计

**阿里巴巴平台实操项目五**

产品发布

1. 熟知标题制作的方法和流程、能够选择合适的关键词、设置好产品标题及价格；
2. 能够选择合适的产品图片，进行文案设计并制作完整的产品详情页面。 1. 布置任务，学生根据搜索词分析的数据，选择关键词设置标题，计算产品价格；
2. 导入典型案例，介绍相关知识点；
3. 操作演示，完成任务。

**阿里巴巴平台实操项目六**

产品管理页面介绍 1. 熟知产品管理页面的功能和基本操作；

2. 能够进行产品信息的管理及修改的内容；
3. 培养店铺运营管理能力。 1. 布置任务，查找要编辑的产品进行修改；
2. 操作演示，介绍相关知识点；
3. 完成任务。

<b>Chapter 5</b>	全球旺铺
<b>Teaching Objective</b>	1、了解阿里全球旺铺装修的好处和旺铺装修最重要的影响因素 2、熟悉旺铺首页如何装修 3、培养创新思维与审美能力（思政目标）
<b>Teaching Focus</b>	熟悉旺铺首页如何装修
<b>Teaching Difficulty</b>	熟悉旺铺首页装修的要点
<b>Teaching Duration</b>	4 学时
<b>Teaching Method</b>	案例分析，实操展示，实操讨论
<b>Assignment</b>	浏览国际站的旺铺，用实例分析如何有效装修旺铺，吸引客户的注意和提升产品的点击率和询盘。

### 一、阿里全球旺铺装修的好处

- 1、吸引流量，
- 2、传播产品形象/企业形象
- 3、将潜在的客户转化成客户
- 4、通过可控的信息披露来筛选客户
- 5、统一的企业品牌识别
- 6、差异化、爆款及个性化营销

### 二、旺铺装修最重要的影响因素

产品说明，图片质量，旺旺在线，客服，详细页，旺铺颜色营造的采购心情等

### 三、旺铺首页如何装修

#### 1、网络营销和视觉营销

定义：利用色彩、图像、文字等造成的冲击力，吸引潜在的顾客的关注，由此增加产品和网站的吸引力，从而达到营销制胜的效果。视觉是做好营销必不可少的营销手段之一。

#### 2、我们是卖什么的？

首页最显眼的位置是否有产品的展示

LOGO 和公司名中是否有主营产品

有没有突出产品的主题广告

有没有产品推荐或者相关供应信息

产品的图片是否清晰，并能吸引人

产品的分类是否准确，满足客户的需求

产品的标题和描述是否吸引人

#### 3、我们的产品卖给谁？

页面的设计风格是否符合客户的特点

页面有提示产品的购买群体吗？

有没有针对不同客户群体做的产品推荐

#### 四、 旺铺的营销理念

1、我们为什么是可信的？

网站有无诚信体现的栏目（资质证书、重点客户）

企业信息是否准确

有相关生产流程介绍吗？

联系方式是否正确，

有无客户感言

2、有流畅的导购系统吗？

在线客服：阿里旺旺、SKYPE 是否常在线

在每个产品介绍页面是否有在线沟通工具

页面上的联系方式是否显眼

3、海报的位置

放在导航栏（产品与优势）

4、Banner

1）、BANNER 的位置

放在第二屏或第三屏（第一屏影响视觉效果）

2) BANNER 如何表现主题中心思想：

产品图片，产品的易用场景，产品名称，产品特点

5、多旺旺设计：不可放外国明星照

6、多国语言设计的误区

做小，放在页面最下面，不可放在导航栏，确保把英语版浏览完再切换语言

7、详情页面的布局逻辑

**1屏：卖点图小海报**（引导语，建立信心，兴趣标签）

1、海报只需一张

2、引导语简单字，感情诉求，几秒钟表达差异

3、新品突出性价比，爆款突出口碑

4、关键字突出放大，专业而不花俏

5、及早出现人群标签

**2屏：商品展示**（模特展示，色彩，细节，卖点，品质）

1、模特图不需太多，最具有代表性的3-4张会被记住

2、每个卖点跟连一张图片，突出文字重点

3、诱惑顺序：品质保证，设计特点，佐证（明星款）

4、根据人群特点展示卖点，细节重复卖点，场景营造幻觉

**3屏：吸引购买**（情感打动，趋同效应，关联销售）

1、产品有故事，或是使用产品的人有故事

2、出现趋同是说明增强访客信心

3、顾客被说服后再看到中间的关联

**4屏：导引诞生**（分类引导，其他推荐）

1、腰部关联适合做搭配套餐

2、突出套装性价比或搭配效果

3、腰部出现导航地图时注意标注重点

**5屏：实力展示，交易说明**（品牌荣誉，资质，包装，发货，售后）

- 1、如有线下实体店或工厂，一定要上图片
- 2、一切都为了表现实力和规模
- 3、售后给人 100%放心感

**6屏：临门一脚**（促销紧迫感，加强情感，回到首页）

- 1、用限时限量限人的优惠促销让顾客下定决心
- 2、再次还原买到商品后的满足感，场景
- 3、底部有回到首页的路径和理由。

**阿里巴巴平台上机实操项目：**

**阿里巴巴平台实操项目七**

- 橱窗推荐、图片银行
- 1.识记橱窗推荐位的获得方法及图片银行的功能；
  - 2.能够设置和取消橱窗推荐产品；能够查看图片银行容量；进行图片上传、重命名和删除、图片分组、展示管理。
- 1.布置任务，设置图片分组，橱窗推荐；
  - 2.操作演示，介绍相关知识点；
  - 3.完成任务。

**阿里巴巴平台实操项目八**

- 产品分组
- 1.识记产品分组功能；熟知产品分组的方法和分组排序；
  - 2.能够进行优化店铺产品分组；
  - 3.培养产品精细化管理能力。
- 1.布置任务，建立产品分组；
  - 2.操作演示，按自定义规则分组，修改和管理组内产品；
  - 3.完成任务

**阿里巴巴平台实操项目九**

- 模块管理
- 1.熟知各模块的设置；
  - 2.能够设置产品信息模块、运费模板和服务模块；
  - 3.培养信息管理能力。
- 1.布置任务，创建一个产品关联模块；
  - 2.操作演示，创建一个自定义模块（模块内容为服务条款）
  - 3.考核评价，归纳总结。

**阿里巴巴平台实操项目十**

- 搜索诊断
- 1.熟悉搜索作弊的 14 种行为类型；
  - 2.能够利用诊断中心进行产品诊断；会使用排名查询工具；
  - 3.培养产品管理能力。
- 1.布置任务，学生对自己的店铺利用诊断中心进行产品诊断；
  - 2.根据诊断结果对店铺产品进行完善；
  - 3.考核评价，归纳总结

**阿里巴巴平台实操项目十一**

管理订单通知

- 1.识记发布规则；
  - 2.能够运用不同方式设置订单通知；
  - 3.培养跨境电商运营能力。
- 1.布置任务，让学生利用不同的方式设置订单通知；
  - 2.操作演示，介绍知识点；

3.学生分组讨论不同订单通知设置的条件和优劣;

### 阿里巴巴平台实操项目十二

#### 淘代销

- 1.熟知管理代销产品的方法;
  - 2.能够通过不同方式导入产品, 补全或编辑认领产品的价格、重量、体积和运费, 并进行发布;
  - 3.培养跨境电商运营能力。 1.布置任务, 用不同方式将产品导入速卖通店铺, 并编辑、完善, 并发布产品;
- 2.操作演示, 完成任务;
  - 3.学生分组讨论产品在淘宝店铺和速卖通店铺发布的异同。

序号 学习

项目 课程内容 学习要求 活动设计

### 阿里巴巴平台实操项目十三

#### 交易管理

- 1.识记交易评价规则, 熟悉订单处理过程; 发货流程及货物出库流程;
  - 2.能够管理支付宝收款账户, 查看评价、进行评价积分的计算;
  - 3.培养跨境电商运营能力。 1.布置任务, 对已有管理订单进行管理;
- 2.操作演示, 完成任务;
  - 3.学生分组讨论淘宝与速卖通交易评价规则的异同。

<b>Chapter 6</b>	多语言市场
<b>Teaching Objective</b>	1、了解阿里多语言市场的基本概况 2、熟悉如何使用多语言市场进行贸易 3、培养国际化视野与跨文化交流能力（思政目标）
<b>Teaching Focus</b>	熟悉如何使用多语言市场进行贸易
<b>Teaching Difficulty</b>	熟悉如何使用多语言市场进行贸易
<b>Teaching Duration</b>	4 学时
<b>Teaching Method</b>	案例分析，实操展示，实操讨论
<b>Assignment</b>	浏览多语言市场，关注不同语言产品的描述是否符合其文化需求

## 1、多语言市场概述

阿里巴巴多语言市场，是阿里巴巴为帮助供应商更好地拓展全球潜在非英语市场而建立的一系列独立语种网站的统称，现包括西班牙语、葡萄牙语、日语、俄语、法语等 12 个主流语种，涵盖全球 2/3 以上主流贸易市场。



【多语言】站点有 12 个小语种网站，其产品有两大类组成：

一类是有系统自动翻译的英文站会员的产品；第二类是会员开通了后台的【多语言市场】功能，手动发布的非英语产品。12 个小语种网址如下：

西班牙语站：<http://portuguese.alibaba.com/>

德语站：<http://french.alibaba.com/>

意大利语站: <http://russian.alibaba.com/>

韩语站: <http://arabic.alibaba.com/>

泰语: <http://thai.alibaba.com/>

土耳其: <http://turkish.alibaba.com/>

越南: <http://japanese.alibaba.com/>

## 2、阿里巴巴多语言市场优势

### 1)、精准 CEO

- (1) 用户习惯和特点研究
- (2) 本地化搜索引擎优化
- (3) 买家市场精准投词

搜索引擎总页面收录数: 2013年6月总页面收录数达到3.5亿,比2011年初增长约18倍

### 2)、庞大的买家需求

- (1) 百万海外买家,
- (2) 陡升的流量增势,
- (3) 前期的竞争蓝海

### 3) 低门槛准入

- (1) 低门槛会员准入
- (2) 免费限量产品发布特权
- (3) 免费场景化翻译工具服务接入
- (4) 免费原发产品优先排序

### 4) 一进阶服务

- (1) 第三方人工翻译平台
- (2) 外贸直通车

## 3、多语言市场的语言种类

目前阿里巴巴英文站的所有产品都已被机器翻译到了如下的12种语言。

现在鼓励大家开通的【多语言市场】是需要手动发布非英语产品。手动发

布的产品在语言表达准确性、自主性、营销性、市场目标性方面要明显优于机器系统翻译的产品。所以，我们鼓励会员手动发布小语种产品。我们会分批次开通如上的 12 种语言，第一批次是西语和日语。第二批次预计 8 月份上线俄语、法语、葡语等。

#### 4、手动与系统发布产品的翻译的区别

手动发布的原发产品和机器翻译的产品有什么区别吗？

第一：相同条件下，手动发布的原发产品**排名优先**于机器自动翻译发布的产品。

第二：会员可以通过手动发布的原发产品的方式重点投放自己针对西语市场推广的产品。

第三：手动原发产品由曝光到询盘转化率高于机器自动翻译发布的产品。

#### 5、如何开通【多语言市场】

1. 暂时只针对阿里巴巴的 **Golden Supplier** 开放此自助报名通道

2. 自主报名三个渠道：

A 您需要自己拨打 4008261688 客服电话申请开通，在 5 个工作日内对您的报名情况进行审核，通过后开通相关功能；

B 登陆会员操作后台，点击“小何在线”-----“联系人工客服”，申请开通

C 如果您在机械行业的各个行业旺旺商群，请联系群主！

3. 暂时只开放**西班牙语和日语**两个语种市场的产品发布功能

<b>Chapter 7</b>	<b>Secure Payment (原 Escrow)</b>
<b>Teaching Objective</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、了解何为 SSP?</li> <li>2、了解如何确保交易资金安全</li> <li>3、了解卖家如何激活支付宝国际账户?</li> <li>4、了解如何解决交易纠纷退款问题?</li> <li>5、熟悉阿里国际站的主要付款方式</li> <li>6、增强规则意识与法律意识(思政目标)</li> </ol>
<b>Teaching Focus</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 了解如何确保交易资金安全</li> <li>2 了解卖家如何激活支付宝国际账户?</li> <li>3 了解如何解决交易纠纷退款问题?</li> <li>4 熟悉阿里国际站的主要付款方式</li> </ol>
<b>Teaching Difficulty</b>	熟悉阿里国际站的主要付款方式
<b>Teaching Duration</b>	6 学时
<b>Teaching Method</b>	案例分析, 实操展示, 实操讨论
<b>Assignment</b>	对比阿里国际站的各种付款方式的优势

## 1、Secure Payment Service 是什么？

Secure payment 是阿里巴巴国际站针对国际贸易提供交易资金安全保障的服务，它联合第三方支付平台 Alipay 提供在线上交易资金支付的安全保障，同时保护买卖双方从事在线交易，并解决交易中资金纠纷问题。

### 2 如何保障交易资金安全？

买家下单

1

买家付款

2

卖家发货

3

买家确认收货

4

放款至卖家收款账户

5

注：在线批交易流程的每个环节，阿里巴巴会发出 Email 通知买卖双方，所以请在注册邮箱查收通知邮件

### 3、卖家如何激活支付宝国际账户？

起草 secure payment 快递订单或买家点击 buy now 下单，买家支付通过国际支付宝，卖家发货后，买家确认收货或收货超时后，货款放款给卖家,以保障交易资金安全。激活支付宝国际账户入口如下：

#### 1 激活国际支付宝设置收款账户



### 4、如何解决交易纠纷退款问题？

准时发货并填写线上发货通知

为了规避交易中未能及时填写线上发货通知导致订单超时退款给买家，请卖家发货后，务必及时将发货通知单填写到线上系统，以便提醒买家已发货。

买家发起退款，及时响应协商沟通

若卖家已发货，买家发起退款纠纷，需要卖家 10 天内通过旺旺或者邮件及时联系该买家，了解原因并解决，若不能解决，20 天后该纠纷会自动升级到阿里巴巴仲裁团队。

阿里巴巴平台仲裁期，及时响应提交证据

当买家或者纠纷订自动升级到仲裁，需卖家及时配合阿里巴巴纠纷处理人员，上传证据及凭证。

### 5 主要的付款方式有哪些，各自的优势是什么？

介绍 uionpay、VISA、MasterCard 的介绍：

[VISA 国际组织](#) (VISA International Service Association, 简称

VISA International) 为一非营利性及全球性的组织，由所有愿意发行 VISA 卡的银行共同参与，总部设在美国旧金山湾区，并且将全世界共划分为六大区域执行业务，为各区域会员提供服务及业务推广。

[VISA 国际组织](#) 积极研发推广各项塑料货币产品，如智能卡、转帐卡等。

Visa 不仅仅是支付卡或信用产品的代名词。以 Visa 为品牌的产品与服务，代表着最安全、最便利及最可靠的支付方式，让消费者能在任何时间、任何地点、以任何方式进行交易。

[万事达卡](#) (MasterCard)：

[万事达卡](#) 国际组织 (MasterCard International Incorporated) 为一非营利性及全球性的组织，由所有愿意发行 MasterCard 卡的银行共同参与。除提供全球信用卡网络及清算外，[万事达卡](#) 国际组织积极研发推广各项塑料货币产品，如转帐卡、储值芯片卡、白金卡等。

银联 (uionpay)：

就是中国，是指符合统一业务规范和技术标准要求，必须有银联 (UnionPay) 标志。

uionpay、VISA、MasterCard 之间的区别：

：为各种自动柜员机 (ATM) 和销售点终端机 (POS) 受理各商业银行发行的银行卡提供一种统一的识别标志，以便使不同银行发行的银行卡能够在带有“银联”标识

的自动柜员机和销售点终端机上通用，为广大消费者提供方便、快捷、安全的金融服务。

VISA 验证服务 (vbv) 的介绍

提示加印“银联”标识的银行卡，必须符合[中国人民银行](#)规定的统一业务规范和技术标准，并经[中国人民银行](#)批准。

双币信用卡上除了有银联的标志，还有 VISA，或者是 MasterCard 或者是美国运通 (AmericanExpress)，JCB 的标志。

<b>Chapter 8</b>	一达通综合服务
<b>Teaching Objective</b>	1、了解阿里一达通的基本概况 2、熟悉如何使用一达通进行贸易 3、培养市场敏感度和商业洞察力（思政目标）
<b>Teaching Focus</b>	熟悉如何使用一达通进行贸易
<b>Teaching Difficulty</b>	了解运用一达通进行贸易时要注意的事项
<b>Teaching Duration</b>	6 学时
<b>Teaching Method</b>	案例分析，实操展示，实操讨论
<b>Assignment</b>	绘制一达通的主要流程

## 1 阿里一达通的基本概况

阿里巴巴一达通是阿里巴巴旗下外贸综合服务平台，也是专业服务于中小微企业的外贸综合服务行业的开拓者和领军者，已成为中国国内进出口额排名第一的外贸综合服务平台。

一达通为客户提供专业、快捷、低成本的通关、结汇、退税、融资和物流等外贸服务环节的一站式服务平台，以电子商务的手段，降低企业的出口成本，解决企业融资难题，帮助企业的快速发展。目前全国范围以内已经成立了深圳一达通、浙江一达通和福建一达通三家公司。

在过去的十余年中，通过线上化操作及建立有效的信用数据系统，一达通一直致力于持续地推动传统外贸模式的革新。由于参与了全程的贸易，掌握了真实有效的贸易数据，一达通被列为阿里巴巴打造外贸生态圈中的重要组成部分。从2014年5月13日起，一达通向中国供应商提供出口1美元补贴2-3分人民币的“外贸服务补贴”项目。同年7月，一达通还与中国7家主要商业银行合作，推出了“网商贷高级版”，根据中国供应商的出口数据提供纯信用贷款的互联网金融产品和服务。

在物流方面，通过整合船公司和货代资源，一达通为客户提供安全，及价格100%透明的整柜拼箱服务。基于这些贸易大数据的应用，阿里巴巴集团开始打造跨境外贸体系中的信用保障体系，为跨境贸易的健康、良性发展保驾护航。一达通是阿里巴巴全资子公司，也是全国第一家外贸综合服务平台。

## 2、一达通的基础服务

一达通属于典型的外贸综合服务平台，外贸中涉及的所有服务，一达通都能提供。比如，我们出口一个集装箱货物，其中涉及通关（报关及报检）、结汇、退税等政务服务，还需要物流、金融等商务服务，这些都是一达通的服务范围。只不过，一达通将政务服务称为基础服务。

### 3 一达通的价值

在一达通，基础服务是免费提供的，并且还给予一定的补贴。这一举措完全颠覆了传统的外贸代理行业。一直以来，外贸代理都是收费的，毕竟其为客户办理报关、报检、结汇、退税等手续时有一定的成本。一达通的举措是典型的互联网思维。基础服务是“流量入口”，一旦免费开放，大量的中小企业涌入一达通服务平台，这将衍生出巨大的增值服务市场。

使用一达通可以节省报关员、涉外会计等数个岗位职员，按行业薪酬标准，一年至少节省人力成本 25 万。

通过一达通出口，企业只要负责接单和生产，不用应付其它复杂的后续环节

一达通还联合多家银行推出针对中小企业的无抵押信用贷款“网商贷高级版”，企业凭借在一达通沉淀的真实外贸数据可以获得出口一美元贷一元人民币的信用额度。

### 4 一达通的信用保障服务

未来，阿里巴巴国际平台上所展示的中小企业，除了基本信息介绍，还会有信用等级展示。海外买家选择外贸中小企业时，如同在淘宝上买东西一样，不但可以看到企业的真实交易记录、数据，还可以看到企业的信用等级甚至评价。

一直以来，阿里巴巴国际站是一个信息平台。如今这个时代，信息不再是唯一考核指标。阿里巴巴国际站需要从信息平台向交易平台转变。阿里巴巴帮助一达通实现了爆发式发展，而一达通则能帮助到阿里巴巴实现从“信息平台到交易平台的转型”。

信用保障服务的基础就是通过一达通积累的数据，对出口企业进行额度授信。企业通过一达通积累的数据越多，可以获取的保障额度更多（最高 100 万美金）。专属标识及保障额度全网彰显，让信用不再是一种概念，而是成为能帮助企业获取订单的利器。“使用一达通可以提升中小企业 30%接单能力

通过信用保障服务，阿里巴巴一达通极大地降低了交易风险，解决了跨境电商 B2B 中的“风险”问题：首先，买家的预付款能在信保额度范围内得到安全保证；其次，一达通保证货物按照合同约定按时交货，并根据买家的需求，对发货前货物的质量也提供保障服务；最后，买家在交易前可以查看到供应商的信保额度和历史评价信息，进而迅速了解到该供应商的信用水平，以避免与不良商家交易的风险。

一达通的信用保障服务优势：

其一，开具信用证的费用较高，使用信保服务不存在任何服务费；

其二，以银行主导的信用证模式无法留存信用记录，就算有也不便于买家查询，而一达通信保服务则能将交易信息及评价展示在阿里巴巴国际站上，方便买家查看。

有了信用保障服务，阿里巴巴国际站形成了交易闭环，实现了由信息网站向交易网站的转型。

中国银行正式入驻阿里巴巴外贸综合服务平台“一达通”，

中国银行正式入驻阿里巴巴外贸综合服务平台“一达通”，成立首家“嵌入式互联网单证中心”。这意味着阿里巴巴针对外贸中小企业可以提供信用证的接单、审单、制单、融资全部流程一条龙的服务。

“中国银行入驻阿里巴巴外贸综合服务平台，成立单证中心意味着阿里巴巴针对外贸中小企业可以提供信用证的接单、审单、制单、融资全部流程一条龙的服务；不仅从业务模式上创新，也从流程上创新。该单证中心与一达通平台实现了系统联网，高效实现“嵌入式信用证全流程处理平台“，帮助中小外贸企业信用证业务可以在线化完成。同时也是外贸服务互联网化的一个重要标志。

中国银行入驻阿里巴巴外贸综合服务平台，成立单证中心，也正是传统金融机构和外贸综合服务平台相结合，优化外贸服务环节、促进融资助力中小微外贸企业的一个强有力的支撑，最大程度降低客户的资金风险，并快速回笼资金，助力中小出口企业的健康发展。

阿里巴巴一达通是全中国服务企业最多、服务地域最广的外贸综合服务企业。通过互联网一体化的优势为外贸企业提供快捷、低成本的通关、外汇、退税及配套的外贸融资、物流服务,通过电子商务的手段,解决外贸企业流通环节的服务难题



一流资质，快捷放心

以阿里巴巴一达通名义完成全国各大口岸海关的申报；海关高信用资质、专业团队，成就高效通关速度。



安全高效 结算快 成本低

帮助您完成出口收汇国际结算业务；国内唯一一家有银行进驻的外贸综合服务企业，安全便捷、到账快、成本低。



最快三个工作日到款

以一达通名义快速办理退税业务；单据齐全后三个工作日内即可获得退税融资款，加速企业资金周转。

#### 5、一达通的操作流程

在线申请，客户经理书上门确认 分配服务顾问 下单出口，收结汇，领取补贴