

КАК ПРЕСЛЕДОВАТЬ B2B ПОКУПАТЕЛЕЙ НА ALIBABA.COM

ОТДЕЛ ПРОДАЖ ООО «ПАЛ»
ОФИЦИАЛЬНЫЙ СЕРВИСНЫЙ ПАРТНЕР ALIBABA.COM



Global
Service
Partner

СОДЕРЖАНИЕ



Причины низкого трафика покупателей

Как оценивать потенциальных покупателей

Шаблоны для переписки и форма предложения

Эффект «КОМА»

Большой бизнес начинается с малого





Причины низкого трафика покупателей

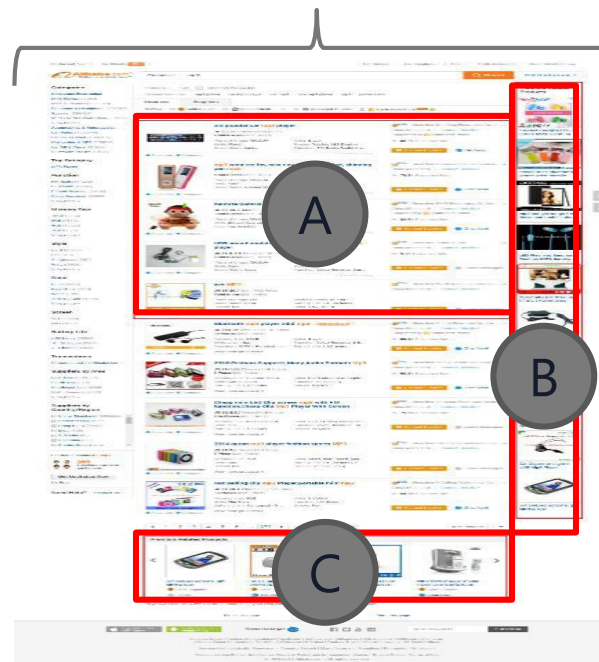
- **Недостаточная онлайн активность**
- **Русифицированная упаковка**
- **Нехватка фотографий в товарных карточках (рекомендуется не менее 5 в каждой карточке)**
- **Отсутствие коротких (до 35 секунд) видеоматериалов о продукции (рекомендуется одно короткое видео в каждой карточке)**
- **Нехватка качественных дубликатов карточек, где в качестве ключевых слов, используются модификаторы широко соответствия (в вашей категории мы рекомендуем иметь не менее 1000 – 1500 товарных карточек, с учетом дубликатов)**
- **Отсутствие регулярного обновление товарных карточек, которые не демонстрировались более 30 суток и удаления мусорных товарных карточек (карточки которые не имели показов более 180 дней)**
- **Отсутствие регулярного обновление витрины и отказ от приобретения дополнительных (Showcase)**
- **Отказ от использования key words advertisement (контекстная реклама смотри следующий слайд)**
- **Отсутствие информационных модулей в товарных карточках о конкурентных преимуществах перед аналогами (особенно это важно для брендовой продукции и товаров повышенного ценового сегмента).**

Контекстная реклама

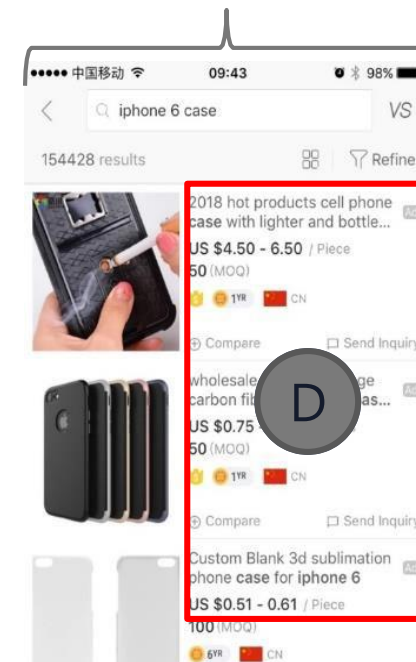


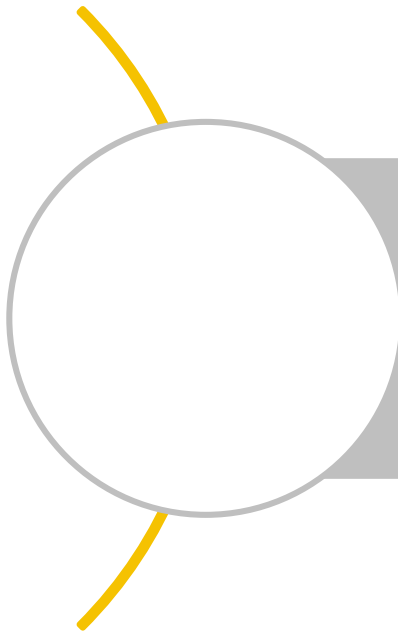
- А Первые 5 позиций на первой странице поиска
- В 10 позиций в рекламном баннере справа на всех страницах поиска
- С 4 позиции в рекламном баннере снизу на всех страницах поиска
- D Первые 10 позиций на первой странице в мобильном приложении

Реклама на персональном компьютере



Реклама в мобильном приложении





Как оценивать потенциальных покупателей

В запросе не указан конкретный продукт

Просьба выслать каталог

Отсутствие знака верифицированного покупателя

Поисковая история за 90 дней

Много пометок о спаме

John Christopher 2018-02-18 15:34



Dear Sir/Madam

We are interested in purchasing your company's products, we would like to see your company's latest catalogs with the Minimum Order Quantity Delivery time or FOB, payment terms warranty, please get back to us with this email address below.

Sincerely,

Mr John Christopher.

Chief Executive Officer.

Reyes Holdings L.L.C

Contact Information.

E-mail: reyesholdings55@gmail.com

Real Time Translation Service

Company Information

Tel: 221-65-8835534
Email: reyeshold@gmail.com
Fax:
Mobile:
Country/ Senegal
Region:
City:
Address:

Behavior in 90 days

Member's Customer	1831
Total products views	0
Valid inquiries sent	256
Spam Inquiries	7428
Add to blacklist	13
Valid RFQs Submitted	0

Fax:
Mobile:
Country/ United Kingdom
Region:



Location: UNITED STATES IP: 192.241.161.*

Sharon Norma



Latest Inquiries in past 90 days



NESTLE VIETNAM LIMITED
FOB: US \$ 1 -60



Green
MOQ: undefined



NESCAFE 3 IN 1 INSTANT COFFEE
FOB: US \$ 1 -3



Malaysia Rich Nescafe Coffee Sachet Instant...
FOB: US \$ 55 -58



Wholesale Sachet Original Nescafe Blend and Brew...
FOB: US \$ 55 -58



Global Service Partner



Шаблоны для переписки и форма предложения

ФОРМА №1

Dear [CONTACT NAME],

Thank you for your request for more information on [PRODUCTS/SERVICES].

[COMPANY NAME] has been producing [PRODUCTS] since _____, and we have millions of satisfied customers throughout the world.

We have an excellent reputation for quality, reliability and service, and all our products are manufactured in [REGION AND COUNTRY]. You can watch the short movie about [COMPANY NAME] on our mini-site https://_____.trustpass.alibaba.com/

Here is information you have requested:

Certification – [CERTIFICATE] (https://_____.trustpass.alibaba.com/company_profile.html?spm)

Supply Type - by Post, by air and full container loading

Packaging - carton boxes

Minimum order quantity - 1 box

Payment methods - PayPal, Bank Transfer, L/C

Please contact me for more sales information, application assistance and price quotation. I would like to be of further service to you.

Again, thank you for your interest in [COMPANY NAME].

Sincerely,

(Mr./Mrs._____)

Sales person

+7_____

Messengers: WhatsApp, Telegram, WeChat (24/7)

ФОРМА №2

Dear [CONTACT NAME],

Thank you for your recent inquiry concerning [NATURE OF INQUIRY] [LINK TO PRODUCT CARD ON ALIBABA.COM].

If there is additional information you would like to have regarding our products, please do not hesitate to contact us. We will be most happy to be of assistance.

We look forward to having the opportunity to serve you soon.

Sincerely,

(Mr./Mrs. _____)

Sales person

+79 _____

Messengers: WhatsApp, Telegram, WeChat (24/7)

ФОРМА №3

Quotation

COMPANY NAME AND LOGO

Address
City, State, ZIP CODE
Phone +7 (____) _____

Quotation For:

Customer name
Company
Address
City, State, ZIP
Phone +

DATE _____
Quotation # _____
Customer ID - _____

Quotation valid until: _____
Prepared by: _____

Comments or Special Instructions:

SALESPERSON	P.O. NUMBER	SHIP VIA	SHIP DATE	DESTINATION	PAYMENT METHOD
	N/A	Post	3 working days after payment receive		

Position number	Number of boxes	Number of pieces	PRODUCT DESCRIPTION	Price for one box	Price for one piece	AMOUNT
1	0	0		\$0,00	\$0,00	\$0,00
2	0	0		\$0,00	\$0,00	\$0,00
SUBTOTAL						\$0,00
POST TARIFF						\$0,00
TOTAL						\$0,00

If you have any questions concerning this quotation contact:

Name: _____, Mobile Number: +79 _____, Email: _____, Messengers: WhatsApp, Telegram, WeChat (24/7)

THANK YOU FOR YOUR BUSINESS!



Эффект «КОМА»

Группа С – покупателями с которыми еще не контактировали:

(С-) - с покупателем еще не контактировали, но из оценки (смотри презентацию) уже понятно, что он не интересен. Действует для спама, фишинга и рекламы.

(С) – покупатели с которыми еще не контактировали и по предварительному анализу ничего не понятно

(С+) - не контактировали, но уже понятно, что это потенциальный покупатель. Относиться к покупателям с корпоративной почтой, по домену, которой можно перейти на сайт или интернет магазин покупателя.

Группа В – покупатели, с которыми контактировали:

(В-) - потенциальный покупатель, но на данный момент не заинтересован в покупке. Так же в эту подгруппу можно переводить покупателей В, которые не дают обратной связи на протяжении долгого времени.

(В) – покупатель, который пока не дал обратной связи

(В+) - потенциальный покупатель, который проявил заинтересованность

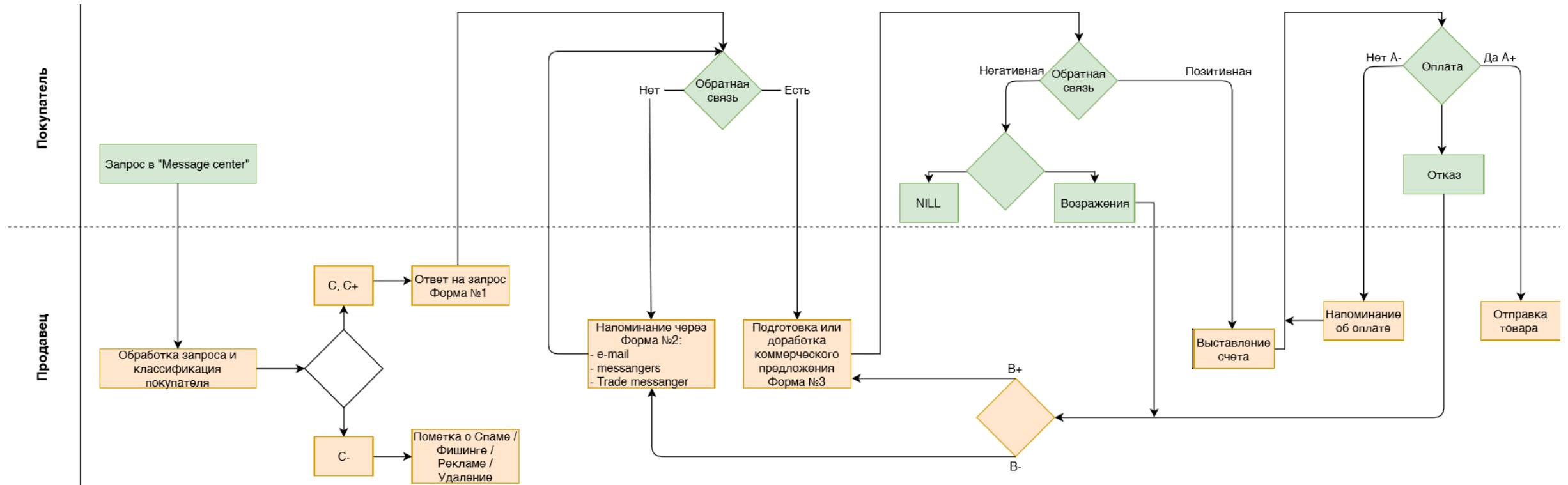
Группа А – покупатели, которым выставлен счет:

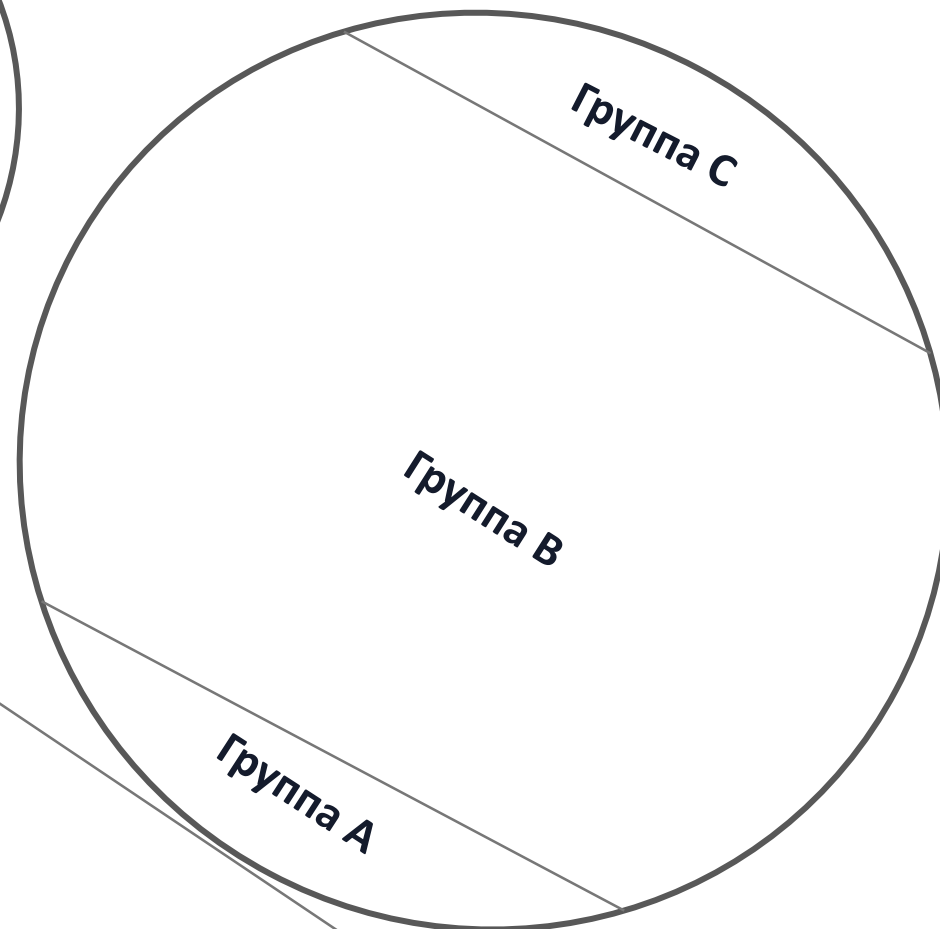
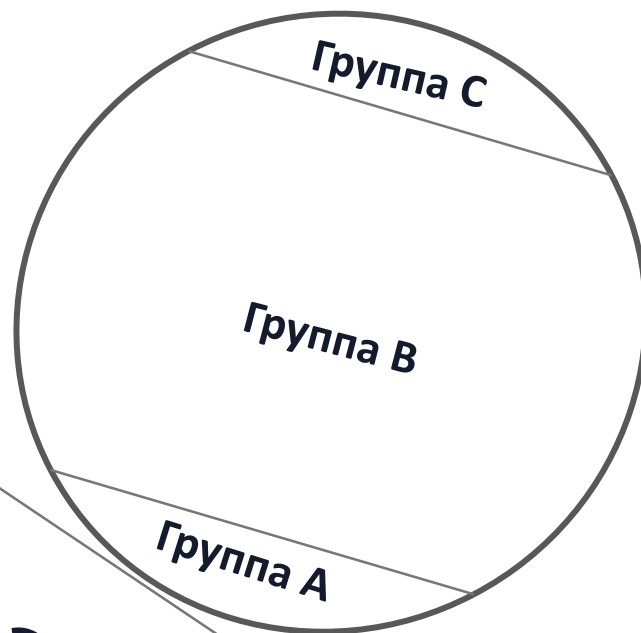
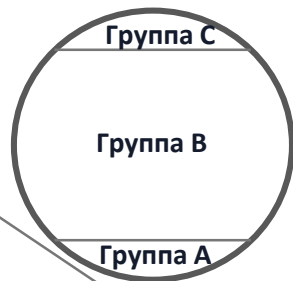
(А-) - клиенту выставлен счет, но счет пока не оплачен

(А+) - поступила оплата

После того, как клиент оплата клиента поступила ему можно присвоить категорию Р (payed) и далее с ним работать по программе удержания и развития новых покупателей.

Схема работы с входящими запросами





Эффект «Команда»



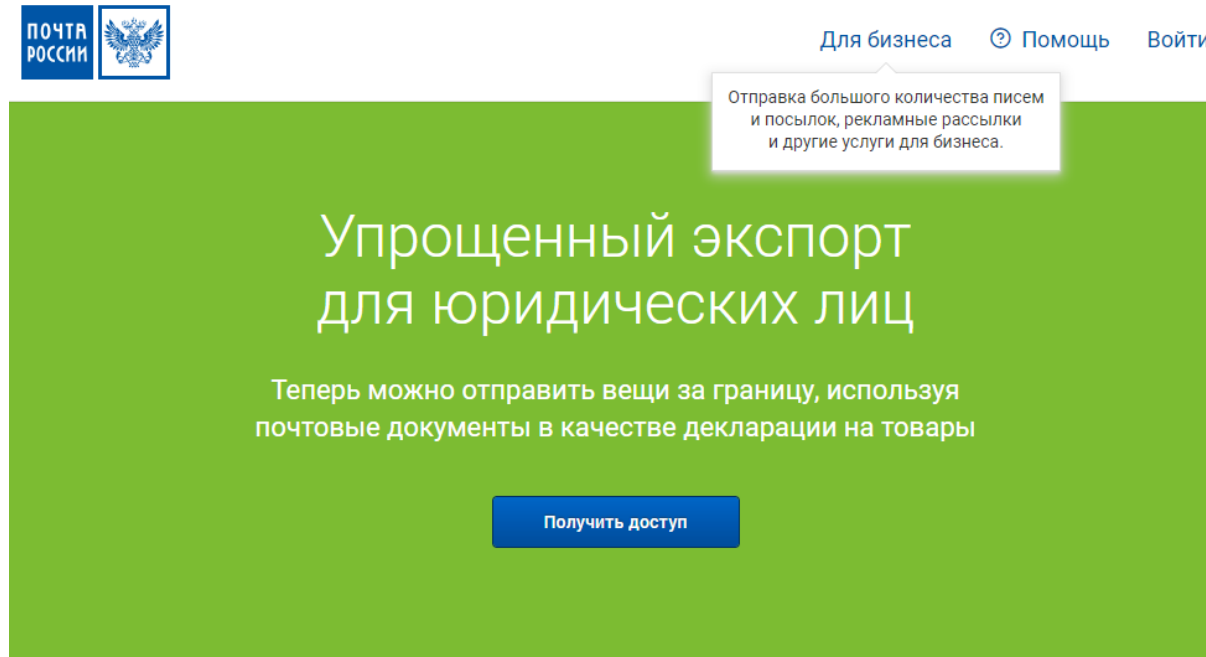
Большой бизнес
начинается с малого

MOQ (minimal order quantity) Минимальный заказ

Большой бизнес начинается с малого, поэтому предлагая минимальные партии вы повышаете возможность привлечь нового зарубежного покупателя. Со временем часть покупателей могут значительно увеличить объем закупок.

MOQ (minimal order quantity)

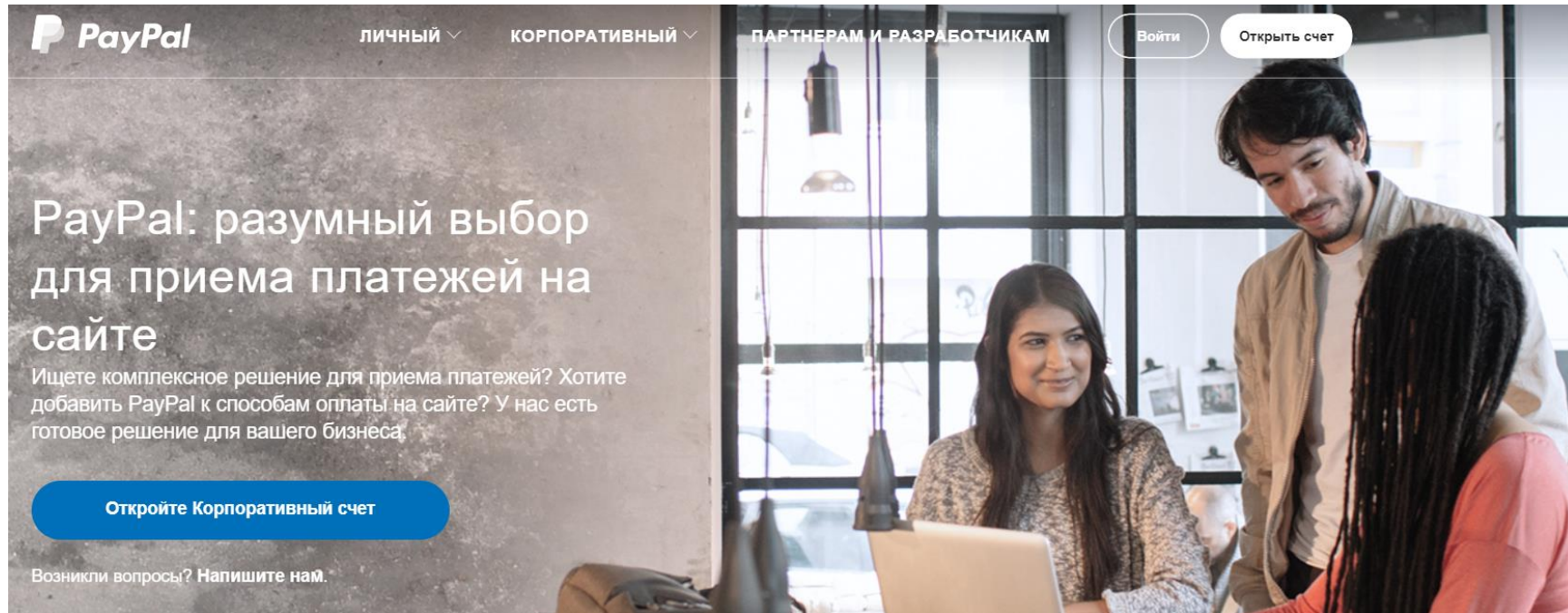
Минимальный заказ



МОQ до 20 кг дешевле всего отправлять Почтой России. Специально для этого внедрена услуга «упрощенный экспорт для юридических лиц»

MOQ (minimal order quantity)

Минимальный заказ



Расчеты можно вести через банковский счет либо международные электронные платежные системы, которые работают с юридическими лицами.

Alibaba.com основано в Китае Создано для всего Мира

Телефон: +7 (495) 308 82 62

Сайт: www.alibaba.palx.net

E-mail: info@palx.net

