

# 《卖给全世界》

## 图书基本信息

书名：《卖给全世界》

13位ISBN编号：9787504755656

出版时间：2015-4

作者：夏涛

页数：190

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《卖给全世界》

## 内容概要

它是一本适合所有外贸业务管理者阅读的书。不管你现在是，还是即将成为，在新的外贸环境下都需要用创新思路来指导你的工作，我相信一个好的业务员也是自我管理者，而这本书正是为此而创作的。本书从外贸难盈利的根源、外贸快速盈利的渠道、外贸整合营销初体验、外贸整合营销之 B2B 营销等多个方面，全方位地介绍了外贸营销的方式、方法以及问题所在。

# 《卖给全世界》

## 作者简介

夏涛，14年专注于品牌跨境电商的策划运营管理，阿里巴巴前300位创始股东，帮助1000余家出口企业进行海外网络推广，创造了超过10亿美元订单的商业机会，2010年创办“创富互联”，《进出口经理人》杂志年度封面人物。

## 书籍目录

- 第一章付出多，回报少——找出外贸赢利难的根源1
  - 第一节跨境信息不对称产生网络商机3
  - 第二节跟风做网络付费广告加剧竞争9
  - 第三节信息过度透明让出口企业血拼价格11
  - 第四节外贸企业应用互联网面临新考验15
- 第二章知彼知己，百战不殆——外贸快速赢利的密钥25
  - 第一节外贸营销存在的十大误区28
  - 第二节外贸电子商务赢利的核心37
  - 第三节未来的外贸营销趋势44
  - 第四节营销不是孤立的，整合才能有未来49
- 第三章线上线下，花样百出——外贸整合营销初体验53
  - 第一节传统企业做网络营销要看时机和条件55
  - 第二节外贸整合营销概念提出59
  - 第三节多渠道营销手段61
  - 第四节外贸整合营销的运用66
  - 第五节选择外包推广服务商69
- 第四章实地取客，面面俱到——外贸整合营销之展会营销73
  - 第一节选择适合你的展会75
  - 第二节参展前的准备工作78
  - 第三节获得最佳参展效果的九个方法79
  - 第四节如何评估和提高展会的成效83
  - 第五节展会营销的发展方向85
- 第五章利用支点，撬动地球——外贸整合营销之B2B营销87
  - 第一节B2B电子商务的本质是什么89
  - 第二节如何选择有效的B2B平台91
  - 第三节B2B平台的使用窍门96
  - 第四节运营B2B平台的一些注意事项101
- 第六章自立门户，事半功倍——外贸整合营销之网络营销105
  - 第一节外贸网站存在的误区107
  - 第二节域名的重要性及注意点110
  - 第三节做营销网站之前的准备工作113
  - 第四节建站服务商的选择117
  - 第五节设计网站的方法和技巧119
  - 第六节高成交量外贸网站的注意事项124
- 第七章物美价廉，高效开发——外贸整合营销之邮件营销127
  - 第一节传统邮件营销的误区129
  - 第二节什么是许可邮件营销131
  - 第三节许可邮件营销的流程及步骤134
  - 第四节邮件营销的工具和思路140
- 第八章高效投放，效果为王——外贸整合营销之Google广告143
  - 第一节为何重视Google广告145
  - 第二节付费广告回报率达到最大化的策略149
  - 第三节正确操作Google广告关键词150
  - 第四节Google广告营销中常见误区156
- 第九章抢占先机，一劳永逸——外贸整合营销之搜索引擎优化161

第一节智能营销的价值163

第二节搜索引擎优化的工作流程及注意事项164

第三节做好搜索引擎的策略166

第十章信息共享，忠实拥护——外贸整合营销之博客营销175

第一节博客的分类178

第二节博客营销的价值180

第三节如何建立博客182

第四节博客的执行推广185

后记189

# 《卖给全世界》

## 精彩短评

1、对于做贸易碰到的问题都有涉及，在理念上有很多的指导，对于管理者或者创业者很有益处的一本书。

# 《卖给全世界》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)