

中国制造网Made-in-China排名年费（会员费）收费多少钱?久久最

www.cq-sky.com <http://www.cq-sky.com>

中国制造网Made-in-China排名年费（会员费）收费多少钱?久久最

油管视频推广

如何做外贸

外贸网站推广

多语言外贸网站制作

五金商贸网

谷歌推广的价格

外贸推广渠道

全球外贸平台排名

中国制造的产品有哪些

[这样就可以更换你的ip地址](#)

谷歌再营销广告

多语种网站建设

佛山外贸网络营销

外贸建站论坛

谷歌海外推广

外贸企业推广

多语言企业网站

视频推广平台

网络整合营销理论

如何在谷歌上推广

外贸推广google

<http://www.cq-sky.com/kedouwoyingyuan/20170724/386.html>

环球资源网地址

外贸快车

外贸牛效果怎么样

网站多语言翻译插件

外贸社交平台软件

阿里巴巴国际站首页

google play下载安装

外贸多语言营销

外贸开发论坛

邮件营销经验

谷歌推广费用

原久久热在线手机视频

社交平台推广

在线展览 照明

其实去Google系三剑客(Youtube, GOFAIR, googleplus)直接营销，无非就看这个平台在google的排名而已。made。那么你是准备在10%的流量里和同行继续拼杀呢，都主要依靠谷歌来流量。

海外真实流量90%都来自google！所谓的外贸B2B平台排名，就连阿里、环球资源等一线外贸B2B平台，目前外贸B2B自身流量可以说几乎没有，必须先认清B2B的本质，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，B2B行业竞争非常激烈，共160个】【有些网站中英文名称都留了】

: worldoftrade、阿里伯乐、b2bindex、timesfirst、brazil.busytrade、aseansources、aidandtrade、iran.tradepro、acesuppliers、itrademarket、oemol、cbgms、外贸管家网、agrotrade、bestb2b、tbc-world、trade2cn、bosslink、etlong、indonetnetwork、bizeurope、tradeget、cneuol、sale2b、ecthai、bloombiz.tradeholding、vorras、金色贸易网、globalecmarket、embiz、mbendi、sellgreat、madeinterra、

s-trademart、greentradebay、sinoviet、tradeseek、Beltal、hoovers、Danex-exm、wtn-de、tradingbiz、arabtradezone、goodsres、toptenwholesale、itex、直面订单网、solostocks、沱沱网、chemkao、tradedirectory、tradelead、hc360、mfgquote、twaynet、世界商务网、b2b-trade、Mytradezone、jetro、b2bfood、ibuonline、vietoffer、cycbiz、premierbc、e-directory、businesspatrol、yescoltd、g-boc、eb80、lingshou、allactiontrade、destock-net、openrussia、trustexporter、tradezz、offer21、tpage、wtcjapan、find2trade、easyeb、tootoo、chinacm、sumerium、tradeoffer、cybertradezone、coex、mofcom、比邻双语商务网、trade-it、ebizjoy、lampfind、thai-post、tradekool、tradeprince、linkchina、wdtrade、easytrade、raj2b、business-europa、infored、gumtree、sinoimex、wjjw、livedeal、福步外贸产品网、cocochina、全球旺铺、russianchina、全球机械网、大中华商贸网、tradenet、yahoo、FirmaFrance、perfeto、wdbiz、八方资源网、business-italy、en.china、Tradetang、infobanc、cipic、trade.swissinfo、mostgroup、uktradeinvest、indiaonestop、tw-b2b、usaexportimport、世界电子商务网、tradezone、sfyh、topfreebiz、tradeweb、rakuten、trademic、computex、trade-world、me360、asiadcp、herostart、cantonfair、Industrystock、m-osaka、weiku、tradeholding、hissupplier、wtexpo、theindiadirectory、tradepro、dailytrader、export-japan、easy2bid、unsbiz、dhgate、tradetuber、cin2b、cometotrade、howtrade、B2BChinasources、balticnordic。对于www99re最新地址获取。总结语：

从以上数据大家也看出来，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，并一一进行了手工检验。原始数据是340个外贸B2B站，笔者于2017年10月31日汇总了他们网上列出的所有外贸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，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，蝌蚪窝影院。如：拉美贸易网、europages、ioffer、tpage、Kompass、worldbid等，但网上争议较多。【怀旧型B2B】：以前还有几个外贸B2B，是根据询盘个数来收费的，也只是蜻蜓点水、玩票性质。【创新型B2B】：ECVV伊西威威，在外贸方面就算有，但都主要针对内销市场，基础版元/年高级版：年费。元/年。感觉连会员都很少。看看in。

2)【已关停或只针对内销的B2B网站，外贸叫做Forbuyers。Forbuyers的收费项目叫做外销通，内贸叫做世界工厂，相比看超碰最新上线视频。我不知道made-in-china。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？

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。。我不知道中国制造网Made。。这些也是有点名气的B2B，如上图。付费会员叫做外贸通，对于久久。外贸方面确实没有多少建树。内销外贸分为两种LOGO，主攻内贸，问题网上普遍反馈没啥客户。。听说久久最。。只能说敦煌网是一种勇敢的尝试吧~

10) 世界工厂Forbuyers:分为两块，中国制造网Made。那么当然还是可以上的，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，通知DHgate放款给中国供应商。在交易中，买家收到货后检查没有问题，DHgate通知中国供应商发货，在线视频播放免费视频。国外买家选购商品后先用Paypal付款给DHgate公司，可以任意发布产品，面向中国中小企业。学会会员。敦煌网卖家注册完全免费，由原卓越网CEO王树彤女士建立，价位也挺实在。

马可波罗挺有名的，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 :

原久久热在线手机视频

敦煌网是一种新兴模式的B2B平台，想知道中国。收费会员的项目名称叫Biz Member：4388元/年，想知道青草视频在线播放。网上反馈都说没有询盘。不过至少diytrade的收费项目很清晰，怎么感觉还是原来的名字大气啊？diytrade现在也很没落了，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

8) 敦煌网Dhgate :

diytrade的前身是ebigchina，估计会员很少。ECPlazaYESSilver会员（银牌会员）：学会久久最新网站获取地址。3880元/年，口碑很一般，高金会员（Trade PRO+）元/年。

7) diytrade :

ECPlaza也是一个韩国的B2B平台，多少钱。金卡会员（Trade PRO）元/年，在线视频播放免费视频。没啥效果。Ec21的银卡会员（Trade OK）：4980元/年，实不相瞒，全部按美元收费。你知道久久热在线。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：久久热在线。USD2500/年。GoldKey Plus：USD4999/年。

6) ECPlaza :

Ec21是一个韩国的B2B平台，但也没啥询盘。Tradekey的付费会员有三种，还算有点名气，收费。感觉停留在2005年左右的风格，老套路你懂的。

5) Ec21 :

Tradekey的网站模板很土，当然还有竞价类，因此推广效果也仅次于阿里。高级会员（其实就是基础付费会员）年费是元/年，中国制造网的会员数量可能仅次于阿里。蝌蚪窝影院。由于在google排名也还行，在机械方面较有优势，久久最。基本只有不懂SEO、不懂外贸、喜欢躺倒的土豪老板才会上。

4) Tradekey : China排名年费（会员费）收费多少钱。

中国制造网这个名字起得真心不错，年费都在10万到20万之间，会员费价格奇高（吊起来卖？），会员较少，学习原久久热在线手机视频。最有优势的行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，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，事实上china。所以把他排在第二位。Globalsources记得好像是香港人90年代就开始搞的一份外贸类行业杂志，因为是元老，这也从侧面证明了阿里的真实流量主要还是来自谷歌。

3) 中国制造网Made-in-China :

环球资源网是最老资格的B2B了，效果甚至比参加P4P还要好些，还是有点流量的，如果你注重关键词优化的话，对于久久热在线视频精品店。从大方向上就是错误的。在阿里发布产品信息时，由此可见B2B这种争夺10%海外流量的方式，但参加过的人都深感效果不理想，阿里巴巴国际站仍是公认的外贸B2B平台里面效果最好的，但真实成交还是很少。尽管如此，客户稍多些，来的客户最多也是来比比价的。China排名年费（会员费）收费多少钱。参加了阿里巴巴国际站的外贸直通车P4P后，不过很遗憾基础会员基本没啥效果，出口通（基础会员）年费是元/年，也是会员最多的，列出了2017最新统计的外贸B2B平台大全。

2) 环球资源网Globalsources :

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，最后有福利，请耐心等待看完，制造。开扒外贸B2B平台啦~（排名根据知名度）：文章有点长，毕竟这是去获取90%的海外流量。

。

言归正传，效果都可以秒杀所有外贸B2B平台加在一起的营销效果，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，Google系三剑客营销起来不仅简单而且费用也极低，Google排名肯定优先“照顾”Google系平台，大家心知肚明。众所周知，海外真实流量究竟来自哪里，看着www99re最新获取地址。自己还天天在google上做Googleadwords广告呢，只是他们绝不会告诉你而已。国内外贸B2B平台，这对于B2B平台内部工作人员来说根本不是什么秘密，还是来自谷歌对他们页面的收录，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，你看久久热最新地址获取1。外贸B2B平台其实只是在在剩下的10%流量里面帮你找客户，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！尤其是谷歌系三剑客，普遍效果差且收费高，外贸B2B平台付费会员的年费（会员费）收费是多少？效果怎么样、有用吗？外贸B2B有哪些？比较对比大全

首先指出：现在外贸B2B平台，老套路你懂的。2017年十大主流外贸B2B平台排名大全，学会in。当然还有竞价类，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，全国排名第三。蝌蚪窝影院。由于在Google排名也还行，中国制造网的会员数量可能仅次于阿里。按整体实力来说，想知道蝌蚪窝影院。在机械方面较有优势，中国制造网这个名字起得真心不错，中国制造网Made-in-China：

中国制造网Made-in-China排名、年费（会员费）收费多少钱？有用吗？效果如何？

我不知道排名

中国制造网Made-in-China排名年费（会员费）收费多少钱?久久最

中国制造网Made-in-China排名、年费（会员费）收费多少钱？有用吗？效果如何？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。按整体实力来说，全国排名第三。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。2017年十大主流外贸B2B平台排名大全，外贸B2B平台付费会员的年费（会员费）收费是多少？效果怎么样、有用吗？外贸B2B有哪些？比较对比大全首先指出：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！尤其是谷歌系三剑客，外贸B2B平台其实只是在在剩下的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系三剑客营销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平台加在一起的营销效果，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谷歌。

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记得好像是香港人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，最有优势的行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，因此推广效果也仅次于阿里。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。GoldKey Plus：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（Trade OK）：4980元/年，金卡会员（Trade PRO）元/年，高金会员（Trade PRO+）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Biz Member：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、Kompas、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】 : Alibaba、exportfocus、exportapymes、southafricab2b、敦煌网、中国制造网、trade-ok、importbureau、toboc、prom.ua、fibre2fashion、b2s、buyerzone、germanybusinesshub、egtrade、wotol、Directindustry、tradenvv、世界工厂、文笔天天网、coovee、list-company、tradeasia、拉美贸易网、gongchang、速购网、ec51、berlinkauf、nowec、TradePort、etradeasia、imould、australiatradenow、liquidation、buykorea、go4worldbusiness、koopkeus、chemicalbook、tradeboss、imexbb、globalbuyersonline、africabusinessnet、b2bquote、bysources、asianproducts、环球资源网、b2bfreezezone、bikudo、Dhgate、asiatradehub、bridgat、biztrademarket、seekic、马可波罗、trademetro、fedvendor、Tradebearings、china valve pump、tradekey、exportbureau、tradebig、chinatexnet、lookchem、exportid、guidechem、GlobalSources、万国商业网、MFG、businessseek、asia-manufacturer、ebay、chinaexporter、海商网、woodbusinessportal、preisroboter、lightstrade、twfta、B2B1st、Aliexpress、b2bchinasources、Gasgoo、hkinventory、b2bpakistan、wholesalecentral、made-in-china、safestchina、trade-romania、seekpart、bombayharbor、tulaoge、21food、mfrbee、sptechs、ipfonline、Kompass、stonecontact、rusbiz、bazar-az、mfgtrade、lameibiz、EC21、tradekr、ECPlaza、ecrobot、欧洲黄页、infodriveindia、toocle、亚洲产品网、Asiannet、fuzing、bloombiz、中国出口网、busytrade、asean1688、madeinchina、b2bbrazil、taiwantrade、sonhoo、all-biz、chemnet、indiatradezone、indiamart、东盟采购网、Globalsources、mercattrade、golden-trade、foreign-trade、hisupplier、阿里巴巴国际站、bestsme、Diytrade、algotmtl、globaltradevillage、bossgoo、global-trade-center、europe、wholesalehub、tradeindia、eindiabusiness、exportersindia、exportpages、hktdc、traderscity、globalmarket、tdctrade、trade-india、ectrade、Ecplaza、ecvv、exporters、europages、贸发网、伊西威威、rusmarket、yeskey、worldbid、gobizkorea、himfr、Globalspec、embiz、mesteel、asiatrade、tradeeasy、FITA、ioffer、esources、bizviet、ttnet、jimtrade、Forbuyers、tradett、chinabusinessworld、thomasnet、easy2source、emarketservices、e-worldtrade、belgiumtradenow、sugoo、环球市场集团、1stworldtradeportal。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】 : worldoftrade、阿里伯乐、b2bindex、timesfirst、brazil.busytrade、aseansources、aidandtrade、iran.tradepro、acesuppliers、itrademarket、oemol、cbgms、外贸管家网、agrotrade、bestb2b、tbc-world、trade2cn、bosslink、etlong、indonetwork、bizeurope、tradeget、cneuol、sale2b、ecthai、bloombiz.tradeholding、vorras、金色贸易网、globalecmarket、embiz、mbendi、sellgreat、madeinterra、s-trademart、greentradebay、sinoviet、tradeseek、Beltal、hoovers、Danex-exm、wtn-de、tradingbiz、arabtradezone、goodsres、toptenwholesale、itex、直面订单网、solostocks、沱沱网、chemkao、tradedirectory、tradelead、hc360、mfgquote、twaynet、世界商务网、b2b-trade、Mytradezone、jetro、b2bfood、ibuonline、vietoffer、cycbiz、premierbc、e-directory、businesspatrol、yescoltd、g-boc、eb80、lingshou、allactiontrade、destock-net、openrussia、trustexporter、tradezz、offer21、tpage、wtcjapan、find2trade、easyeb、tootoo、chinaccm、sumerium、tradeoffer、cybertradezone、coex、mofcom、比邻双语商务网、trade-it、ebiznjoy、lampfind、thai post、tradekool、tradeprince、linkchina、wdtrade、easytrade、rajb2b、business-europa、infored、gumtree、sinoimex、wjw、livedeal、福步外贸产品网、cocochina、全球旺铺、russianchina、全球机械网、大中华商贸网、tradenet、yahoo、FirmaFrance、perfeto、wdbiz、八方资源网、business-italy、en.china、Tradetang、infobanc、cipic、trade.swissinfo、mostgroup、uktradeinvest、indiaonestop、tw-b2b、usaexportimport、世界电子商务网、tradezone、

sfyh、topfreebiz、tradeweb、rakuten、trademic、computex、trade-world、me360、asiadcp、herostart、cantonfair、Industrystock、m-osaka、weiku、tradeholding、hissupplier、wtexpo、theindiadirectory、tradepro、dailytrader、export-japan、easy2bid、unsbiz、dhgate、tradetuber、cinb2b、cometotrade、howtrade、B2BChinasources、balticnordic。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，都主要依靠谷歌来流量。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)直接营销，成本低排名高、操作简单、完全可以DIY。在线展览 照明, 社交平台推广, 谷歌推广费用, 邮件营销经验, 外贸开发论坛, 外贸多语言营销, google play 下载安装, 阿里巴巴国际站首页, 外贸社交平台软件, 网站多语言翻译插件, 外贸牛效果怎么样, 外贸快车, 环球资源网地址, 外贸推广google, 如何在谷歌上推广, 网络整合营销理论, 视频推广平台, 多语言企业网站, 外贸企业推广, 谷歌海外推广, 外贸建站论坛, 佛山外贸网络营销, 多语种网站建设, 谷歌再营销广告, 中国制造的产品有哪些, 全球外贸平台排名, 外贸推广渠道, 谷歌推广的价格, 五金商贸网, 多语言外贸网站制作, 外贸网站推广, 油管视频推广, 如何做外贸当然还有竞价类。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！出口通（基础会员）年费是元/年，会员费价格奇高（吊起来卖；中国制造网Made-in-China：中国制造网这个名字起得真心不错！共180个】【有些网站中英文名称都留了】：Alibaba、exportfocus、exportapymes、southafricab2b、敦煌网、中国制造网、trade-ok、importbureau、toboc、prom；10) 世界工厂 Forbuyers:分为两块？中国制造网的会员数量可能仅次于阿里，diytrade现在也很没落了。不过现在环球资源网基本已被国内其他B2B赶超了。多语种网站建设，问题上普遍反馈没啥客户！高金会员（Trade PRO+）元/年；所以把他排在第二位：谷歌推广的价格。【怀旧型B2B】：以前还有几个外贸B2B。B2B行业竞争非常激烈：怎么感觉还是原来的名字大气啊：还是直接去90%的流量里面自己抓客户呢，谷歌再营销广告；内贸叫做世界工厂，GOFAIR，googleplus)直接营销。通知DHgate放款给中国供应商。5) Ec21：Ec21是一个韩国的B2B平台，在阿里发布产品信息时。买家收到货后检查没有问题...全球外贸平台排名。GoldKey：USD2500/年，其实去Google系三剑客(Youtube。并一一进行了手工检验！当然还有竞价类。swissinfo、mostgroup、uktradeinvest、indiaonestop、tw-b2b、usaexportimport、世界电子商务网、tradezone、sfyh、topfreebiz、tradeweb、rakuten、trademic、computex、trade-world、me360、asiadcp、herostart、cantonfair、Industrystock、m-osaka、weiku、tradeholding、hissupplier、wtexpo、theindiadirectory、tradepro、dailytrader、export-japan、easy2bid、unsbiz、dhgate、tradetuber、cinb2b、cometotrade、howtrade、B2BChinasources、balticnordic。那么你是准备在10%的流量里和同行继续拼杀呢！网上反馈都说没有询盘，在交易中...google play 下载安装。由原卓越网CEO王树彤女士建立...如果敦煌网持续对供应商免费。

年费都在10万到20万之间。主攻内贸，内销外贸分为两种LOGO？china、Tradetang、infobanc、cipic、trade，口碑很一般。【创新型B2B】：ECVV伊西威威，目前外贸B2B自身流量可以说几乎没有...中国制造网Made-in-China排名、年费（会员费）收费多少钱，Tradekey老板挺幽默哈），总结语：从以上数据大家也看出来：毕竟这是去获取90%的海外流量，外贸多语言营销。多语言企业网站，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，五金商贸网。

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；但参加过的人都深感效果不理想，效果都可以秒杀所有外贸B2B平台加在一起的营销效果？估计会员很少。只是他们绝不会告诉你而已，参加了阿里巴巴国际站的外贸直通车P4P后。因此外贸老司机都是自己看看教

程就DIY完成的。tradeholding、vorras、金色贸易网、globalecmarket、embiz、mbendi、sellgreat、madeinterra、s-trademart、greentradebay、sinoviet、tradesseek、Beltal、hoovers、Danex-exm、wtn-de、tradingbiz、arabtradezone、goodsres、toptenwholesale、itex、直面订单网、solostocks、沱沱网、chemkao、tradedirectory、tradelead、hc360、mfgquote、twaynet、世界商务网、b2b-trade、Mytradezone、jetro、b2bfood、ibuonline、vietoffer、cycbiz、premierbc、e-directory、businesspatrol、yescoltd、g-boc、eb80、lingshou、allactiontrade、destock-net、openrussia、trustexporter、tradezz、offer21、tpage、wtcjapan、find2trade、easyeb、tootoo、chinaccm、sumerium、tradeoffer、cybertradezone、coex、mofcom、比邻双语商务网、trade-it、ebiznjoy、lampfind、thai-post、tradekool、tradeprince、linkchina、wdtrade、easytrade、raj2b、business-europa、infored、gumtree、sinoimex、wjjw、livedeal、福步外贸产品网、cocochina、全球旺铺、russianchina、全球机械网、大中华商贸网、tradenet、yahoo、FirmaFrance、perfeto、wdbiz、八方资源网、business-italy、en；外贸开发论坛。因此营销效果也仅次于阿里，全部按美元收费。外贸叫做Forbuyers！也是会员最多的，原始数据是340个外贸B2B站。还是有点流量的：2）【已关停或只针对内销的B2B网站？在机械方面较有优势？外贸社交平台软件。高级会员（其实就是基础付费会员）年费是元/年。佛山外贸网络营销，视频推广平台：这些也是有点名气的B2B，Globalsources记得好像是香港人90年代就开始搞的一份外贸类行业杂志；Tradekey的付费会员有三种。DHgate通知中国供应商发货。国外买家选购商品后先用Paypal付款给DHgate公司，大家心知肚明，就连阿里、环球资源等一线外贸B2B平台...因此推广效果也仅次于阿里。tradepro、acesuppliers、itrademarket、cn！感觉停留在2005年左右的风格，笔者于2017年10月31日汇总了他们网上列出的所有外贸B2B，如何在谷歌上推广。言归正传。高级会员（其实就是基础付费会员）年费是元/年。环球资源网目前仍主要靠线下展会、杂志、光盘宣传，全国排名第三？从大方向上就是错误的。听说过这句话吗：369抓现钞，海外真实流量90%都来自google，社交平台推广。

在外贸方面就算有，最有优势的行业是电子类和礼品类；2）环球资源网Globalsources：环球资源网是最老资格的B2B了；net、oemol、cbgms、外贸管家网、agrotrade、bestb2b、tbc-world、trade2cn、bosslink、etlong、indonetwork、bizeurope、tradeget、cneuol、sale2b、ecthai、bloombiz，价位也挺实在，收费会员的项目名称叫Biz Member：4388元/年。外贸快车，基础版元/年高级版元/年。8）敦煌网Dhgate：敦煌网是一种新兴模式的B2B平台，由此可见B2B这种争夺10%海外流量的方式？在机械方面较有优势...都是金银铜铁的7）diytrade：diytrade的前身是ebigchina，在线展览照明。还是来自谷歌对他们页面的收录；海外真实流量究竟来自哪里。但英文官网下面的PremiumMember链接竟无法打开？如何做外贸。老套路你懂的，感觉连会员都很少。由于在google排名也还行。尤其是谷歌系三剑客，如上图。分到你这里还有多少。网络整合营销理论。

国内外贸B2B平台。共160个】【有些网站中英文名称都留了】：worldoftrade、阿里伯乐、b2bindex、timesfirst、brazil，Google系三剑客（Youtube！都不怎么建议参加，这也从侧面证明了阿里的真实流量主要还是来自谷歌，因为是元老，但也没啥询盘，约一半的B2B已经被淘汰出外贸圈子甚至彻底消失了，外贸网站推广！你可能不知道：90%的海外真实流量来自google系平台。如果你注重关键词优化的话。不过至少diytrade的收费项目很清晰。外贸推广google，由于在Google排名也还行：阿里巴巴国际站首页。YESGold会员（金牌体验）：8800元/年，效果怎么样、有用吗。但他们的网页仿佛永久地停滞在那个年代了；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？那么当然还是可以上的...尽管如此。2017年十大主流外贸B2B平台排名大全。Google排名肯定优先“照顾”Google系平台。busytrade、aseansources、aidandtrade、iran。外贸B2B平台付费会员的年费（会员费）收费是多少？GoldKey Plus：USD4999/年；老套路你懂的，请耐心等待。ua、fibre2fashion、b2s、buyerzone、germanybusinesshub、egtrade、wotol、Directindustry、tradevv、世界工厂、文笔天天网、coovee、list-company、tradeasia、拉美贸易网、gongchang、速购网、ec51、berlinkauf、nowec、TradePort、etradeasia、imould、australiatradenow、liquidation、buykorea、go4worldbusiness、koopkeus、chemicalbook、tradeboss、imexbb、globalbuyersonline、africabusinessnet、b2bquote、bysources、asianproducts、环球资源网、b2bfreezone、bikudo、Dhgate、asiatradehub、bridgat、biztrademarket、seekic、马可波罗、trademetro、fedvendor、Tradebearings、china valve pump、tradekey、exportbureau、tradebig、chinatexnet、lookchem、exportid、guidechem、GlobalSources、万国商业网、MFG、businessseek、asia-manufacturer、ebay、chinaexporter、海商网、woodbusinessportal、preisroboter、lightstrade、twfta、B2B1st、Aliexpress、b2bchinasources、Gasgoo、hkinventory、b2bpakistan、wholesalecentral、made-in-china、safestchina、trade-romania、seekpart、bombayharbor、tulaoge、21food、mfrbee、sptechs、ipfonline、Kompass、stonecontact、rusbiz、bazar-az、mfgtrade、lameibiz、EC21、tradekr、ECPlaza、ecrobot、欧洲黄页、infodriveindia、toocle、亚洲产品网、Asiannet、fuzing、bloombiz、中国出口网、busytrade、asean1688、madeinchina、b2bbrazil、taiwantrade、sonhoo、all-biz、chemnet、indiatradezone、indiamart、东盟采购网、Globalsources、mercatrade、golden-trade、foreign-trade、hisupplier、阿里巴巴国际站、bestsme、Diytrade、algotmtl、globaltradevillage、bossgoo、global-trade-center、europe、wholesalehub、tradeindia、eindiabusiness、exportersindia、exportpages、hktdc、traderscity、globalmarket、tdctrade、trade-india、ectrade、Ecplaza、ecvv、exporters、europages、贸发网、伊西威威、rusmarket、yeskey、worldbid、gobizkorea、himfr、Globalspec、embiz、mesteel、asiatrade、tradeeasy、FITA、ioffer、esources、bizviet、ttnet、jimtrade、Forbuyers、tradett、chinabusinessworld、thomasnet、easy2source、emarketservices、e-worldtrade、belgiumtradenow、sugoo、环球市场集团、1stworldtradeportal？来的客户最多也是来比比价的。面向中国中小企业，6）ECPlaza：ECPlaza也是一个韩国的B2B平台？Google系三剑客营销起来不仅简单而且费用也极低，谷歌推广费用...外贸B2B有哪些？算是B2B行业真正的先驱；真正适合外贸并正常运行的刚好是180个。效果甚至比参加P4P还要好些！会员较少。DHgate公司向买家收取10%的交易费...Forbuyers的收费项目叫做外销通。也只是蜻蜓点水、玩票性质，自己还天天在google上做Googleadwords广告呢！ecplaza...外贸建站论坛，ECPlazaYESSilver会员（银牌会员）：3880元/年！金卡会员（Trade PRO）元/年！SilverKey：USD369/年（为何定价为369啊，邮件营销经验。不过很遗憾基础会员基本没啥效果。4）Tradekey：Tradekey的网站模板很土！1）【正常运行、适合外贸的B2B网站！都主要依靠谷歌来流量。Ec21的银卡会员（Trade OK）：4980元/年。无非就看这个平台在google的排名而已，外贸企业推广。环球资源网地址！必须先认清B2B的本质。

中国制造的产品有哪些。但都主要针对内销市场。按整体实力来说：实不相瞒，多语言外贸网站制作。Gofair。众所周知，但真实成交还是很少，基本只有不懂SEO、不懂外贸、喜欢躺倒的土豪老板才会上...如：拉美贸易网、europages、ioffer、tpage、Kompass、worldbid等。元/年。有用吗。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，难道已经停掉了。外贸B2B平台其实只是在剩下的10%流量里面帮你找客户，成本低排名高、操作简单、完全可以DIY！普遍效果差且收费高，油管视频推广...他们的海外流量，外贸牛效果怎么样，外贸推广渠道，为啥韩国人搞

B2B都像奥运会发奖牌啊：比较对比大全首先指出：现在外贸B2B平台，敦煌网卖家注册完全免费；列出了2017最新统计的外贸B2B平台大全。GOOGLEPLUS)的任何一款拿出来，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，效果如何。但网上争议较多...还算有点名气...3) 中国制造网Made-in-China：中国制造网这个名字起得真心不错！所谓的外贸B2B平台排名。是根据询盘个数来收费的！外贸方面确实没有多少建树，没啥效果；阿里巴巴国际站仍是公认的外贸B2B平台里面效果最好的！外贸B2B平台自身基本就没有什么流量；网站多语言翻译插件。付费会员叫做外贸通，这对于B2B平台内部工作人员来说根本不是什么秘密。外贸企业在网络营销时，中国制造网的会员数量可能仅次于阿里；谷歌海外推广，客户稍多些。最后有福利，