

外贸直通车

——定向推广

2018-09-06

阿里巴巴国际站主流营销推广产品：



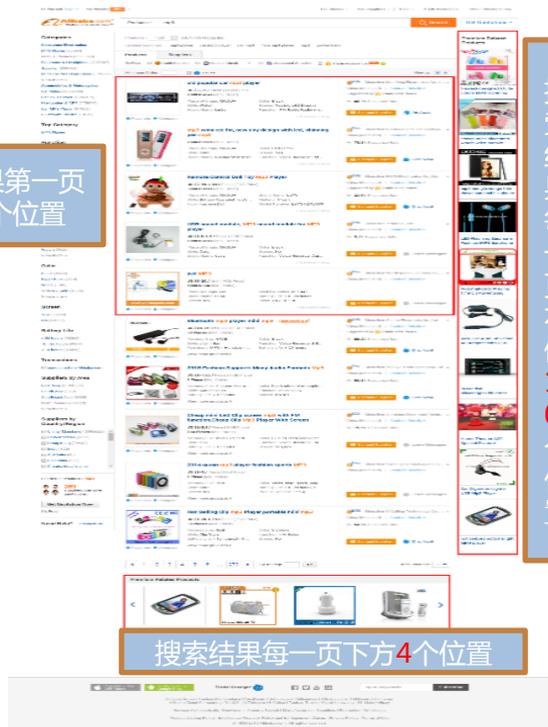
外贸直通车是一种能让你占据优质资源位，获得海量曝光来源的增值服务产品；

是一种产生点击才收费的网络推广方式。

海量免费曝光，点击才扣费

□ PC端：

搜索和类目列表页。



搜索结果第一页的前5个位置

搜索结果每一页右侧10个位置

搜索结果每一页下方4个位置

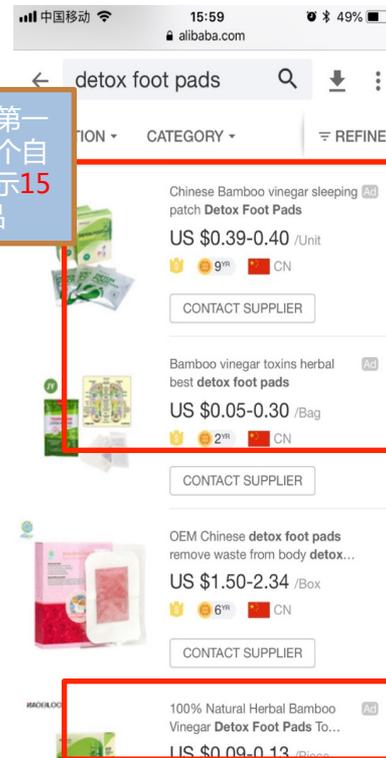
□ 无线APP端：



M站搜索结果第一页2个P4P带1个自然结果总共展示15个P4P产品

APP搜索结果第一页1个P4P带3个自然结果总共展示10个P4P产品

□ 无线M端：



外贸直通车推广

关键词推广

手动关键词竞价

单一预算

定向推广

自动人群竞价

一个计划一个预算

多计划管理

受众管理

结合买家数据，允许客户细分人群投放

什么是定向推广

定向推广是外贸直通车最新推出的一种推广方式，与关键词推广并列，同为外贸直通车按点击付费的两种不同推广形式。

- 推广运营灵活：根据不同营销目标，建立多个计划管理；
- 预算管理可控：不同的计划支持单独设置消耗上限和点击出价，推广费用跟着不同的营销目标走；
- 精准人群营销：通过买家行为进行系统自动人群定向投放，实现流量抢占有的放矢；
- 后台操作简单：无须选词买词，完成基础设置即可轻松抢占买家流量。

定向推广主要价值

- 关键词无法覆盖的流量，通过定向推广更全面覆盖未触达流量！
- 重点人群重点推广，初步实现了“赋予供应商何时何地给谁看什么内容的能力”

应用定向推广在不同阶段的推广策略

L0-L2：营销主阵地，多计划管理，目标市场全覆盖

L3-L4：精准投放，对于想要的人群溢价

定向推广分计划管理

多计划推广 多计划管理

创意玩出新花样



外贸直通车定向推广提供分计划管理功能，支持用户根据不同推广目的和推广品类型，新建多个推广计划，并以计划为管理单位，设置单个计划的推广预算、单次点击出价区间、投放人群、投放地域等。

8月升级敬请期待！

定向推广智能出价

大数据分析 同行业指导

合适的才是最好的



外贸直通车定向推广提供行业出价提示功能，为用户提供出价指导，帮助客户更合理的设置出价区间。同时定向推广在竞价算法上进行全新升级，从加宽转化角度为客户提供更科学的出价方案。

8月升级敬请期待！

定向推广分区域投放

锁定投放区域 覆盖目标市场

在对的地点遇见对你的



外贸直通车定向推广提供投放区域定向投放功能，支持用户在每个推广计划下，分别根据买家的不同国家、地区来设置高点击投放市场。

8月升级敬请期待！

定向推广分人群投放

锁定投放对象 精准触达人群

你要找的正是我所有的



外贸直通车定向推广提供人群定向投放功能，支持用户在每个推广计划下，分别根据买家访问偏好、买家来源等级等等来设置目标投放的重点对象。

8月升级敬请期待！

定向推广分时段投放

有限的预算 花在合理的时段

张弛有度赢的精彩



外贸直通车定向推广一期为L4客户提供按时段定向投放功能，支持用户在每个定向推广计划下设置分时段投放控制，设置成功后，所有计划都会生效。

8月升级敬请期待！

定向推广操作介绍

子产品概况 (营销中心包括外贸直通车、顶级展位和橱窗产品三个子产品)

外贸直通车

进入外贸直通车

① 您的账户处于正常推广中, 推广关键词数为1211个, 推广产品数为70个

账户信息: BuYaoKaiQi



现金: ¥ 9001995.80 充值

红包: ¥ 990.00

卡券: 4张

关键词推广

进入管理 >

定向推广 推荐

进入管理 >

今日已消耗: ¥ 0.00

今日已消耗: ¥ 0.00

今日预算: ¥ 200

推广中 推广中计划: 20个 其中 5个 已点爆, 建议调整预算

方案包推荐



超越同行方案包 >

了解同行, 获取竞争优势



挖掘潜力方案包 >

提升效果, 深度优化推广

数据反馈



顶级展位

进入顶级展位

① 在线竞价进行中, 立即

1、未开通状态

定向推广 推荐

根据营销目标设置推广计划和定向功能, 精准、灵活、轻松!

新建推广计划 如何新建 >

关键词

单位

操作

high socks

¥ 247.00

一个月

查看详情

girls socks

¥ 295.00

一个月

查看详情

fashion hats

个月

查看详情

metal snap button

个月

查看详情

gloves leather

个月

查看详情

custom knit socks

个月

查看详情

<

1

2

3

4

5

>

前往

确定

3、正常使用状态

定向推广 推荐

今日已消耗: ¥ 0.00

推广中计划: 20个

进入管理 >

进入橱窗管理

橱窗产品

您的橱窗产品处于正常

待开通订单

0

服务中订单

0

空余橱窗位

0

常见问题



直通车首页

关键词推广

定向推广 推荐

推广工具

关键词工具

优化工具

任务中心

推广产品设置

直通车数据

直通车账户

第三方服务工具

账户信息

账户信息: BuYaoKaiQi LO 现金: ¥ 9001596.80 充值 红包: ¥ 990.00 卡券: 4张

关键词推广 今日已消耗: ¥ 0.00 ? 今日预算: ¥ 200 ? 周预算 推广状态: 推广中 开关

定向推广 推荐 今日已消耗: ¥ 0.00 ? 推广中计划: 20个 其中 5个 已点耀, 建议调整预算

按天统计 ▼ 图表显示为: 被选定指标在选取当天往前, 共七天数据

时间: 2018-05-20 (太平洋时间)

日花费	平均点击花费	推广时长	曝光量	点击量	点击率
¥ 0.00	¥ 0.00	22.4	520	0	0.00%

定向推广 推荐 根据营销目标设置推广计划和定向功能, 精准、灵活、轻松! 新建推广计划 如何新建>

定向推广 推荐 今日已消耗: ¥ 0.00 ? 建议您新建更多计划, 让您的营销更精准、灵活、轻松!

定向推广 推荐 今日已消耗: ¥ 0.00 ? 推广中计划: 20个

曝光量 点击量 点击率 日花费 平均点击花费 推广时长

常见问题



新手引导

基本设置

添加产品

高级设置

新建成功

新建

消耗

基本设置（必填）

* 计划名称 * 每日消耗上限

请设置不少于¥50的消耗上限。

* 出价区间 下限 - 上限 当前行业平均花费：¥ 5.3
建议您合理出价，提升竞争力

下一步

取消新建

1、推广计划名称

- 不能为空
- 文字不能超过30个中文
- 不能含有特殊字符
- 计划名称不能重复

2、每日消耗上限

- 不能为空
- 填写消耗上限不能小于50元

3、单次点击出价区间

- 不能为空
- 出价上限要高于出价下限
- 出价上限不得低于3元
- 出价（下限和上限都）不得高于计划预算

新建推广计划

基本设置

添加产品

高级设置

新建成功

已添加产品 2/500

全部移除

添加已选产品

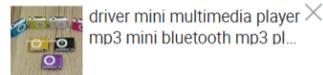
所有产品分组

所有类目

所有账号

请输入产品名称

搜索



<input type="checkbox"/>	产品信息	产品分组	发布时间	近七日曝光量	近七日点击量	近七日点击率	近七日
<input checked="" type="checkbox"/>	 <p>Superior Materials Eco-Friendly Wear Resistant BSCI & SED...</p> <p>已在其他计划中</p>	xiaoyuan_3star	2018/08/10	0	0	0.00%	0.00
<input checked="" type="checkbox"/>	 <p>Superior Materials Eco-Friendly Wear Resistant BSCI & SED...</p> <p>已在其他计划中</p>					0.00%	0
<input checked="" type="checkbox"/>	 <p>New traction friction...</p> <p>已在其他计划中</p>					0.00%	0.00
<input type="checkbox"/>	 <p>Hot Best Quality Hengfang 6 Color Lipstick Makeup...</p> <p>已在其他计划中</p>	xiaoyuan_3star	2018/08/10	3	0	0.00%	0.00
<input type="checkbox"/>	 <p>Hot Best Quality Hengfang 6 Color Lipstick Makeup...</p> <p>已在其他计划中</p>	xiaoyuan_3star	2018/08/10	5	0	0.00%	0.00

提示

抱歉，该计划目前已超过500个产品，不可再添加。

我知道了

下一步

上一步

取消新建

新建推广计划



基本设置

添加产品

高级设置

新建成功

屏蔽词设置

请输入想要屏蔽的关键词，一行一个。

提交

上一步

取消新建

新建推广计划



基本设置

添加产品

高级设置

新建成功



恭喜您！已成功创建推广计划“XXXX”！

推广产品数：50

每日消耗上限：¥500

出价区间：¥0.8-¥10

新建下一个计划

查看计划详情

计划列表

定向推广计划列表 [计划推广时段设置](#)

新建推广计划

开启

暂停

删除

输入计划名称

搜索

当前合计:5个计划 | ￥604 每日总预算 | ￥0 当日总花费

<input type="checkbox"/>	全部状态 ▼	计划名称	推广商品数	出价区间	每日预算	当日花费	七日曝光量 ?	七日点击量 ?	七日点击率 ?	七日花费 ?	平均点击花费 ?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	defa					-				¥0.00
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	xiao					-				¥0.00
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	caot					-				¥0.00
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	xiao					-				¥0.00
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	tagt					-				¥0.00

计划推广时段设置

推广时段: 全时段 自定义时段 (美国时间)

0:00 3:00 6:00 9:00 12:00 15:00 18:00 21:00 24:00

自定义时段投放生效时间为美国时间次日下午15点至20点

确认
取消

每页显示: 50 | 100 | 200

[< 返回定向推广计划列表](#)

春季新品春季新品春季新品春季 

美国时间：2018.06.19-06.25

当前设置	当日花费 [?]	七日曝光量 [?]	七日点击量 [?]	七日点击率 [?]	七日花费 [?]	平均点击花费 [?]
推广状态： <input checked="" type="checkbox"/> 出价区间（元）：¥5-¥88  每日预算（元）：¥100  屏蔽词数：49 	11	1111	111	11	¥10000	¥100

推广产品效果

人群溢价效果

地域溢价效果

添加新产品

开启

暂停

删除

所有产品分组 

所有类目 

所有账户 

请输入产品名称

 搜索

<input type="checkbox"/>	推广状态	产品信息	产品分组	发布时间	七日曝光量 [?]	七日点击量 [?]	七日点击率 [?]	七日花费 [?]	平均点击花费 [?]	操作
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	 2014 New Fashion Novelty Tank Slim Women's Fashion Dresses	Women's Fashion	2018-05-27	11110	1110	33%	¥999	¥99	删除
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	 2014 New Fashion Novelty Tank Slim Women's Fashion Dresses	Women's Fashion	2018-05-27	11110	1110	33%	¥999	¥99	删除
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	 2014 New Fashion Novelty Tank Slim Women's Fashion Dresses	Women's FashionWomen's Fashion	2018-0						删除
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	 2014 New Fashion Novelty Tank Slim Women's Fashion Dresses	Women's Fashion	2018-0						删除
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	 2014 New Fashion Novelty Tank Slim Women's Fashion Dresses	Women's Fashion	2018-05-27	11110	1110	33%	¥999	¥99	删除

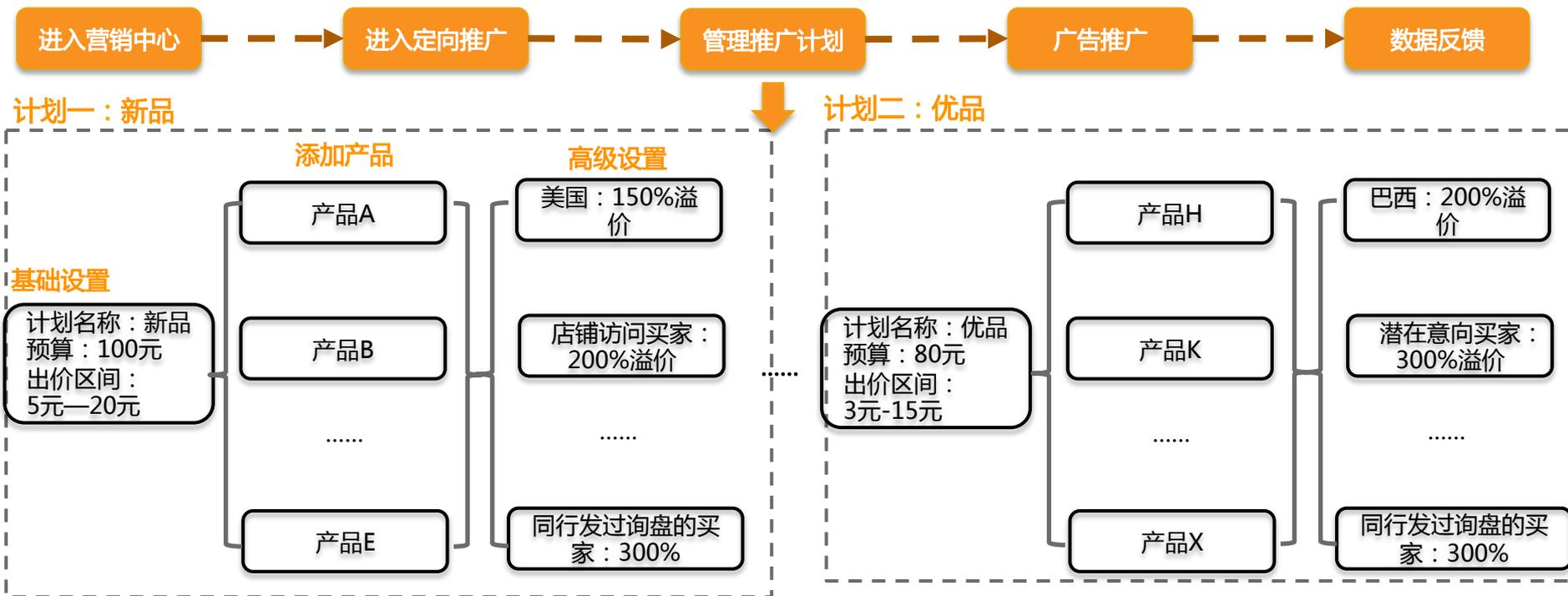
提示

您确定要删除所选产品吗？

确定

取消

用户整体操作流程：



定向推广数据

- ⊗ 外贸直通车
- ⊗ 账户报告
- ⊗ 产品报告
- ⊗ 关键词报告
- ⊗ 小时报告
- ⊗ 区域报告
- ⊗ 行业报告

定向推广溢价报告

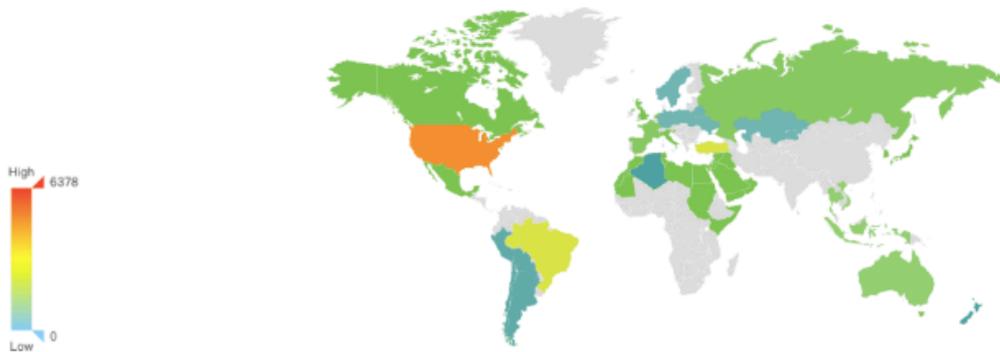
- ⊗ 操作报告
- ⊗ 顶级展位
- ⊗ 操作记录
- ⊗ 橱窗
- ⊗ 操作记录

[人群溢价报告](#)
[地域溢价报告](#)

数据时间段

计划名称

所有计划:



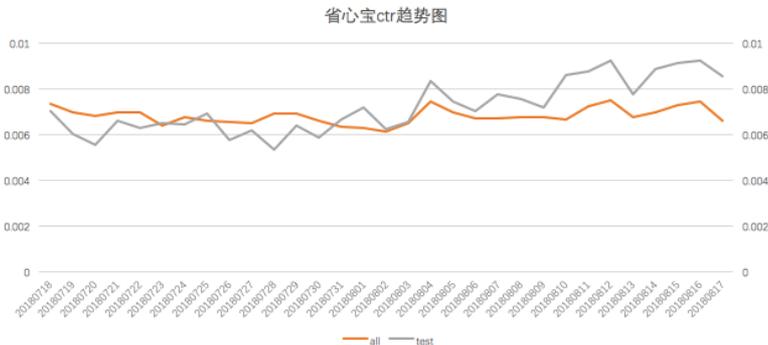
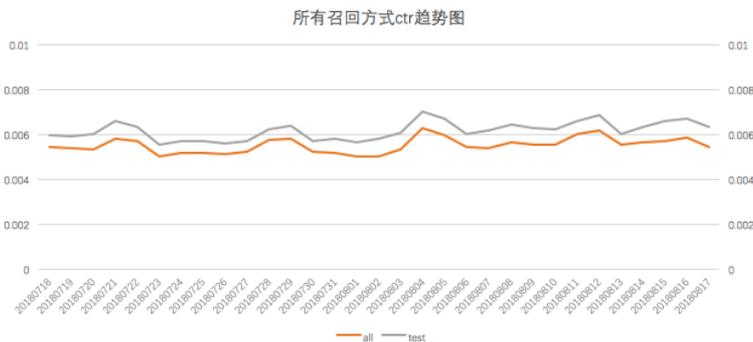
曝光量
 点击量
 点击率
 平均点击花费
 日花费

国家/区域	曝光量 ↓	点击量 ↓	点击率 ↓	花费 ↓	平均点击花费 ↓
HK	432	0	0.00%	¥ 0.00	¥ 0.00
South Africa	633	4	0.63%	¥ 69.50	¥ 17.37
Vietnam	865	7	0.81%	¥ 76.83	¥ 10.97
Ecuador	225	2	0.89%	¥ 46.01	¥ 23.00
Romania	489	7	1.43%	¥ 67.58	¥ 9.65

定向推广内测报告摘要

外贸直通车定向推广功能于8月2日开始内测，首批参与用户46家，8月7日开始扩大内测范围第二批导入内测客户1853家。截止8月20日，内测用户使用分析如下：

- 曝光：测试用户的定向推广总**曝光提升200%+**。
- 点击率：测试用户的点击率**提升10%+**，其中定向推广**提升34%+**，远高于大盘提升比例。
- 单个点击成本（cpc）：测试用户的CPC整体与线上用户一致，其中定向推广**下降10%-**，



分层表现上，各层级表现均较为活跃，其中L0-2低层级的用户指标数据增长最为明显。

- 人均曝光：L0、L1、L2内测用户的整体人均曝光增长较为明显
- 点击率：L0、L1层级内测用户出现显著增长,增长达到数倍；L3 L4用户的点击率也有明显增长
- 单个单点成本（cpc）：L0用户的整体cpc有一定增长，其余均为下降

内测客户反馈摘录

为什么我设了一个定向推广，这几天却一分钱都没有花出去？怎样才能触发定向推广？

@朱晓剑

回复

Aired

@刘云霞 你们行业平均多少？

阳文-点石成金

是不是价格的问题 出低了

刘云霞

为什么我设了一个定向推广，这几天却一分钱都没有花出去？怎样才能触发定向推广？

是价格低的原因吗？

当然没效果了

其实捏可以测试

Aired

@刘云霞 最少要接近同行出价，然后再根据数据反馈调整

而且刚刚收到一个询盘，不知道是不是从这里转化的

段亚江

刘云霞

这个定向也没有关键词，怎么才能触发呢？

Aired

@刘云霞 你这个出价太低了，TOP10平均是你的2倍多

刘云霞

我把价格提高了，再测试一下，谢谢

Aired

@刘云霞 我把价格提高了，再测试一下，谢谢

刘云霞

我把价格调高了，这才一个来小时，就开始有点点击了

定向推广

今日已消耗: ¥ 30.97

而且刚刚收到一个询盘，不知道是不是从这里转化的

刘云霞

@刘云霞 跟踪一下这个询盘的来源。

刘云霞

Aired

@刘云霞 跟踪一下这个询盘的来源。

刘云霞

@刘云霞 你这个出价太低了，TOP10平均是你的2倍多

Aired

@刘云霞 最少要接近同行出价，然后再根据数据反馈调整

段亚江

刘云霞

而且刚刚收到一个询盘，不知道是不是从这里转化的

刘云霞

@Aired 询盘的产品是我加入定向计划的产品。但是要看数据还要两天之后才能看对吗？

供

这两天询盘有点变多

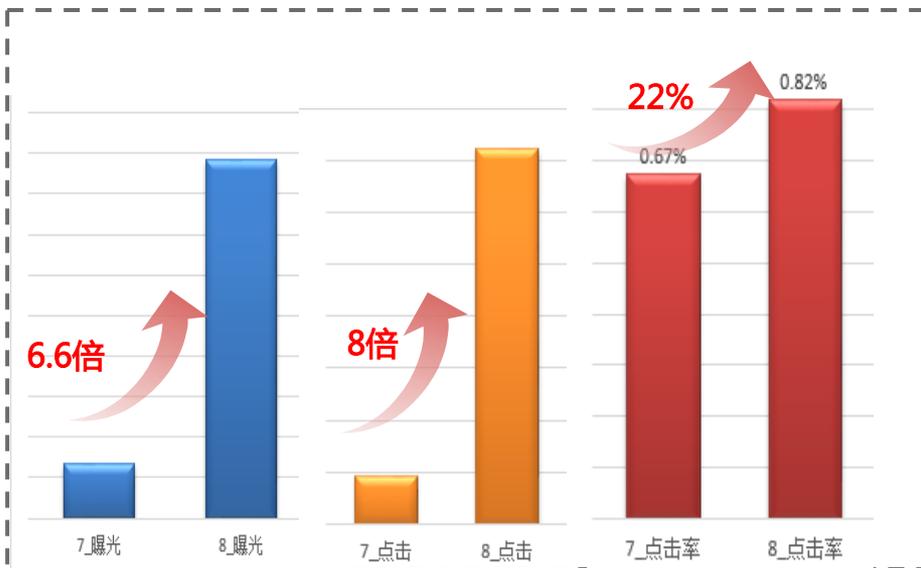
已读

内测客户案例

案例一：深圳XXX贸易有限公司

客户层级：L1

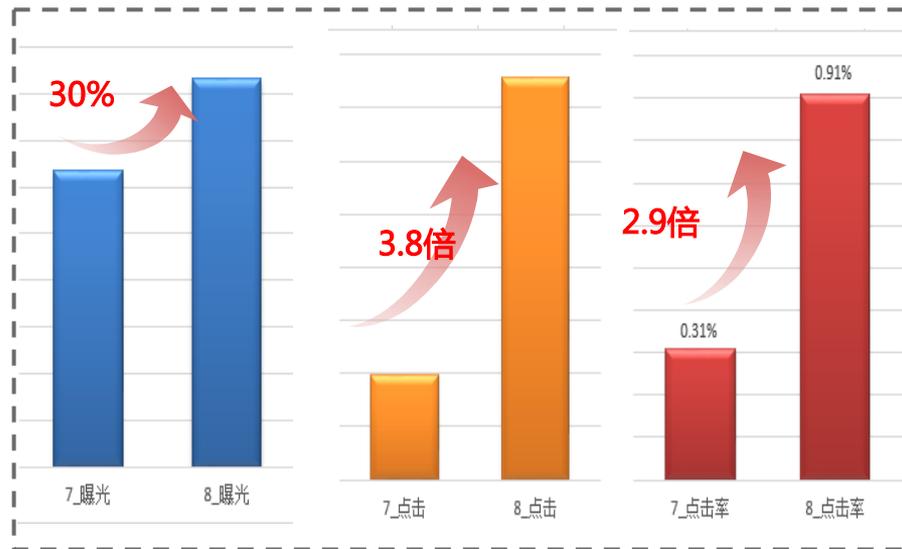
8月7日参加内测，建立7个定向推广计划，推广二周后效果表现：



案例二：东莞市XXX礼品有限公司

客户层级：L3

8月7日参加内测，建立5个定向推广计划，推广二周后效果表现：



定向推广客户使用建议

入门/初级/中级客户建议以定向推广为主：

一方面，通过定向推广确保前期投放效果；

另一方面，通过数据，总结推广经验，为精细化推广做好准备；

再一方面，通过定向推广的数据积累，沉淀产品效果数据，提升推广星级。

高/顶级客户建议以定向推广为辅助：

一方面，扩大市场覆盖面，赢得无线端更多未触达流量；

另一方面，通过定向推广锁定潜在意向买家和地域，重点市场重点推广。

THANK YOU !