阿里国际站代运营

让产品资料、页面、P4P和询盘协作接起来。

适合这样的工厂

适合有外贸产品和海外采购需求，但产品资料分散、页面表达不清，或推广与业务反馈脱节的制造工厂。先看店铺，再讨论方案。

01 店铺诊断与优先级

从产品线、目标市场、页面资料及现有数据判断问题，明确当前更值得先处理的环节。

02 英文产品与页面

整理参数、采购场景与工厂证据；起草英文表达，与客户共同核对产品和商务事实。

03 P4P账户操作

在客户授权范围内直接操作P4P，围绕关键词、页面与预算安排执行及复核。

04 询盘协作与月度复盘

对接运营与业务资料，结合可用数据和销售反馈，核对已完成事项与下一步安排。

每月复盘，看得见进度

每月核对：问题处理进度、产品页面、推广执行记录、询盘协作及下月重点。缺少的数据明确标注，不以空白当零值。

看得见的工作资料

阿里国际站代运营

授权整改建议原始节选



运营建议二：目前店铺需要优化建议

围绕产品、流量、投放、交易、客户承接五条线落地。

优先级	优化方向	当前数据/状态	需要优化点	具体动作	预期变化	负责人	完成时间
P0	产品有效覆盖	总商品712；零效果336	商品池过大但有效商品少	清理低效SKU，TOP商品重做标题、主图、详情和证书。	零效果占比下降	产品运营	15天
P0	询盘客户承接	商机209；询盘72	询盘客户质量需提升	建立L1+优先跟进SOP，固定报价模板和案例包。	有效询盘提升	业务主管	15天
P1	推广结构	全站商机106；P4P点击0	全站和P4P需要分工	全站负责放量，P4P负责核心词精准测试。	CPL下降	推广运营	30天
P1	交易复盘	信保数据需在后台交易页同步	成交路径未闭环	按产品、国家、业务员、来源复盘订单和未成交询盘。	交易环比恢复	店长	30天
P2	内容与视频	视频引流商机0	视频未形成稳定信任背书	每周发布产品实拍、场景案例、包装发货、售后说明。	视频播放和引流提升	设计/产品	30天

原始工作资料节选，不展示客户名称或账号。预计变化、15/30天等时间属于整改建议，不代表动作已完成或效果已达成。

点击图片或此处，查看清晰原图

01 看依据是否分清

商品覆盖、商机、询盘与推广数据分别记录，不能把商机当成成交。

02 看动作与负责人

每项建议对应具体操作、责任环节和计划时间，便于后续追踪。

03 看复盘还缺什么

实际执行日期、页面版本与销售反馈仍需核对；这张表不是业绩增长证明。

更多说明：在线工作档案

启动清单与合作分工

阿里国际站代运营

先准备这4类资料

01 国际站店铺链接、主推产品与当前经营阶段。

02 目标市场、参数、定制范围及采购场景。

03 有权使用的图片视频、工厂和产品证明资料。

04 可用推广数据、预算范围及业务审核负责人。

双方怎样配合

繁星整理页面与英文文案，并在授权范围内操作P4P。客户审核产品事实、价格、交付与商务条件，负责实际报价及后续销售跟进。

服务费、平台费与推广预算分别确认。P4P代操作不等于代付广告消耗；不承诺排名、询盘或成交。

发产品与问题，先沟通方向

电话：13211187514

微信：JIE12039

佛山市繁星电子商务有限公司

查看完整服务页 | 在线咨询

扫码打开官网咨询