

网站资料准备常见问题

1、没有产品图片怎么办？

如果你有样品的话，其实可以自己拍照的，你到淘宝上花个 200 多块钱买个小型的摄影棚，然后用手机拍照，再处理下，效果也很不错，你可以淘宝搜下看看。如果没有样品，产品图片数量不多，可以考虑用 3D 建模作图，不过这样的费用会高很多，平均 10 美金一张图。

2、公司产品 LOGO 怎么弄？有合适的设计师推荐吗？

你建议去专业的英文外包网站找设计师做一个，国外的设计师做的 logo 会更符合西方审美，偏国际化一点。这个费用一般在 5 美金到 40 美金，5-10 美金就可以满足一般的需求，40 美金可以做一个很好的了。

3、公司介绍不知道咋写？

关于网站的文案，如果你一开始没思路的话，建议你先用中文先写出来，然后再翻译成英文，一步一步来。上次看了群友分享了一篇关于外贸 SOHO 挖墙脚成功的文章，我觉得其实 SOHO 也不一定非要伪装成工厂才有出路，SOHO 肯定也是凭着自己的核心优势去吃饭的，而不是工厂的核心技能，这个你可以想一想，是伪装成工厂还是以一个贸易公司的形式去接单。先想清楚，这是公司的发展方向问题。如果以贸易公司的方式，直接写自己的外贸历程即可。先弄成中文，再变成英文，降低难度。在写之前，多看看同行的描述，帮自己找点思路。

4、没有科学上网工具，上不了谷歌怎么办？

这个是必须要解决的问题，你可以自己搭建，也可以找专业的科学上网工具服务商买个账号。Kiwi 推荐自己搭建，稳定，安全，速度快。买服务商的固然方便，但是由于很多人都在用这个工具，IP 也是变来变去，这样很容易造成访问异常的情况，不够安全。可以参考下 Kiwi 这篇自己搭建科学上网工具的教程，傻瓜式操作，新手也可以自己搭建成功：
<https://www.kiwimore.com/kexue-shangwang-tool/>

5、我什么时候购买域名和空间？

域名是可以一开始就买的，这样你买了之后就可以立马注册企业邮箱，然后用企业邮箱去开发客户了。但是要取个好域名，在取域名之前建议先看下这篇文章，避免出现常见的取名错误：外贸网站域名要怎么取：<https://www.kiwimore.com/domin-name/>

很多客户都取错过域名，花了钱域名取的不好，譬如中间加个“-”号，又或者买了 net 域名等，取名之前最好是给你的建站人看一下，确保域名符合商业需求，然后再购买。

空间的话最好是等网站资料准备完成之后再购买，因为空间是立即开始收费的，你买了，没有用，每天都在扣钱。有的客户准备资料能准备好几个月，甚至一整年都看不到人，这买了空间就纯粹浪费钱了。在国外买空间常常会需要用到双币信用卡，如果没有的话，在准备资料初期建议先去申请办一张，为购买做好准备。

6、准备资料一般要准备多久？

在全身心投入的情况下，一般准备 7-14 天是可以准备完成的。但是大部分客户准备资料并不能全身心的投入，SOHO 很多杂事要处理，再加上第一次做网站，也没啥经验，看到资料包那么多都头疼，所以很多客户常常要准备一两个月。有的甚至付了定金人都不见了，过了整整一年资料都没准备齐全。

Kiwi 建议大家如果对网站有需求的话，早点规划，这样可以多出很多时间来把资料准备好，好的资料意味着网站成功了一半。Kiwi 也有遇到过不少急单，这样的客户一半在网站文案还有图片上面都没办法准备的很精致，所以网站仓促上线之后日后需要修改的地方也很多。建议早点规划，这样文案也更有说服力一些，一般 Kiwi 建议花 3-6 个月规划网站是比较合理的。不建议等着网站给客户展示的情况下再来做网站，那时候网站会显得很粗糙。

7、Kiwi，我的资料比较少，我可以到网上下载同行的图片用吗？

从长远来看，最好还是能有自己的图片，但是如果短期资源比较短缺，而同行又恰好有不错的图片资料的话，是可以用的。但是仅限于产品图片这类分不清具体出处的图片，像有的客户直接用了同行的工厂图片，这种人家一眼就能看出来，并且可以投诉你，到时候还得下掉。建议直接去电商平台下载，像速卖通，敦煌，亚马逊，1688 等都有很多不错的图片资源。不建议用目标客户的图片，这样一旦人家发现了，印象很差，还丢掉了潜在客户。

下载图片建议用这款图片批量采集工具，打开目标网站，直接点击工具，就可以把整个网页的图片都下载下来：<https://www.kiwimore.com/image-finder/>

8、新手不懂如何处理图片怎么办？

首先要确定图片的具体尺寸，然后再进行处理。对于产品图片，一般推荐 3 个尺寸：600*600px, 800*600px; 600*800px。一般情况下推荐用正方形的图片，也适用大部分产品。但是如果你的产品图片是不规则，适合长方形的图片，那么可以考虑 800*600px 或者 600*800px。如果不确定哪个效果好，就都准备一张，看看出来的效果哪个好就用哪个尺寸。

对于网站 Banner 图片，一般推荐 1920*800px; 1200*600px, 这个具体看你想要的效果。

如果是网站产品详情图，这个只需要保证宽度一致即可，这样排版起来就很整齐。

在批量处理图片之前，建议先处理一张或者两张，确定最终要做的效果，然后再开始批量制作。确定好图片效果之后，先做一个产品的配套图片，做好之后跟设计师沟通一下，这样的效果是否可行，ok 了再用到所有的产品上去。这样可以避免准备错误导致之前的时间都浪费了的情况。

图片处理分两个过程，尺寸处理及图片压缩。处理好的图片需要经过压缩再放到网站上去，否则的话会在造成图片太大，网站变得越来越卡。具体看下面教程：

外贸 SOHO 如何处理产品图片：<https://www.kiwimore.com/prepare-product-picture/>

9、如何购买网站主题？

建议购买正版的网站主题，这样可以网站支持在线升级。Wordpress 这个建站程序基本上是一个月升级一次的，如果建站程序升级了，你的主题却没有升级，那么就会出现主题跟建站程序不兼容的问题，然后导致网站出现各种 bug。关于主题的情况，请参考下面这篇文章介绍：

为什么我会用 avada 主题建外贸网站：<https://www.kiwimore.com/avada/>

10、客户评价我觉得没用，可以不写吗？也不知道要怎么写？

很多客户觉得自己刚创业没啥客户，或者实际上客户也不愿意给我写这些客户评价啥的，觉得这些虚假的东西骗人不好。其实客户评价只是另一种公司优势的表达方式，只不过我们是借由客户的口说出来而已。刚刚开始创业，资料短缺是正常现象，虽然确实是没客户帮你写，但是你里面所有的内容都是真实的，没有骗客户，这才是重要的。在整个营销环节，客户评价是极其重要的，就跟我们去淘宝买东西，都会特别区看下客户评价。

网站设计也是如此，我们需要这个版块帮我们提高询盘转化率。如果没有这个版块，我们的网站很容易变成单向展示的渠道，而非跟客户沟通的双向渠道。在设计中，客户评价只是沟通渠道建设的一环，我们还需要配上过往客户的 logo，客户来访合影等一系列版块去验证你们确确实实是有能力做好这个订单的，所以客户评价是网站文案的必须项而非选择项，外贸人一定要注重这个板块。

至于要怎么写，可以参考这个教程：<https://www.kiwimore.com/customer-comment/>

11、Kiwi，刚开始 SOHO，没有团队，怎么准备团队资料？

如果没有团队的话，就不要准备这个资料。但是如果有团队，最好还是展示出来，不要怕团队太小，客户会有想法之类的。因为我们不可能把所有人都放上去，只能放一些比较重要的人，所以团队成员并不代表公司就这些人。在团队展示区，我们可以把团队成员的优势及做过多少成功案例，擅长如何服务客户都简单说一下，后续制作客户案例及博客内容时，是可以直接把团队成员带入进去的，这样很容易让客户觉得你的实力不错的感觉。如果没有团队图片，很容易给人一种神秘的感觉，进而没有安全感。除非是没有团队，就不用展示；有的话就最好展示，网站需要好的素材来丰满内容，提高转化率。

有意思的是，一般成交金额越大的生意，越需要重视团队展示情况，因为金额越大，越需要更多的信任来支持订单成交。如果是几千块钱的小单，客户亏了也就亏了，成交率会更高。但是像卖机械这样的产品，一个订单上百万，客户必定是十分谨慎，考虑再考虑才会把订单给你，所以需要团队展示尽可能的线上先解决一部分信任问题，减轻销售的线下工作量。

12、FAQ 如何准备才能有好的效果？

Kiwi 在检查客户资料准备是否充分时，首先就会查看这个 FAQ，这直接能反映出客户准备资料的认真度。有的客户觉得也没啥用，直接随便写几条 FAQ。其实这个还真不是没用的东西，FAQ 用好了可以成为客户很好的工具。在准备这类资料时，建议分类准备，分成公司类的 FAQ 及产品类的 FAQ。这样客户在看的时候，就会一目了然。很多人的 FAQ 就是简单的公司问题，譬如付款方式，是否是工厂，样品费等等，对于产品常见的问题却从来不提，这样直接造成 FAQ 成为了一个摆设型的页面，很可惜。

13、准备资料时从哪里开始准备？

从产品分类开始准备，在准备时首先要先认真规划下你的产品分类。Kiwi 在做网站时也是首先看分类，然后开始构思网站设计的情况。产品分类其实非常重要，直接反映你公司的发展方向以及优势产品线。对于优势产品，应该着重突出标注出来，并且在整个网站设计中体现出来。

很多客户做了很多产品，但是其实他们真正能兼顾的，并且有优势的其实就是其中一两类。但是客户没有标注出来，而且他自己也糊里糊涂，觉得所有产品都做也可以，这直接造成设计师在设计网站时不知道客户对哪类产品有优势，所以所有的产品都做了一样的权重设计。

建议好好规划下产品分类，包括现在的 product line 以及将来的 product line，有供应商及价格优势的产品分类可以直接标注好，跟设计师沟通下。如果产品分类都糊里糊涂的话，很容易造成整个网站及生意模式都是糊里糊涂的。