



01:15:49

Початок Контакти Планінг Розклади Перегляди Програми Задачі

Відповідь

Логін

Діючі B2B маркетплейси

- Alibaba** - Створена в 1999 році, це китайська компанія обслуговує мільйони покупців і постачальників у всьому світі.
- ThomasNet** - провідна онлайн-платформа для виявлення продавців B2B та пошуку продуктів з понад 500 000 постачальників на своїй платформі.
- IndiaMart** - найбільший ринок B2B в Індії з понад 3,5 покупцями та можливою продажу, схожою на Альбам.
- eWorldTrade** - ця платформа, що базується в США, є найбільш швидкоскористуваним B2B порталом у світі та послугами більш ніж 220 країн.
- TradeIndia** - другий за величиною ринок Індії, що має понад 3 мільйони зареєстрованих користувачів.
- EC21** - Створена в Кореї та працює на трьох різних ринках для Китай, Кореї та усьому світі. У ньому понад 2 мільйони членів, 7 мільйонів продуктів та 3,5 мільйона покупців.
 - DHGate** - Інтернет-ринок оптових споживчих товарів з 1,2 мільйонами продавців у всьому світі та 10 мільйонами покупців.
 - Amazon Business** - специфічний портал B2B для професійних продавців для досягнення ділових клієнтів на Amazon.
 - FGM Vendors** - Інтернет-оптові торгові майданчики, які функціонують як інтернет-виставки.
 - Wholesale Central** - найбільший оптовий каталог активних оптових і оптових товарів з 1996 року.
 - Joor** - Найбільший оптовий ринок моди з 155 000 роздрібних торговців та 1500 марок.
 - Field Engineer** - працює на інженерного ринку B2B, який орієнтований виключно на допомогу бізнесу знайти та найняти інженерів телекомунікацій.
 - Global Sources** - медіа-компанія B2B, яка є основним фактором торіків з Всесвіт Китаем за допомогою англомовних ЗМІ. У них понад 1,5 мільйона міжнародних покупців.

Q. Пошук

Лента Чат Сповідь Публіка Найважче Переклади Програми Додатки

Соціальні мережі Підтримка

Виїхати

25:45

Показники SEO оптимізація Контекстна реклама

Показники	SEO оптимізація	Контекстна реклама
Швидкість отримання результатів	Кілька місяців з початку старту роботи	Одразу після запуску рекламної кампанії
Бюджети	Варгість роботи спеціаліста + оплата сервісів для просування	Варгість роботи спеціаліста + бюджети на пошуки реклами та оголошення
Відношення користувачів	Сприймається як натяка, рекомендації	Сприймається як будь-яка інша «інтеракція» з реклами
Вплив на технічний стан та юзабіліті	Позитивний	Відсутній

Другий Вік Сорокіна 8

Софія Михайлівна Олена Олена

Чукін Олег... Германічка...

Чукін Олег...

Германічка...

Чукін Олег...

Германічка...

01:00:53

Початок

Конструкція

Причи

Нар

28:

Причина

Результат

Переклади

Програми

Додатки

Кенса

Мікрофон

Педометр

Вебка

Завантажити (Ctrl + Shift + M)

Учасники

Додати учасника

Поширити запрошення

Лисенко Катерина Сергіївна

Ліштва Станіслав Янович

Новомалинський Олексій Вікторович

Петрова Анна Андріївна

Піскова Анастасія Андріївна

Щутна Ірина Сергіївна

Попович Дарина Олександрівна

Польол Анна Андріївна

Тарасюк Аліна Вінцеславівна

Цитович Вероніка Олександровна

Додатково

Інші запрошені (7)

Кермазинова Євгенія Дмитренко Організатор

12:56

ПРОСУВАННЯ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ (SMM)

ОБОВ'ЯЗКОВА ВИМОГА СУЧАСНОГО РИНКУ - НАЯВНІСТЬ ІНФОРМАЦІЇ ПРО КОМПАНІЮ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ.

SMM (social media marketing) – маркетинг в соціальних мережах – це комплекс дій та активностей для просування компанії, бренду, товару або послуги. Компанія повинна бути представлена в соціальних мережах, так як саме там, в більшості випадків, знаходиться потенційна аудиторія і клієнти.

І, якщо вчора обов'язковою нормою для кожної компанії було мати свій сайт, то сьогодні – норма – мати свої корпоративні сторінки в Facebook, Instagram, Twitter.

