

9月

# 全网发布会

## 国际站最新动态一网打尽

时间安排 9月22日10:00上线 提问收集9月24日截止

- ✔ 短视频审核规则&功能升级
- ✔ 客户管理功能升级-精细化分层运营
- ✔ 数据参谋L1+经营分析
- ✔ 外贸服务市场提效工具速递

(除明确标注外, 适合所有国际站商家学习)

## 最新动态

- 01 ● 短视频审核规则升级&新功能上线  
多媒体运营
- 02 ● 客户管理功能升级-精细化客户分层及运营  
金品专属 客户管理
- 03 ● 数据参谋L1+经营分析  
金品专属 数据分析
- 04 ● 外贸服务市场效率工具速递  
服务/工具福利



# 短视频审核规则升级 &新功能上线

---



# 短视频9月最新资讯

分享内容

1. 封面审核规则升级（已于9.13日执行）  
必须有图片+标题
2. 内容分类发布功能上线（已于9.15日上线）  
必须填写【选择内容类型】

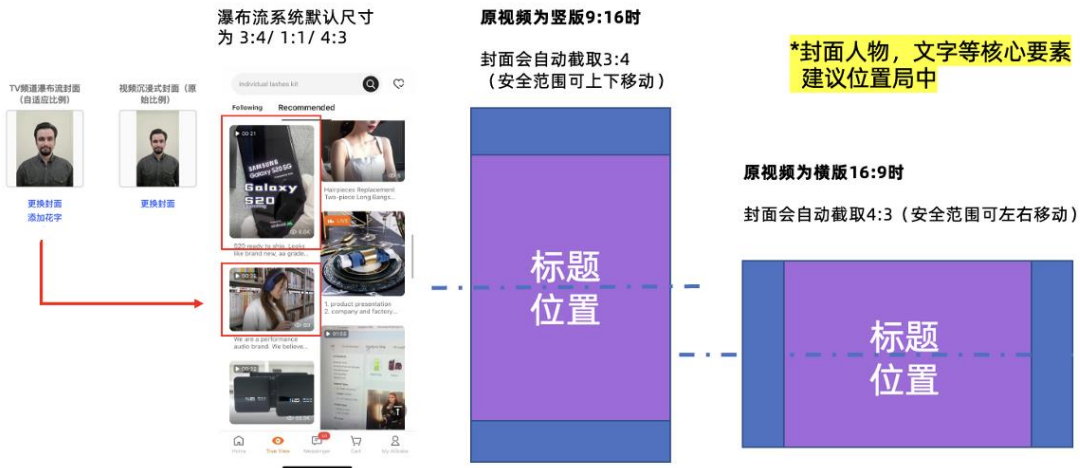


# 封面审核规则升级

已于9.13日起开始实施执行

## 1.封面构成=标题+图片(\*两者缺一不可)

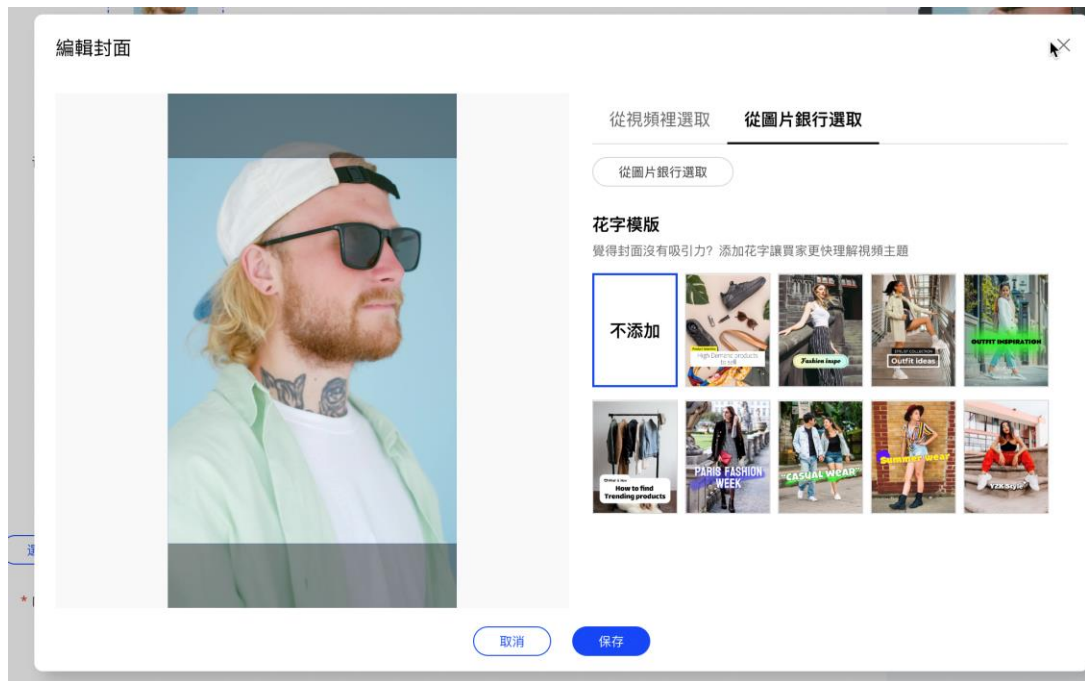
### 1.1系统解读



# 封面审核规则升级

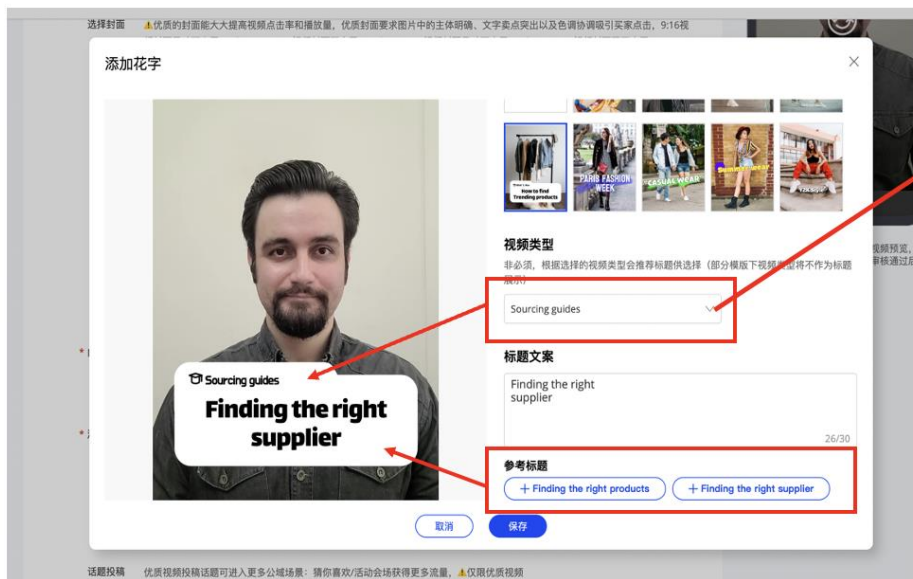
已于9.13日起开始实施执行

## 1.2 制作方法- 封面编辑器



# 封面审核规则升级

已于9.13日起开始实施执行



✓ Sourcing guides

Sourcing methods

Product trends

Making inquiries

Negotiation

Logistics

After-sales

Industry news

Online business

Business growth

Sourcing tips

Order requirements

Target audience

Product specs

Payments

Delivery

Industry knowledge

Industry reports

User analysis

# 封面审核规则升级

已于9.13日起开始实施执行

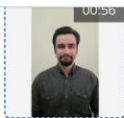
Alibaba.com  
Global trade starts here.™

My Alibaba

99+ 账户中心

99+ 消息盒子

简体中文



选择封面

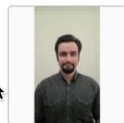
优质的封面能大大提高视频点击率和播放量，优质封面要求图片中的主体明确、文字卖点突出以及色调协调吸引买家点击，9:16视频封面尺寸不小于750\*1334，16:9视频封面不小于1334\*750，3:4视频封面尺寸不小于750\*1000，1:1视频封面图不小于750\*750。

TV频道瀑布流封面  
(自适应比例)



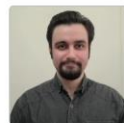
更换封面  
添加花字

视频沉浸式封面 (原始比例)



更换封面

用于首页猜你喜欢封面 (1:1)



更换封面

视频封面工具上线啦！10秒快速添加封面字幕！

推荐封面增加字幕让买家更快理解视频主题，平均点击率高出5%！

\* 内容描述

请用英文简要描述推送商品的卖点、亮点，140字以内



常见问题

注意：仅支持视频银行选择的视频预览，本地上传视频暂无法预览，需发布审核通过后才能预览

全网发布会



# 封面审核规则升级

已于9.13日起开始实施执行

## 1.3修改方法

⚠️ **踩以下任意一条低质标签都将打为低质**,如True view视频命中封面低质类问题, 且后台提示封面低质等各种原因, 修改方法如下:

Step1. 在视频银行, 删除封面有问题的视频

Step2. 按本文规范修改封面后, 再重新上传视频

以下封面审核最新规则将于9月13日起执行



# 封面审核规则升级

已于9.13日起开始实施执行

## 2.封面必须有标题

### 2.1标题内容要求：

标题需提炼视频内容信息，与行业信息息息相关，表意完整，拼写正确。

### 优质：

#### 【文字表达】

- 建议用疑问句，引起买家共鸣  
e.g. How to Acquire the Right Packaging Machinery?
- 建议带有数字，引起买家兴趣  
e.g. 5 Trendy Women's Suits for Autumn in 2022
- 建议带有第一/二人称，通过对话感拉近买家距离  
e.g. 3 tips I wish I knew before sourcing electronic product
- 若视频有上下集，可用EP1,EP2来衔接，吸引买家观看相关内容  
e.g. How to Acquire the Right Packaging Machinery? [EP1]  
How to Acquire the Right Packaging Machinery? [EP2]

#### 【文字数量】

- 单词数尽量不要超过10个但不小于1个词——让买家快速感知
- 字母数不要超过30个（包括空格）
- 标题行数尽量不要超过3行



# 封面审核规则升级

已于9.13日起开始实施执行

## 2.1 标题内容要求:

### 低质:

✘ 标题为纯EP数字等无意义内容



✘ 标题为公司名称/logo/公司网站等信息



✘ 标题英文拼写错误或不完整



✘ 标题出现汉语或者拼音。



# 封面审核规则升级

已于9.13日起开始实施执行

## 2.2 标题样式要求

标题建议居中，加花字突出，不得妨碍图片信息。

### 优质：

#### 【文字大小】

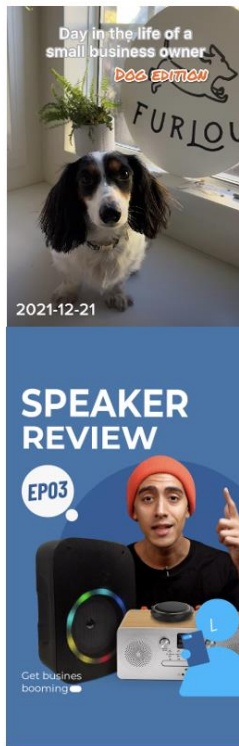
- 封面花字最小占据封面横向空间不小于2/3 但也请勿占满横向空间，两边留出一定边距
- 4:3&1:1封面花字纵向高度不得超出1/2——会遮挡封面内容

#### 【文字样式】

- 花字颜色尽量选择与封面图片有对比的颜色，避免颜色过于近似导致看不清封面
- 可以通过添加文字背景色块或者添加描边增加对比度
- 两行文字不宜距离过远——买家难以阅读

#### 【文字位置】

- 尽量居中（非强制要求），有特殊封面需求可忽略
- 避免左上和右下，会被卡片样式遮挡——true view瀑布流



# 封面审核规则升级

已于9.13日起开始实施执行

## 2.2 标题样式要求：

低质：

✘标题过多满屏，影响阅读



✘标题遮挡人脸，  
或完全遮挡图片主要物体信息



✘标题旋转位置，  
影响阅读



# 封面审核规则升级

已于9.13日起开始实施执行

## 3.封面必须有图片

### 3.1 图片内容要求：

图片需选取视频中讲解的主要内容，可含人物，产品，相关物品场景等。

#### 优质：

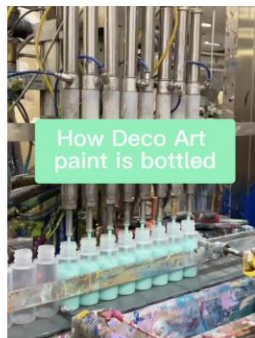
- 带有人物，着装整齐  
表情自然



- 带有产品，展示完整，  
背景整洁



- 带有相关物品场景  
e.g. 流水线/制作环节/材料



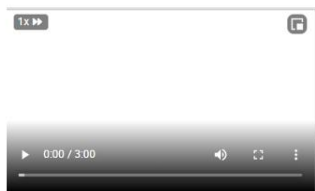
# 封面审核规则升级

已于9.13日起开始实施执行

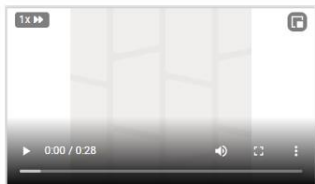
## 3.1 图片内容要求:

### 低质:

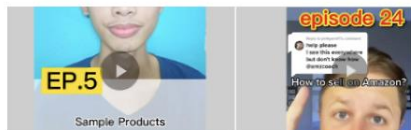
✘ 图片纯色无内容



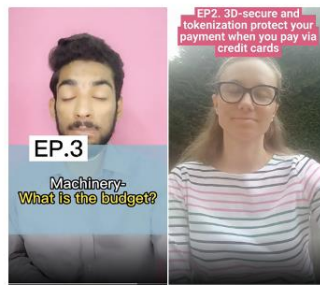
✘ 图片有图案无内容



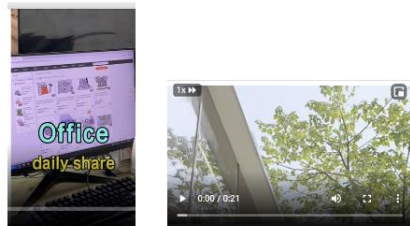
✘ 图片剪切导致人物不完整



✘ 图片人物闭眼



✘ 图片随拍，视角奇怪，没有内容



✘ 图片为软色情，恶意引流



# 封面审核规则升级

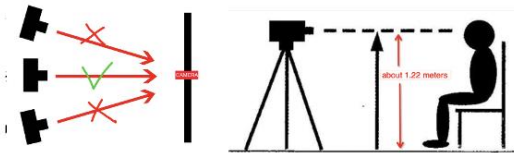
已于9.13日起开始实施执行

## 3.2 图片样式要求:

图片需清晰整洁，光线明亮，重点突出，画面和谐，构图美观。

### 优质:

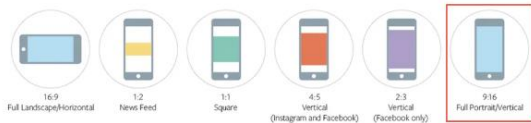
#### •拍摄建议



#### •灯光建议



#### •尺寸建议





# 封面审核规则升级

已于9.13日起开始实施执行

## 3.2 图片样式要求:

### 低质:

✘ 图片背景杂乱



✘ 图片模糊，看不清物体



✘ 图片主体过多或主体不明确



✘ 图片过暗或过曝



✘ 图片被压缩或者拉伸变形



# 内容分类发布功能上线

已于9.15日上线

为了更好地帮助大家了解平台内容导向，以及帮助平台更好理解大家所发布的视频内容，来为买家推荐更精准的内容，平台将在Trueview发布过程中，增加【内容类型】这一个必选项，本文档将为大家讲解该功能的使用和注意事项。

选择封面  优质的封面能大大提高视频点击率和播放量，优质封面要求图片中的主体明确、添加标题花字吸引买家点击。原9:16视频封面将自动剪裁为3:4尺寸，原16:9视频封面将自动剪裁为4:3尺寸，原1:1视频封面将保留1:1尺寸。

TV频道瀑布流封面 (自适应比例)	视频沉浸式封面 (原始比例)	用于首页猜你喜欢封面 (1:1)
		

\* 内容类型 请选择符合您视频的内容类型，有利于视频获得更精准的推荐流量

[选择内容类型](#)

内容类型不能为空

\* 内容描述 请用英文简要描述视频内容主题和关键内容信息，可帮助视频分发更精准，140字以内

\* 添加产品



产品选择



# 内容分类发布功能上线

已于9.15日上线



选择封面 ▲优质的封面能大大提高视频点击率和播放量，优质封面要求图片中的主体明确、添加标题花字吸引买家点击。原9:16视频封面将自动剪裁为3:4尺寸，原16:9视频封面将自动剪裁为4:3尺寸，原1:1视频封面将保留1:1尺寸。

TV频道瀑布流封面  
(自适应比例)



设置封面

视频沉浸式封面 (原始比例)



设置封面

用于首页猜你喜欢封面 (1:1)



设置封面

\* 内容类型 请选择符合您视频的内容类型，有利于视频获得更精准的推荐流量

已选类型：如何选品 >> 产品材料构成

切换内容类型

\* 内容描述 请用英文简要描述视频内容主题和关键内容信息，可帮助视频分发更精准，140字以内

\* 添加产品

发布会



# 内容分类发布功能上线

已于9.15日上线

**选择封面** ⚠️优质的封面能大大提高视频点击率和播放量，优质封面要求图片中的主体明确、添加标题花字吸引买家点击。原9:16视频封面将自动剪裁为3:4尺寸，原16:9视频封面将自动剪裁为4:3尺寸，原1:1视频封面将保留1:1尺寸。

TV频道瀑布流封面  
(自适应比例)



视频沉浸式封面 (原始比例)



用于首页猜你喜欢封面 (1:1)



\* 内容类型 请选择符合您视频的内容类型，有利于视频获得更精准的推荐流量

已选类型：如何选品 >> 产品材料构成 [切换内容类型](#)

\* 内容描述 请用英文简要描述视频内容主题和关键内容信息，可帮助视频分发更精准，140字以内

\* 添加产品



至少要有1个



# 内容分类发布功能上线

已于9.15日上线

一级标签	二级标签	生产指导建议
选品指南	生产工艺	产品生产过程、产品工艺等的介绍 服装常见生产工艺有针织、刺绣等；汽摩配常见工艺有电焊、一体成型等。 注意❌不要【纯展示】，✅要做【知识讲解】
	材料构成	对产品材料、材质、成分含量等的介绍 服装常见材质有棉、涤纶等；汽摩配常见材料有碳钢、不锈钢。 注意❌不要【纯罗列】，✅要进行【知识讲解】、【不同采购需求的决策指导】
	设计理念	介绍“产品为什么这么设计”，主要涉及设计的初衷（如绿色环保低碳）、产品解决了什么痛点等。
	质量检测	买家或卖家对产品的性能、功能等进行测试或实验，主要涉及产品检测方式、检验流程、检验标准等的说明。 服装常见的有布料的防水、防火、褪色实验；汽摩配常见的有防撞、防水实验、耐久度测试等。
	如何使用产品	对产品如何安装/调试/使用、产品功能、应用场景等的介绍
	保养维修	产品在日常使用中的保养注意事项、零配件维修的教程或注意事项等。
	性价比分析	产品相对于其他产品性能或价格上的优势，可分为：同质比价、同价比质等 ❌不要【单纯自卖自夸】，✅要进行【优势讲解】
	使用效果	主要涉及服装、流行配饰类的上身佩戴效果，机械运转效果、成品展示、家居等搭配组合的效果

一级标签	二级标签	生产指导建议
选商指南	工程案例讲解	对已经发生的工程案例进行讲解，包括方案设计、方案实施等环节，例如照明系统工程、安防系统、建筑工程等 ❌不要【单纯展示】，✅要进行【专业知识讲解】，例如为什么这么设计方案，施工过程有哪些注意事项等
	供应链组货	讲解组货服务的价值、优势、技巧，帮助买家理解、应用组货服务
	海外本地化服务	讲解企业为海外的买家提供买家当地的产品生产、销售、物流、售后等各项服务。如：海外仓、海外售后。 ❌不要【单纯罗列】，✅要讲解【这类服务的价值、优势、注意事项】
	生产实力	从行业角度入手，介绍行业需要关注的生产实力。如，生产线、样板间、研发能力、定制能力、大牌代工经验、实验室、测试房、设计能力等。
行业知识	行业趋势	讲解本行业发展的势头和方向，帮助买家分析背后可能存在的商机等
	行业新技术	介绍行业相关的最新技术、工艺等
	产业带介绍	讲解本行业产业带能帮助买家采购的信息，包括产业带简介、优势、代表企业等
	行业资质讲解	讲解企业在从事某种行业经营中，应具有资格以及与此资格相适应的质量等级标准等，包括生产资质、出口资质等。

# 谢谢大家

任何疑问可扫码入群咨询



官方指导文件

请扫码查看白皮书2.0



# 客户管理功能升级

精细化客户分层及运营



# 客户管理-客户分析金品升级

预计9月22日上线, 具体以实际为准

入口: My Alibaba-客户管理-客户分析

## 原版本



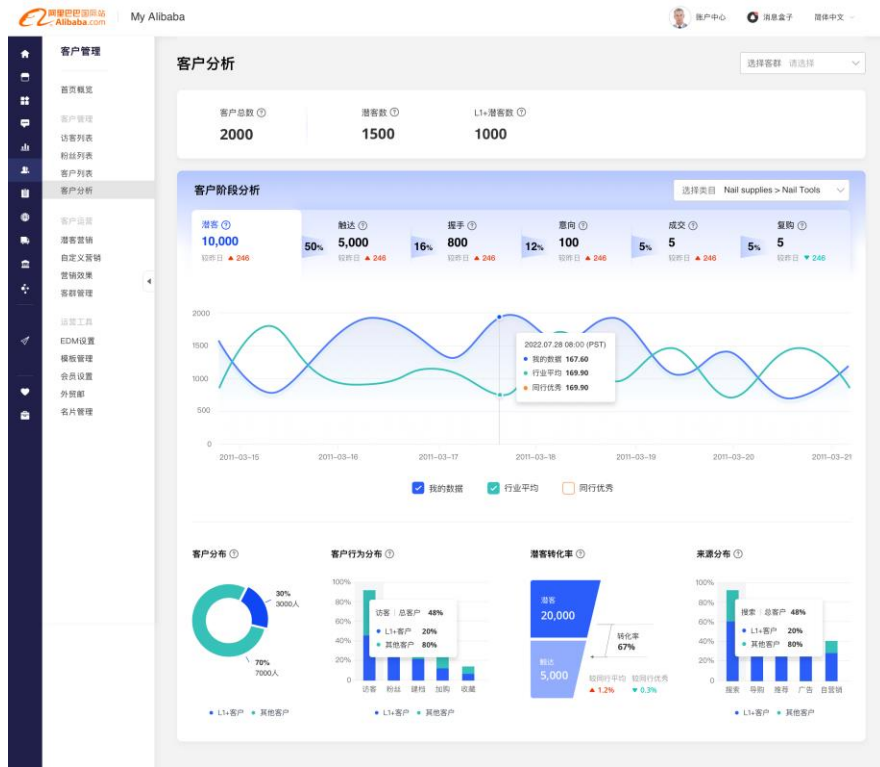
## 升级版本





# 客户分析金品升级数据解读

## 入口：My Alibaba-客户管理-客户分析（新）



### 顶部概览

**客户总数：**包含：30天内访客、30天内加购本店商品或收藏店铺客户、全部粉丝、全部建档客户排除回收站客户

**潜客总数：**网站筛选潜力激活概率较高的未成交买家，包括：客户列表中180天内国际站活跃买家加上30天内对商家有：关注、收藏（店铺或商品）、加购、访问（店铺或商品）行为的买家

**L1+潜客数：**潜客数里被打标了‘L1+’的客户数

### 客户阶段分析

**潜客：**国际站推荐激活概率较高的未成交客户

**触达：**近30天通过EDM或者站内信成功营销过的买家数

**握手：**EDM或站内信营销触达买家后30天内有回复的买家数

**成交：**触达后30内有成交的客户

**复购：**触达后30内有复购的客户

# 客户营销金品升级功能解读

入口：My Alibaba-客户管理-客户营销（新）

客户管理 > 新建自定义营销活动

### 新建自定义营销活动

01 选择客群 (可多选)

活动周期: 选择入网活动的时间段 [+ 补充详细描述](#)

客户筛选: 选择客户范围

1、圈出L1+等目标营销买家

2 天近7天活跃客户 22,390人  
近7天在店铺行为活跃的客户  
30 天近30天活跃客户 22,390人  
近30天在店铺行为活跃的客户  
90 天近90天活跃客户 22,390人  
近90天在店铺行为活跃的客户  
近60天已读未点击客户 22,390人  
近60天邮件已读未点击的客户

02 选择渠道

3、选择营销模板

4、计算可触达人数后一键营销

03 选择模板

大促专属模板 新品推广模板 公司实力模板

计算可营销人数 发布活动 计算可营销人数

以前:

只可圈店内活跃客户，不知客户网址行为，不知客户资质情况

邮件营销后效果分析困难，营销为一次性动作

现在:

网站近7天/30天/90天活跃，L1+客户一目了然

近60天邮件已读未点击客户，二次触达高效转化

大促专属模板一键套用，提升客户转化率



如对讲解内容有任何疑问，请在**9.24**  
**(周六) 24:00前**扫码反馈，工作  
人员将于下周发文解答。



# 数据参谋L1 + 经营分析 **NEW**

专为金品诚企打造，2022.9陆续开放



# L1+买家运营的标识/方法论/分析，陆续推出

2022.8.1

L1+标识升级

替换金蓝标



2022.9.1

L1+买家运营4A方法论

系列课上线



2022.9  
金品专属、陆续开放

L1+经营分析

数据参谋-数据概览

Verified  
金品诚企专享

核心功能  
先睹为快

# 新增经营分析，基于近30天数据每天动态更新



## 1、客户总览：

看清客户总数、询盘客户数，以及对应的L1+客户总数、L1+询盘客户数。

对比同行平均和优秀，找到本店差距

# 看清L1客户来源及偏好关键词



## 客户来源

看清客户询盘来源，提升曝光



## 客户转化

了解用户商品偏好，提升询盘转化率



## 客户服务

找到服务客户过程中痛点，提高服务质量

### 客户来源

近30天L1+询盘人数79人，高于同行平均！店铺询盘主要来源于搜索，L1+客户主要来源于搜索，主要来自于美国。

询盘人数

79

同行平均

37

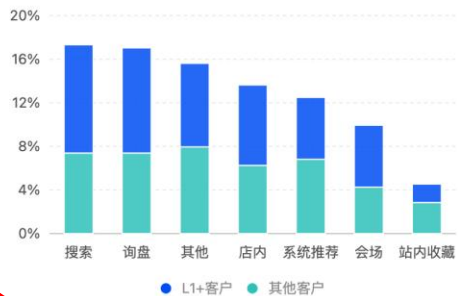
L1+询盘人数

43

同行平均

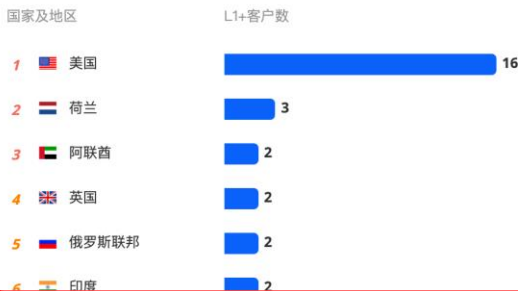
19

### 询盘渠道分析



1

### L1+国家来源分析



2

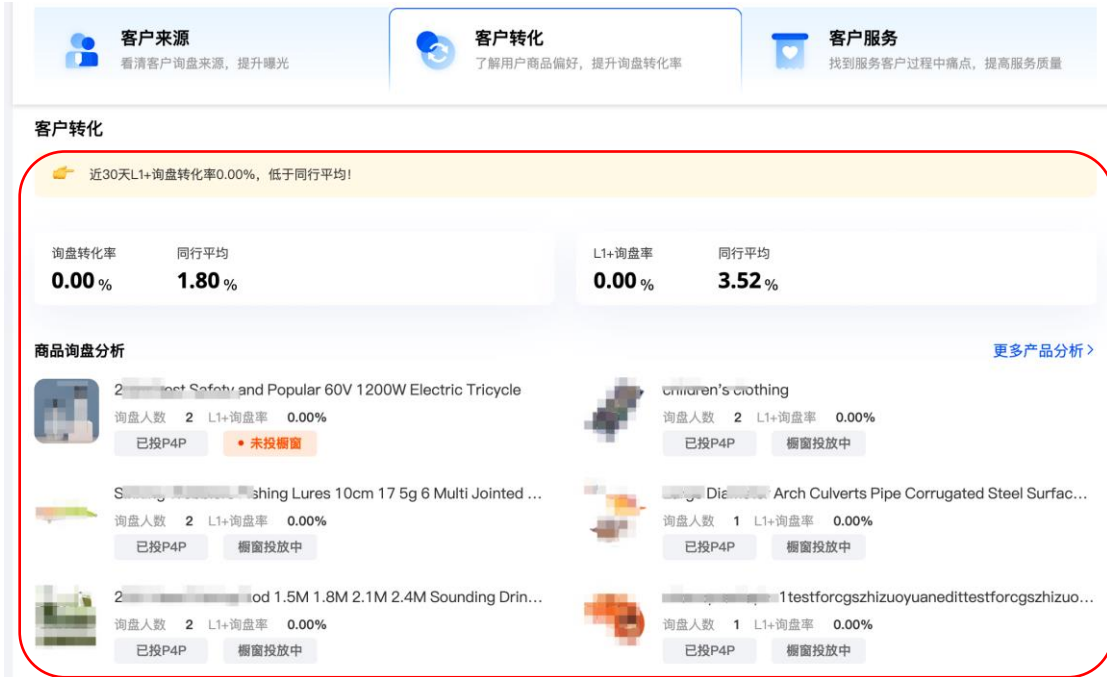
1

看清L1+询盘客户的渠道来源及占比，找到L1+集中渠道，强化投放

2

找到L1+询盘客户的询盘热词，根据TKA标识来确定是否使用，查漏补缺

# 了解L1+客户产品偏好，提升询盘转化率



看清近30天（L1+）询盘转化率及与同行平均的差距。

从下方询盘分析的产品榜单中找到产品的运营方向。

好的强化推广，差的集中优化



# 找到服务客户过程的痛点，提高服务质量



## 客户来源

看清客户询盘来源，提升曝光



## 客户转化

了解用户商品偏好，提升询盘转化率



## 客户服务

找到服务客户过程中痛点，提高服务质量

### 客户服务

近30天L1+深度沟通转化率47.22%，高于同行平均！

深度沟通占比

**38.58%**

同行平均

**37.05%**

L1+深度沟通占比

**47.22%**

同行平均

**41.93%**

#### 总服务效果分析

您的店铺

极速回复率 **32%**

平均回复时长 **8.6H**

服务评分 **2.0**

VS

行业优秀商家

53%

1.7H

5.0

#### L1+服务效果分析

您的店铺

极速回复率 **31%**

平均回复时长 **8.0H**

服务评分 **2.1**

VS

行业优秀商家

52%

1.7H

5.0

#### 极速回复率待提升

用户有流失风险

【优化建议】您店铺目前有27个买家有慢回复流失风险,建议您提升极速回复率,避免买家在回复中等待流失到其他店铺

查看攻略

查看代表买家优质服务接待的指标(L1+)深度沟通占比,知道本店铺有效的多轮沟通占比,以及与同行平均的差距,进一步分析极速回复率、平均回复时长、服务评分等指标,找到差距,定向提升服务接待能力

# L1+买家运营4A方法高清图&系列课



高清图



系列课程



# 答疑通道



如对讲解内容有疑问，请在**9.24**  
**(周六) 24:00前**扫码反馈，工作  
人员将于下周发文解答。



# 外贸服务市场提效工具速递

---



# 外贸服务市场是什么?有哪些提效工具&服务?

外贸服务市场

成为国际站会员 外贸学



2 244 30 132  
待支付订单 待评价订单 我的服务 我的优惠券

优品推荐



登陆 fuwu.alibaba.com

输入查找服务或服务商

无忧起航 双11秒杀 RTS专享 爆品打造私教

## 类目导航

### 旺铺装修

PC店铺模板 无线店铺模板  
整站设计 首页设计  
内页设计 3D建模

### 直播服务

主播代播 脚本策划  
设备租赁 全案直播服务

### 应用工具

直通车&关键词 商品管理  
营销互动&RFQ 装修工具  
企业ERP 培训工具

### 拍摄服务

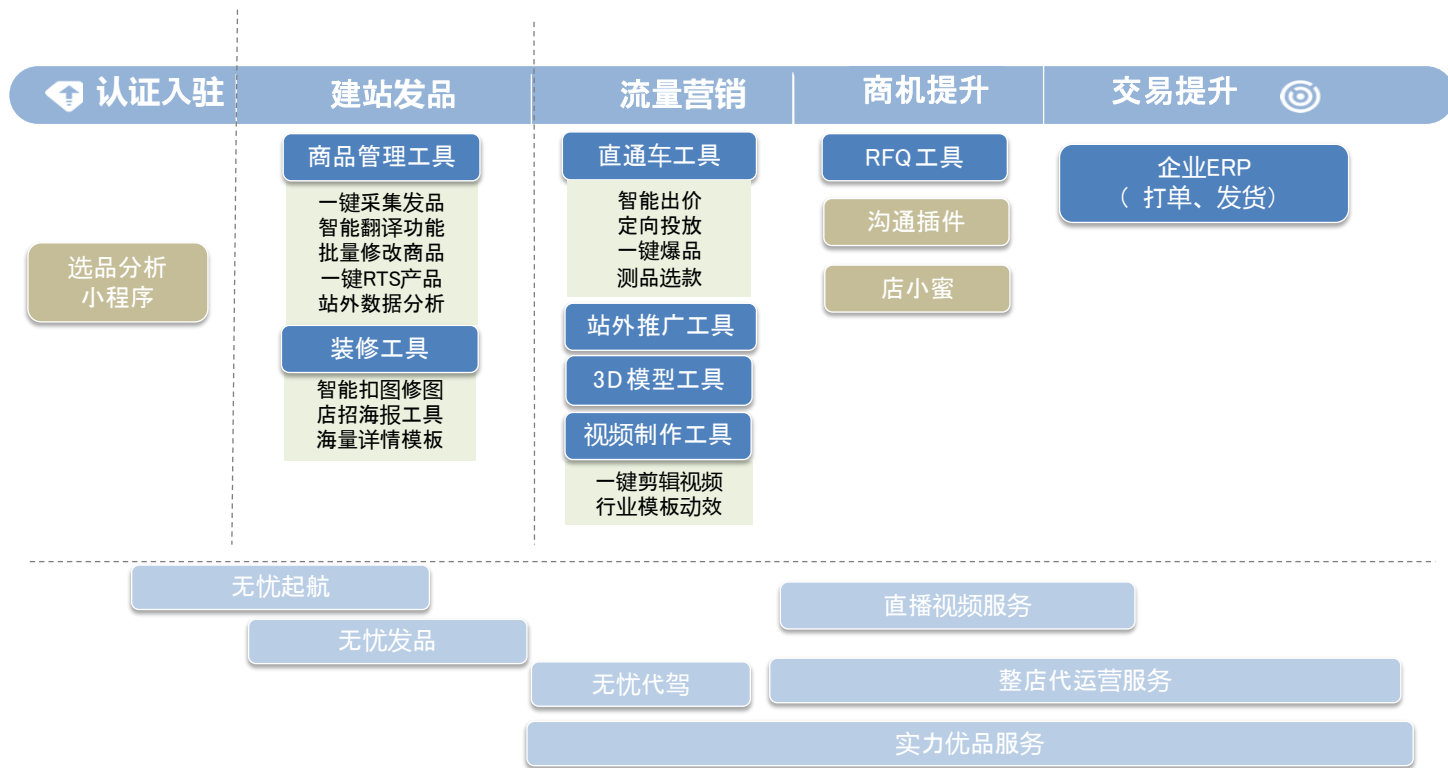
产品视频 内容型视频  
企业视频 视频诊断  
图片拍摄

# 外贸数字化运营，提效工具/服务必不可少

经营链路

工具生态

服务生态



# 直播间专属权益：1元/月（加群->领券->1元下单）

## P4P机器人

- 智能出价：溢价之前设好封顶价，田忌赛马式竞价抢好位
- 分时出价：避开每日出价高峰，目标市场工作时段精准投放
- 一键爆款：一键勾选爆款关键词优先推广重点产品
- 专属客服：一对一指导用好直通车，抢流量



## 一阳指

- 定时投放：按照目标市场时间，对推广计划进行定时投放
- 智能调价：智能监控自选词并出价，赶超1000个鼠标
- 多词推一品：大数据分析一键打爆，流量优先引入爆品
- 报告分析：预算消耗时间分析、流量分析、询盘分析等



9月22日全网发布会权益工具领取钉钉群【限全网发布会直播当天有效】

注：以上活动面向中国大陆国际站商家，每个工具限1个主账号领取1张优惠券，优惠券仅当天有效，请及时下单使用！



# 商家场答疑通道&后续通知



如对讲解内容有疑问，请在**9.24**  
**(周六) 24:00前**扫码反馈，工作  
人员将于下周发文解答。



扫码申请进群  
(交流+通知)



外贸云课堂  
(课程+课件)



下载阿里卖家  
App端观看

