



用户教程之：如何准确锁定产品关键词

你真的需要锁定产品关键词吗？

其实你要的不是锁定产品关键词，而是需要把**潜在买家**找出来。产品关键词只是你锁定买家的依据之一。甚至我们可以很负责的说，**有些行业用产品关键词去锁定买家就是错的。**

事实上，你通过产品关键词找到的企业，有生产这个产品的，有卖这个产品的，有维修这个产品的.....有些是你目标客户，有些是你同行。我们来看一张表吧：



这些客户都有你的产品关键词，他们都是你的买家吗？显然不是。那么为什么阿里巴巴，为什么谷歌推广的服务商，会那么重视关键词的准确性？因为那是让别人找到你。你需要有一个准确的产品词，或者长尾词，或者大流量词，才能保证找到你的人，是你想要的人。**那么现在你要去找别人了**，你的身份和位置发生了变化。所以你原来的想法，要变了。

我们的工具中，提供了多种找到你目标客户的方法，我们来看看，每种方法锁定目标客户的操作是怎么样的。

再次强调，你要精准锁定的是你的目标客户，不是你的产品关键词。

一、“全网资源”锁定目标客户的方法

全网搜索是从搜索引擎去获取目标采购商的。他的主要逻辑是：通过分析每个客户网站主要页面的 Title、Description、Keywords，来找到匹配你的采购商。这个重要页面，指的是首页、Products、About us 这样的高权重页面。从全网搜搜索客户，针对你的目标客户群不同，有以下几种方式：

1、我要找制造商，给他做 OEM

这类目标客户的关键，他做的产品是和你做的一样的，你给他贴牌。像这样的客户，可以直接用产品关键词搜索。同时，我们内置了搜索引擎的高级算法，可以定义到商家类型。建议输入关键词，同时将采购商属性设定为 manufacturer。看以下案例：

全网资源 贸易资源 LBS NEW 广交会 VIP行业资源

led lighting 产品关键词

渠道: Google Facebook LinkedIn Twitter 公司名搜索 搜索渠道

国家/地区: 全球 美国 印度 俄罗斯 巴西 墨西哥 法国 英国 德国 菲律宾 更多 匹配当地语

采购商属性: manufacturer importer supplier exporter trader agent distributor dealer wholesaler 采购商身份

隐藏线索池客户 隐藏客户池客户 隐藏不相关公司

American led lighting manufacturer | USA Led Trail G
公司网站: ledtrail.com
参考地区: 全球
公司描述: The name LED Trail is inspired by the route Lewis & Clark took over 160 years ago-- their discovery of Oregon and its natural beauty has influenced the ... 查看详情

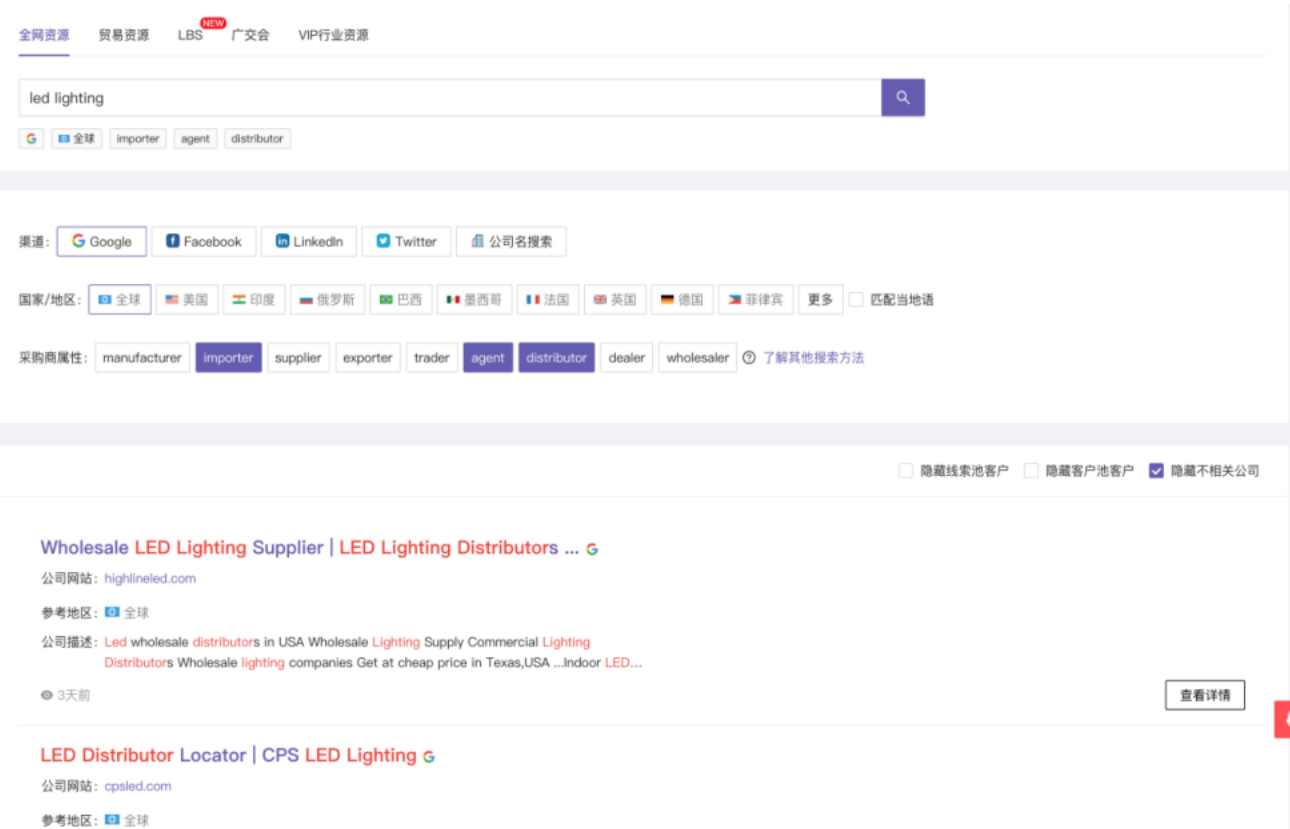
LED light manufacturer, custom LED lighting, LED engine ... G
公司网站: i2systems.com
参考地区: 全球
公司描述: We design our products in-house. Performance Products use World-Class LEDs. Our long-

这个搜索的结果就是 LED 这个产品的制造商。如果我们做 OEM，那么这种方式获取的都是制造商，符合你的要求和标准。

2、我要找经销商、贸易商、分销商、零售商，我要给他供货

出于这种需求，我们要的是卖这个产品的商家，让他帮我们卖我们的产品。同样，我们搜索的时候用我们的产品关键词，选中采购商身份进行检索就行。这个时候的采购商，我们定位的身份是 importer、trader（进口

商、贸易商)，agent、distributor（代理商、分销商）等等。



同样的关键词，设置不同的采购商身份，获得的结果是不一样的。

3、我要向终端供货

这类买家和之前两类买家最大的区别是，之前的买家是买了你产品，然后去卖的，这类买家是买去是自己用的。同时，他的网站上，未必会有你的产品。也就是说，你通过产品关键词，定位不到他。比如，你是做电梯配件的，但是你目标客户的网站上，不会出现电梯配件。所以，你搜的应该是电梯制造商，而不是电梯配件制造商。这才是你要的终端。

4、产品关键词的选择

产品关键词的选择，有一个粗放性原则。

你是卖 LED 灯管的，除了把 LED TUBE 作为关键词搜索之外，为什么不搜一下 LED BUBLE 呢？毕竟，照明行业的客户不可能只做灯管，而做灯泡的就一定会做灯管。

你是卖花盆的，为什么纠结一定要搜索瓷花盆呢？你的买家就只做瓷花盆么？他就不能做亚克力的花盆？

你做铸铁阀门的，为什么只搜铸铁阀门，不搜铜阀的？难道做铜阀的买家，就不要买铸铁阀门了吗？

再次提醒#：你要定位的是买家，我们遵循的原则是，制造、销售某个产品的商家，一定是我的潜在买家。

二、“贸易资源即海关数据”锁定采购商的方法

贸易资源，指的是发生过交易记录的采购商。这个采购商的定位，和全网资源又不一样。他可以通过产品关键词定位。因为买过这个产品的商家，一定是我的潜在买家。在用贸易资源搜索采购商的过程中，我们**需要注意以下几点。**

1、关键词的粗放性原则

这里，同样说到关键词的粗放性原则。原则背后的指向，是采购过这个商品的会是我的潜在买家。从贸易资源是从各国的海关提单提取的信息。同样，你仔细想想，你在报关时，会把你的产品细节列在报关单上吗？所以，**把产品关键词做的粗放，是圈到更多客户的方法。**

2、HS 编码

因为**全球有很多国家的报关单，只显示报关用的 HS 编码，而不显示产品详情**，所以，如果我们搜索贸易资源的话，**只设置关键词是不够的。**还需要加上匹配的 HS 编码。**全球的 HS 编码，前 6 位是通用的**，意思就是如果我们有一个产品是 84818090（阀门），那么你搜索的时候，搜索条件**设置为 valve 或 848180，也可以组合查询如 valve 与 848180**，这意味着前者的条件搜索采购过 valve 或者 848180 这个产品的采购商，后者的条件搜索的进口记录里必须同时含 848180 和 valve。如图示：

[全网资源](#)
[贸易资源](#)
[广交会](#)
[LBS](#) ^{NEW}

搜索: 产品词 value 与 848180 产品编码查询

选择: 2021 年度活跃商家

地区: 全球 美国 印度 俄罗斯 巴西 墨西哥 法国 英国 德国 菲律宾 本地 更多

翻译: 俄语 西班牙语 乌克兰语 越南语 翻译

类型: 采购商

[搜索](#) [清空](#)

LIXIL PHILIPPINES LTD CO

参考地区: 菲律宾

当前年度总交易次数: 57

当前年度贸易国家数: 2

当然，选择查询时间、国家/地区，企业类型采购商还是供应商，是否自动翻译成小语种。这些都设置一下的话，对查找会更有利。

如果不知道你产品的 HS 编码，可以进入编码库进行查询。

[查询](#)

☐ 过滤过期编码
☐ 显示分类章节

输入关键词即可

[过期]表示该编码已经过时
 和阀门有关的HS编码:

商品编码	商品名称	计量单位	出口退税率(%)	监管条件	检验检疫	更多信息
8481100090	阀门	套/千克	13%			详情
8481202000 [过期]	阀门	套/千克	13%			详情
8481300000	阀门	套/千克	13%			详情
8481400000	阀门	套/千克	13%			详情
8481801010 [过期]	阀门					详情
8481809000	阀门	套/千克	13%			详情
8481909000	阀门	千克	13%			详情
8481804090	阀门	套/千克	13%		L	详情
8481804010	阀门	套/千克	13%	3		详情
8481804090	阀门 VALVES	套/千克	13%		L	详情
8481804090	阀门 VALVE	套/千克	13%		L	详情
8481804090	阀门 VALVE	套/千克	13%		L	详情
8481804090	阀门 VALVES	套/千克	13%		L	详情
8481804090	阀门3	套/千克	13%		L	详情
8481804090	阀门(蝶阀)	套/千克	13%		L	详情
8481804090	阀门2	套/千克	13%		L	详情
8481804090	阀门1	套/千克	13%		L	详情
8481804090	1"阀门	套/千克	13%		L	详情
8481804090	PVC阀门	套/千克	13%		L	详情
8481804090	铜阀门	套/千克	13%		L	详情

[上一页](#)
[1](#)
[2](#)
[3](#)
[4](#)
[5](#)
[6](#)
[7](#)
[8](#)
[9](#)
[10](#)
[下一页](#)

三、广交会信息锁定采购商的方法

广交会的采购商，是线下收集的采购资源，按行业分类获得的采购信息。虽然他的行业比较粗，但是，最大的好处是，他是带着采购需求来的采购商。按关键词粗放性的原则，粗放到行业，一样可以找到需要的采购商。

全网资源 贸易资源 LBS **广交会** VIP行业资源

采购类别: 全部 食品饮料 **五金及工具** 照明 日用消费 个人护理 家居 家具 车辆及配件 箱包 鞋 建材 礼品及赠品 卫浴 瓷制品 玻璃制品

机械 服装及织物 电子电气通信 电器 文具 更多

地区: 全球 美国 印度 俄罗斯 巴西 墨西哥 法国 英国 德国 菲律宾 更多

公司名称:

共18177条

Dr Gold Co Kg 京

地区: 德国

参展经历:

128届 2020-10 五金及工具

Gulati Company 京

地区: 印度

参展经历:

128届 2020-10 五金及工具

四、LBS 地图搜索采购商

LBS 的采购商搜索，和全网搜索的逻辑差不多。但重要的是，LBS 更多的是全球各地区的商家，更多的是小B，是终端。同时 LBS 搜索语法不允许使用采购商属性，这是谷歌 MAP 的规定。这类商家比较适合做制成品的客户，这些商家一个比较大的特点，就是他买你的东西去，就是卖给终端客户的。

以上是四类采购商搜索的关键词设置办法。这里我们不止一次说到**产品关键词粗放性原则**。时刻记住，你用这个关键词，不是做 SEO，不是让人找你。而是通过这个关键词找买家。而这个原则是，他买这类产品的，一定会买我的产品，一定是我的买家。

特别申明#：此文档手册为我司内部用户使用，未经我司允许授权，不得复制、传播至任何第三方，包括但不限于任何非贵司企业，网络等，若有任何系统使用问题，请及时在线联系我们，谢谢！