B2B语种差异化

序

多语言平台运营了4年,语种已扩至13种。这过程中产生打大量的有价值数据。这些大量的数据并没有充分利用。 如何利用数据转化为商业价值。利用数据带来更好的用户体验,引入更多流量,带来更多买卖家,促进业务增长,转化商业价值。

目录

- 语种简介
- 语种国家网络情况
- 外贸状况
- 网络情况
- 流量来源
- 多平台流量分布
- 受众特征

年龄

性别

兴趣

系统

台式机和笔记本

移动设备

- 新老用户比
- 设计注意

B2B排名前五的语种





哈喽,大家好,我是西 语系。诞生:在第九 世纪至第十三世纪 扩散方式:美洲殖民运动 使用人口:排名世界第5,

有4亿多人口



西语



西拼牙连菜国家



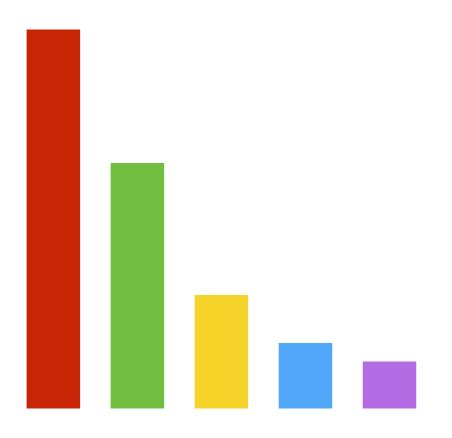
根据:

1:在拉丁美洲, 40%的互联网用户都玩社交游戏

2:至2014年9月底,拉丁美洲共有7.18亿移动连接,截至9月底,3G用户所占比例为39%,高 于全球平均值(32%)

3:2008年6月Google在西班牙用户覆盖率达85.6%

得出:西语国家网络情况是可支持alibaba发展的。



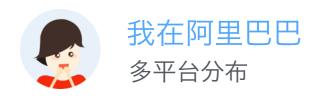
- 1. 西班牙 29.58%
- 2. 墨西哥 13.43%
- 3. 哥伦比亚 9.41%
- 4. 阿根廷8.48%
- 5. 祕鲁7.44%



我在阿里巴巴

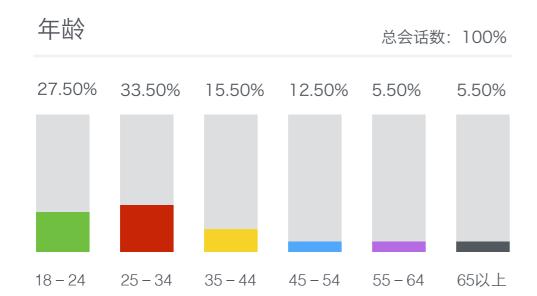
流量来源 在桌面上,过去3个月

搜索	直接	介绍人	社会	邮件
87.66%	6.07%	6.07%	0.16%	0.02%



68%	32%
台式和笔记本	移动

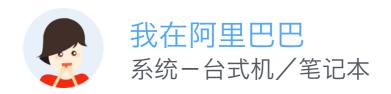




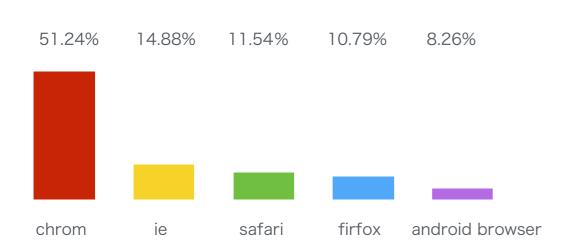


男

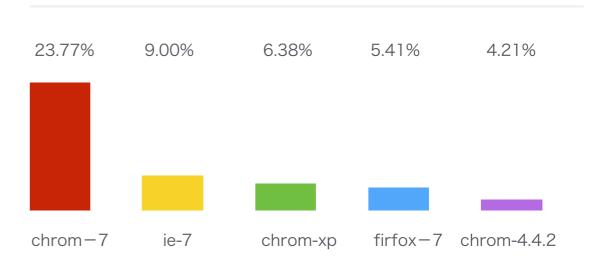
女



台式机/笔记本浏览器



浏览器版本



台式机/笔记本屏幕分辨率

21.90% 8.37% 6.16% 5.81% 5.26%

1366x768 1024x768 1280x800 360x640 1280x1024

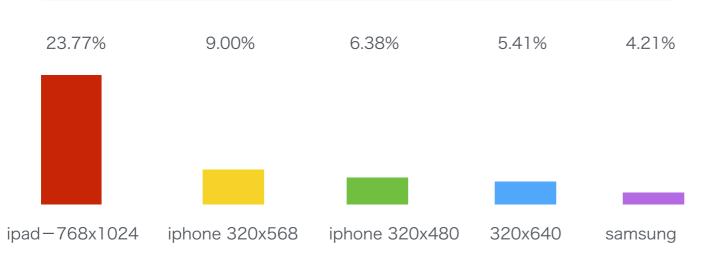


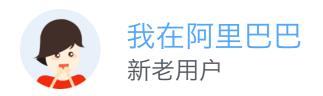
移动设备信息

15.38% 14.19% 13.79% 2.01% 1.73%



屏幕分辨率





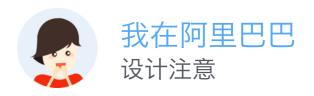
66.9% 33.1% 老用户



中国对西班牙出口商品为通用工业机械、电子机械及电信设备、纺织品和服装、金属制品、鞋靴等

机械电子汽配运动家装

从eBay中国卖家对eBay西班牙站的销售状况即可看出,和许多西欧买家喜爱艺术制品不同。西班牙买家较为偏爱中国的小商品,纺织品,鞋靴。此类商品是eBay中国卖家销往西班牙的主要商品。



和英文相同是拉丁字母,但西班牙语中一共27个字母,设计时预留的空间和英文有差别

Aa Bb Cc Dd Ee
Ff Gg Hh il Jj
Kk Ll Mm Nn Ñn
Oo Pp Qq Rr Ss 西语才
Tt Uu Vv Ww Xx
Yy Zz

西语缩写后一定要加句号

off = dto.

OFF = DTO.



西语数字逗号, 句号和英文的是相反的

英文 24,545,655.233

西语 24.545.655,233

西语的空格

text (text). text

(text) text

标点同时加粗

加粗



text.

日期:DD/MM/YYY

26.08.2014

设计思考:

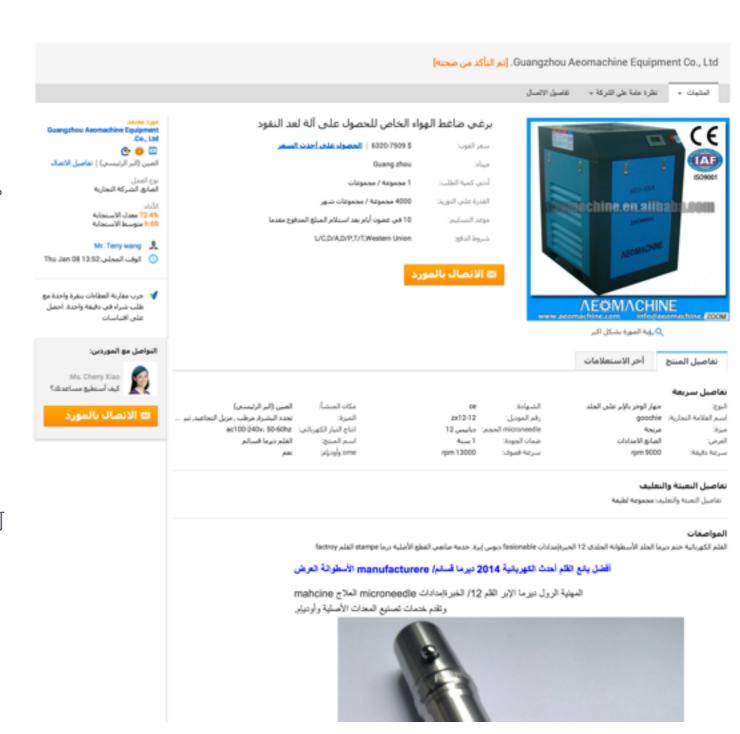
搜索流量承接页面的重要性(seo goods频道)响应式1024x768的占比最重

要事优先:翻译

文化语境是一切。拿美国和波兰来说事儿,美国的商业 氛围相对于波兰更加灵活轻松,而波兰就更加严谨规范。 波兰企业会觉得进入美国市场很难——因为他们的商业 风格,语言和处事方法会被认为太过呆板和形式化。对 于波兰人,美国范儿的商业就会显得太散漫,甚至不正 规。日本人在商业也是法规上特别一丝不苟。

关于布局

人们的阅读路径是F型的,也就是他们看一个网站时是从左 到右然后重点看左侧那部分。但这只在大多数国家管用。阿 拉伯国家,那边的人都是从右向左阅读的。



设计思考:

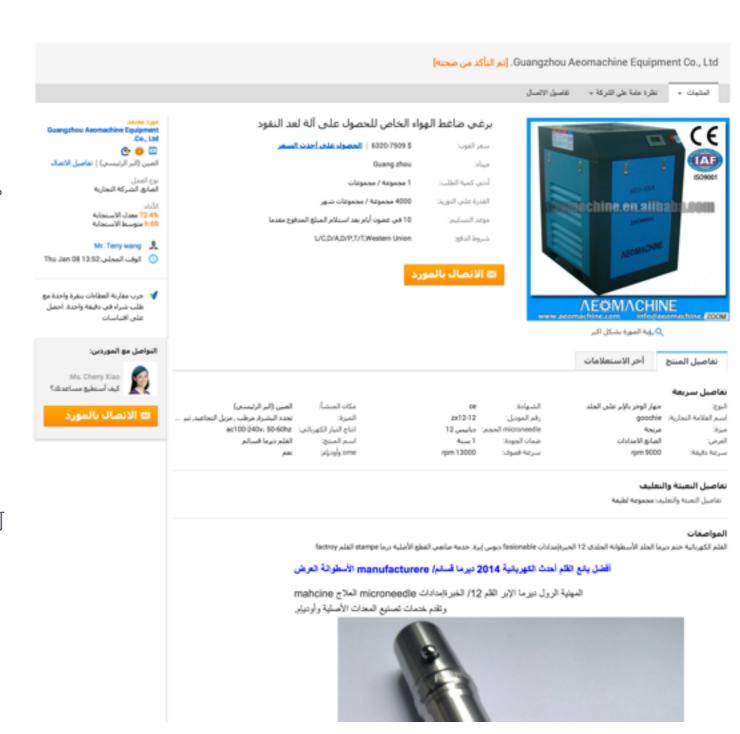
搜索流量承接页面的重要性(seo goods频道)响应式1024x768的占比最重

要事优先:翻译

文化语境是一切。拿美国和波兰来说事儿,美国的商业 氛围相对于波兰更加灵活轻松,而波兰就更加严谨规范。 波兰企业会觉得进入美国市场很难——因为他们的商业 风格,语言和处事方法会被认为太过呆板和形式化。对 于波兰人,美国范儿的商业就会显得太散漫,甚至不正 规。日本人在商业也是法规上特别一丝不苟。

关于布局

人们的阅读路径是F型的,也就是他们看一个网站时是从左 到右然后重点看左侧那部分。但这只在大多数国家管用。阿 拉伯国家,那边的人都是从右向左阅读的。



关于空间

每个语言都有自己的一套字符,这会在布局里占用不同的空间。如果你的源语言是英语然后你想为德国做本地化的网站,你会惊奇的发现有些单词变态的长,即使两种语言用的都是拉丁字母。还有些语言文字比英语占用的空间少(#大多数亚洲国家,中国,日本,韩国等#)。在布局的时候做些研究去排放内容。

细分问题(日历,节假日,基本态度)

如:"美国的星期起始于星期日,但英国起始于星期一而马尔代夫是星期五。"

法务考虑

每个国家都有自己的隐私政策,服务条款,意见反馈流程,用户支持,税法,数据保护等。你需要保证你的内容翻译符合当地的法律法规。并且保证在其他市场是能合法运营的

让支付变成一件小事

有些国家的公民不相信贝宝PayPal,他们希望你能提供一些本地常用的支付方式,比如电汇。巴西人喜欢分期付款,并且希望能提供这个支付渠道。在荷兰,人们习惯通过一个叫iDeal的安全系统付款,这个系统会重新定向到他们到银行。

市场

准备本地化的战略。哪块市场是你最大的蛋糕。

运营思考:

- 1. 新老用户,行业不同运营
- 2. 降低跳出率推送精准搜索关键词行业推荐
- 3. 线上自主化供应商招募
- 4. 卖买家不同运营给买家推动本地产品卖家,扶持本地企业

参考网站

GA数据分析: http://www.google.com/intl/zh-CN/analytics/

similarweb数据分析: http://www.similarweb.com/website/spanish.alibaba.com

艾瑞研究: http://www.iresearch.com.cn/

西语分享: http://dpl.aliui.com/?p=4260