

# 《跨境 B2C 平台运营与推广》期中教学反思

本学期本人一共对接了 6 家企业，分别为：日照五光十色有限公司、日照凤鸣瑞达有限公司、日照汇丰网具有限公司、日照爱迈家居有限公司、日照水务管道有限公司、日照春谷国际贸易主要利用阿里巴巴国际站、中国制造网平台进行跨境出口业务操作。目前学生操作的主要任务有：图片处理、产品上传、产品优化、询盘处理与回复、客户开发与跟踪等。

现阶段总结如下：

优点：

1. 绝大多数学生操作认真，能按照对接公司的要求进行操作。能够独立的完成公司的企业任务，并对公司产品的详情页和关键词进行优化修改，为企业完善优化了平台资料，保持账户活跃度，增加了曝光量及询盘数。

2. 目前项目组已经陆续有了询盘 50 多个，效果明显，学生已上传并优化多个产品，有些已产生精准客户询盘。

问题：

1. 由于对接的企业项目多、产品多，部分学生对产品知识掌握不熟、电脑软硬件限制等问题，导致操作速度过慢。

2. 由于某些产品的原材料价格不稳定，产品有不同的定制要求及不同的规格组成，导致价格也不稳定，不透明，暂

时无法进行稳定的报价。

3.平台规则较严，稍不注意，就会造成侵权等问题。

4.因为平时学生们还要上其他课程，无法保证操作的连续性。