

ICS XX
CCS XX



团 体 标 准

T/CCPITCSC XXX—2024

外贸独立站 SaaS 系统建设与运营规范

Construction and operation specifications for SaaS system
of foreign trade self-built website

(征求意见稿)

2024 - XX - XX 发布

2024 - XX - XX 实施

中国国际贸易促进委员会商业行业委员会 发布

目 次

前言	II
引言	III
1 范围	1
2 规范性引用文件	1
3 术语和定义	1
4 服务总则	2
5 建设总体流程	2
6 建设与运营工作要求	2
7 建设与运营具体工作	4
参考文献	28

前 言

本文件按照GB/T 1.1—2020《标准化工作导则 第1部分：标准化文件的结构和起草规则》的规定起草。

请注意本文件的某些内容可能涉及专利。本文件的发布机构不承担识别专利的责任。

本文件由中国国际贸易促进委员会商业行业委员会提出并归口。

本文件起草单位：

本文件主要起草人：

本文件响应了联合国2030可持续发展目标中的第8项“体面的工作和经济增长”、第9项“工业、创新和基础设施”、第10项“缩小差距”、第12项“负责任的消费和生产”、第17项“促进目标实现的伙伴关系”。

引 言

党的二十大报告指出，推进高水平对外开放，稳步扩大规则、规制、管理、标准等制度型开放，加快建设贸易强国，推动共建“一带一路”高质量发展，维护多元稳定的国际经济格局和经贸关系。《关于加快发展外贸新业态新模式的意见》指出，鼓励外贸企业自建独立站，支持专业建站平台优化提升服务能力。独立站去中心化模式催生了SaaS模式建站平台的崛起，助推中国品牌出海。

本文件总体描述并绘制外贸独立站SaaS系统建设与运营流程，规定外贸独立站SaaS系统建设和运营中，在团队建设、市场调研和需求分析、项目规划与技术选型、系统设计与开发、部署与上线、系统网站建设（管理端建设、外贸企业后台操作界面建设）、产品展示与信息完善、支付与物流集成、多语言与多货币支持、SEO优化、海外社媒推广、AI探索、数据分析与优化、运营支持与维护、市场推广与培训、数据安全和隐私保护、持续改进与升级、项目收尾与交接等环节应当做到的系统设计、系统建设、系统运营、系统维护、卖家和买家体验等方面的工作。

本文件为外贸独立站SaaS系统建设与运营提供规范标准，有助于促进企业的发展，促进国家对行业的统筹管控，为外贸独立站SaaS系统建设与运营提供中国方案、中国标准，服务全球数字贸易规范化高质量可持续发展，并有助于《联合国2030可持续发展目标》的实现，尤其是促进创新、持久、包容和可持续的经济增长，促进充分的生产性就业和人人获得体面工作；加强执行手段，重振可持续发展全球伙伴关系。

外贸独立站 SaaS 系统建设与运营规范

1 范围

本文件规定了外贸独立站SaaS系统建设与运营的服务要求、建设与运营工作流程以及建设与运营具体工作要求。

本文件适用于外贸独立站SaaS系统建设与运营的培训、考核与评价，外贸独立站SaaS系统技术开发团队系统设计与开发、系统建设与运营从业人员的聘用、教育和职业培训、晋升等可参考使用。

2 规范性引用文件

下列文件对于本文件的应用是必不可少的。凡是注日期的引用文件，仅注日期的版本适用于本文件。凡是不注日期的引用文件，其最新版本（包括所有的修改单）适用于本文件。

T/CCPITCSC 109—2022 跨境电商独立站运营管理规范。

T/CCPITCSC 111—2022 跨境电商平台店铺运营管理规范。

3 术语和定义

下列术语和定义适用于本文件。

3.1

外贸 foreign trade

对外贸易的简称，别称国际贸易、进出口贸易、跨境贸易等，指一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。本标准所指的外贸主要指一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的商品的交换。

3.2

SaaS software as a service

一种基于云计算的软件交付模式，软件开发团队通过网络，按一定服务水平协议，向外贸企业（即卖家）提供其所需、带有相应软件功能的服务，外贸企业可以通过互联网按需使用软件应用。

3.3

独立站 self-built website

基于 SaaS 技术平台建立的拥有独立域名，内容、数据、权益私有，具备独立经营主权和经营主体责任，由社会化云计算能力支撑，并自主、自由对接第三方软件工具、宣传推广媒体与渠道的新型网站。

3.4

外贸独立站 foreign trade self-built website

外贸企业持有独立域名，通过自行搭建、委托搭建或托管对外网站、移动应用程序，用于宣传企业品牌及产品、销售产品或提供服务、拓展外贸业务的网站。

3.5

SaaS 系统 software as a service system

软件开发团队通过网络，按一定服务水平协议，向外贸企业提供其所需、带有相应软件功能的服务系统。

3.6

外贸独立站 SaaS 系统建设与运营 construction and operation for SaaS system of foreign Trade self-built website

软件开发团队为外贸企业提供外贸独立站一站式解决方案 SaaS 系统，使其能用于宣传推广品牌、展示和销售产品或提供服务、拓展外贸业务，并提供相关服务所开展的建设和运营工作。

4 服务总则

4.1 全流程服务

软件开发团队提供完整的外贸独立站SaaS系统软件解决方案，即全流程服务。

4.2 确保系统运营

软件开发团队紧密协作，确保系统的顺利建设和持续稳定运营，充分考虑外贸行业的特点和市场需求，灵活调整流程和策略，以满足客户需求和市场变化。

4.3 确保数据安全

软件开发团队负责开发、建设、运营和管理，根据适当的服务协议确保应用和数据的可可用性和安全性，定期迭代技术，持续更新营销和运营功能等，确保用户进入、切换和退出系统数据安全。

4.4 确保最低成本

外贸企业以即付即用的方式进行购买租用系统应用，通过互联网浏览器连接该应用。所有基础结构、中间件、应用软件和应用程序数据都位于系统的数据中心。让外贸企业能够通过最低前期成本的应用，快速建成外贸独立站，进行外贸营销与推广。

5 建设总体流程

外贸独立站 SaaS 系统建设与运营总体流程包括：团队建设、市场调研和需求分析、项目规划与技术选型、系统设计与开发、部署与上线、系统网站建设、产品展示与信息完善、支付与物流集成、多语言与多货币支持、SEO 优化、海外社媒推广、AI 探索、数据分析与优化、运营支持与维护、市场推广与培训、数据安全和隐私保护、持续改进与升级、项目收尾与交接等。

6 建设与运营工作要求

6.1 团队建设

应搭建一支具有外贸独立站SaaS系统建站技术并能进行专门维护的软件开发团队，团队主要由项目经理、开发工程师、设计师、运营专员组成。

6.2 市场调研和需求分析

应进行市场调研，了解外贸行业趋势和竞争情况，明确目标市场和用户需求。兼顾软件开发团队管理、外贸企业后台操作、前台用户（即买家）等端口需求，重点考虑外贸企业后台操作层面的需求。

6.3 项目规划与技术选型

应基于市场调研和需求分析结果，制定项目规划和计划，明确项目范围、时间进度和资源需求。选择合适的技术栈和开发框架，确定系统架构，同时考虑后台外贸企业操作端的技术支持和数据管理。

6.4 系统设计与开发

应进行系统整体设计，包括数据库设计、用户界面设计、系统模块划分等。按照规划和设计方案，分工合作进行系统开发，实现系统前台用户操作端、后台外贸企业操作端、开发团队管理端等所需的各项功能。

6.5 部署与上线

应进行系统部署和上线前的测试与调试。选择合适的云服务提供商，将系统部署到云服务器上。配置服务器、数据库等基础环境，确保系统稳定运行。将开发完成的系统发布到线上，使用户可以访问和使用。

6.6 系统网站建设

应根据需求规格书和管理端设计方案，系统搭建开发团队管理后台，确保项目管理高效、任务分配清晰、协作顺畅。开发外贸企业的后台管理系统，确保各项功能稳定可靠，外贸企业据此可以搭建网站架构、选择主题模板，进行页面设计和内容填充，建设网站。

6.7 产品展示和信息完善

应根据外贸企业产品信息展示需求，设置有效的产品展示和信息完善功能，让其能提供产品描述、价格、规格、图片、视频等丰富的产品信息。完善产品展示页面，提高用户体验，增加销售机会。

6.8 支付与物流集成

应集成支付网关和物流服务，使外贸企业能方便处理支付和物流相关操作。通过设置支付与物流集成功能，提供支持不同国家和地区便捷的支付方式和高效的物流服务方式，确保支付安全、物流顺畅。

6.9 多语言和多货币支持

应根据外贸企业的目标市场，设置多语言和多货币支持功能，使网站适应不同国家和地区的用户需求，更好满足不同语言和地区用户的需求，提升用户体验，促进对外贸易的顺利开展。

6.10 SEO 优化

应通过设置SEO优化功能，帮助外贸企业进行搜索引擎优化，通过关键词研究、网站结构优化、内容优化等方式，提高外贸自建网站在搜索引擎中的排名，增加网站流量和曝光，提高用户的访问次数和转化率。

6.11 海外社媒营销

应设置海外社交媒体推广功能，帮助外贸企业扩大品牌曝光度，吸引更多潜在客户，增加销售机会，拓展海外市场，扩大品牌影响力。通过社媒数据分析，了解用户需求和市场反应，为企业提供更针对性的营销策略，进一步提升营销效果。

6.12 AI 探索

应对接国际先进AI技术，嵌入ChatGPT功能，探索AI推荐客户、AI获取客户、海关数据获客、SNS综合搜索等功能。

6.13 数据分析与报告

应建设网站数据分析工具，以收集和分析网站数据，包括访问量、转化率、用户行为等，生成报告供外贸企业查询与分析，帮助其深入了解网站的运营情况、用户行为和市场趋势，为决策提供有力支持。

6.14 运营支持与维护

应建立日常运营与维护团队，负责系统的日常监控、技术支持和维护帮助。提供稳定的服务，及时解决技术问题和故障，定期更新系统功能，确保系统安全。及时处理异常和故障，保持系统良好的正常运行状态，不断改进和优化用户体验。

6.15 市场推广与培训

应向市场推广系统，吸引更多外贸企业使用系统。提供技术支持和培训指导，帮助其更好了解和充分使用系统功能，提高其满意度和系统的采用率。提供市场推广支持，包括SEO咨询、社交媒体推广，帮助其吸引更多目标客户，扩大买家用户群体等。

6.16 数据安全和隐私保护

应采取相应的安全措施，加强系统的安全防护措施，保护外贸企业和用户的数据和交易信息的安全和隐私，特别是涉及用户敏感信息的处理。包括数据备份、防火墙、加密等技术手段，遵守相关的数据保护法律法规。寻求专业的安全咨询和合规性审核，确保系统在数据安全和隐私保护方面符合最高标准。

6.17 持续改进与优化升级

应根据用户反馈、数据分析和市场需求，持续改进和升级系统。不断优化系统功能、提升性能和改进用户体验。持续改进，迭代升级，不断适应市场变化和用户需求，提高系统性能，保持系统竞争力和用户满意度。

6.18 项目收尾与交接

项目完成后，应进行项目收尾，总结项目经验和教训。通过项目收尾与交接，保障项目的完整性和质量，为外贸企业提供充分的支持和准备，使系统顺利运行并持续发展。

7 建设与运营具体工作

外贸独立站SaaS系统建设与运营具体工作见表1。

表1 外贸独立站 SaaS 系统建设与运营具体工作

建设与运营环节	工作任务	具体工作要求
	1.1项目经理	<p>1.1.1 规划、执行和控制。运用项目管理工具、方法、经验，对整个项目进行规划、执行和控制，确保项目按时、按质、按量完成；</p> <p>1.1.2 解决项目风险。协调团队成员之间的合作，推动项目进展，解决项目中的问</p>

		题和风险
1. 团队建设	1.2开发工程师	<p>1.2.1 系统开发和编码。熟悉常用的编程语言和开发工具，运用相关的编程技术和经验，根据项目需求进行系统开发和编码工作；</p> <p>1.2.2 设计系统架构和功能。运用前端和后端开发技术，设计和实现系统的架构和功能模块；</p> <p>1.2.3 修复漏洞和错误。进行系统测试和调试，修复漏洞和错误</p>
	1.3设计师	<p>1.3.1 界面设计。具备良好的设计能力和创意思维，运用设计软件和工具，进行项目的界面设计和用户体验优化；</p> <p>1.3.2 视觉设计。设计符合用户视觉体验和品牌形象的网站或应用程序的界面，包括页面布局、图标、配色等</p>
	1.4运营专员	<p>1.4.1 日常运营工作。了解外贸行业 and 市场需求，运用外贸独立站运营经验，负责外贸独立站的日常运营，包括内容更新、数据分析、用户反馈等；</p> <p>1.4.2 制定运营策略。运用数据分析和市场营销技术，制定并执行有效的运营策略，吸引和留住用户；</p> <p>1.4.3 检测运营效果。监测网站或应用程序的运营效果，提出改进建议。与其他团队成员协作推动项目运营</p>
	2.1 市场调研	<p>2.1.1 目标市场分析。明确定位目标市场，包括主要地区、国家或行业。调查目标市场的规模、增长趋势、主要参与者和市场份额；</p> <p>2.1.2 用户需求调查。了解潜在用户需求、期望和痛点。通过问卷调查、焦点小组讨论或深入访谈等方式获取用户反馈；</p> <p>2.1.3 竞争对手分析。研究已有同类系统软件，了解其产品功能、定价策略、市场优势和不足之处。分析竞争对手的市场地位和战略，为系统规划、设计、建设、运营等提供参考；</p> <p>2.1.4 技术标准研究。探讨系统涉及的技术标准和规范，确保该标准技术可行合理；</p> <p>2.1.5 安全与隐私考虑。研究系统在数据安全和用户隐私方面的需求和最佳实践，保护系统用户数据和隐私符合行业标准；</p> <p>2.1.6 用户体验研究。关注系统用户界面、易用性和用户体验。通过用户测试和反馈，持续改进系统的用户体验；</p> <p>2.1.7 国际贸易法规研究。了解系统相关国际贸易法规和政策，确保系统在跨境业务中符合相关法律要求；</p> <p>2.1.8 目的国偏好和特征。了解系统软件国家站点建设涉及的目标国消费者的偏好和文化、消费等特征；</p>

2. 市场调研与需求分析		<p>2.1.9 合作伙伴调研。研究可能涉及到的合作伙伴，如跨境电商平台、物流公司等。了解他们的需求和合作模式，为标准制定考虑相关因素；</p> <p>2.1.10 成本和效益分析。评估开发成本以及潜在的经济效益，包括预计的市场销售额、用户增长和盈利模式等</p>
	2.2 需求分析	<p>2.2.1 业务模式。了解外贸企业的业务模式，根据外贸企业的需求，独立站是只展示产品，询盘达成交易，还是同时支持用户下单，以确定系统软件的产品类型、目标市场和销售渠道。</p> <p>2.2.2 系统功能。确定系统需要的功能模块，开发团队运营管理、后台操作界面管理、前台网站展示等各功能板块；</p> <p>2.2.3 用户界面设计。了解企业的品牌形象和用户喜好，确定网站的整体风格和用户界面设计要求。考虑用户友好性、易用性和响应式设计，以适应不同终端设备的浏览；</p> <p>2.2.4 数据集成。确定系统需要与其他系统（如 ERP、CRM 等）进行数据集成，实现数据的同步和互通，同时实现订单、库存、客户等信息的实时更新；</p> <p>2.2.5 多语言和多货币支持。根据外贸企业的目标市场，确定系统需要支持哪些语言和货币，以满足不同国家和地区的用户需求；</p> <p>2.2.6 安全性和隐私保护。确定系统需要具备的安全措施，如数据加密、用户身份验证、防火墙等，以保护用户数据的安全和隐私；</p> <p>2.2.7 海外社媒推广。与主流海外媒体平台实现高度的数据传输对接，获取流量，提升用户粘性，提高核心业务环节的转化率；</p> <p>2.2.8 搜索引擎推广。对接搜索引擎，支持企业自主设置网站，满足搜索引擎营销（SEM）需求。把搜索引擎优化（SEO）技术的标准动作功能化，以支持运营人员可以对网站进行专业、系统的 SEO 设置。搜索引擎与信息流广告投放上，支持卖家自主创建基于官网的营销落地页，及时掌握营销推广获客的客户数据；</p> <p>2.2.9 数据分析与报告。确定系统需具备的数据分析和报告功能，如访问统计、转化率分析、用户行为分析等，帮助企业了解网站运营情况和用户行为，做出优化决策；</p> <p>2.2.10 技术支持和培训。确定系统提供的技术支持和培训资源，帮助卖家熟练使用系统，及时解决技术问题和故障</p>
	3.1 项目规划	<p>3.1.1 了解项目需求。在进行技术选型之前，全面了解项目需求，包括系统功能、性能要求、安全需求、可扩展性等；</p> <p>3.1.2 研究市场趋势。在技术选型之前，了解哪些技术在业界受欢迎，是否有新兴的技术值得尝试；</p>

3. 项目规划与技术选型	<p>3.1.3 综合考虑成本与效率。考虑技术开发成本、运维成本以及所需时间成本。有时候，较新的技术可能在开发效率上更高，但也可能涉及更高的学习曲线和风险；</p> <p>3.1.4 考虑团队技能。团队拥有在所选技术栈上开发的经验和技能，确保开发进度和质量；</p> <p>3.1.5 社区和支持。确保所选技术有活跃的社区支持和可靠的文档资料，可及时获取技术支持；</p> <p>3.1.6 安全性和稳定性。系统通常需要处理敏感的商业信息，所选技术在安全性和稳定性方面有良好的记录；</p> <p>3.1.7 可扩展性和性能：选择具有良好可扩展性的技术，考虑技术在高负载情况下的性能表现，未来可不断扩张外贸业务；</p> <p>3.1.8 云服务支持。考虑将系统部署在云服务上，所选技术能够与选择的云服务提供良好的集成；</p> <p>3.1.9 可维护性。选择易于维护和修改的技术栈，以便在系统需要更新或改进时更加高效地进行操作；</p> <p>3.1.10 风险评估。在进行技术选型时，始终要对潜在的技术风险有所考虑，制定对策应对可能的问题</p>
	<p>3.2 技术选型</p> <p>3.2.1 选择开发语言。考虑团队熟悉度、性能要求和项目规模，选择系统开发语言；</p> <p>3.2.2 确定前端框架。选择流行且具有丰富的组件和工具的前端框架，构建交互式 and 响应式的用户界面；</p> <p>3.2.3 确定后端框架。选择一种适合开发语言的 Web 框架；</p> <p>3.2.4 数据库选择。系统需要处理大量数据，选择关系型数据库或非关系型数据库（适用于处理较为灵活和大规模的非结构化数据）；</p> <p>3.2.5 云服务和托管。将系统部署在云服务商的平台上，以提供强大的基础设施和工具，使系统的部署和扩展更加便捷；</p> <p>3.2.6 数据管理。对于后台卖家操作端的数据管理，使用业界成熟的数据管理工具或解决方案，具备对数据进行备份和恢复、数据安全保护、数据分析和报表等功能；</p> <p>3.2.7 安全性考虑。系统涉及用户的商业信息和敏感数据，采取必要的安全措施，如数据加密、用户认证和授权、防止跨站脚本攻击（XSS）等；</p> <p>3.2.8 性能和可扩展性。面对高并发和大量数据处理的情况，选择能够提供良好性能和可扩展性的技术栈和框架；</p> <p>3.2.9 开发工具和集成。选择适合团队的开发工具和集成环境，如版本控制系统（如 Git）、代码编辑器、自动化构建工具等，有助于提高开发效率和协作质量；</p> <p>3.2.10 用户体验。所选技术能够支持现代化的用户界面和交互，提供友好的用户体</p>

		验
4. 系统设计与开发	4.1 系统设计	<p>4.1.1 需求收集与分析。与客户、业务团队和利益相关者紧密合作，收集系统需求进行详细分析。明确系统功能、用户角色、数据流程等；</p> <p>4.1.2 系统架构设计。基于需求，设计系统的整体架构，确定前后端分层、数据库结构、数据存储方式、系统模块等；</p> <p>4.1.3 数据库设计。根据需求和系统架构设计，规划数据库的结构，确定表结构、关系以及索引等；</p> <p>4.1.4 API 设计。定义系统的 API 接口，包括请求方法、参数、返回数据格式等；</p> <p>4.1.5 安全性设计。确保系统在设计阶段就考虑安全性，包括用户认证、数据加密、防止攻击等措施；</p> <p>4.1.6 用户界面设计。设计用户界面，确保界面友好、易用，符合用户体验；</p> <p>4.1.7 技术选型确认。根据之前的技术选型，最终确认系统开发所需的技术栈和工具</p>
	4.2 系统开发	<p>4.2.1 前端开发。根据用户界面设计，进行前端开发。使用所选的前端框架和技术，实现用户交互和界面展示；</p> <p>4.2.2 后端开发。实现系统的业务逻辑和后台功能。根据 API 设计，搭建服务器、处理请求和响应、管理数据等；</p> <p>4.2.3 数据库开发。创建数据库表结构，实现与后端逻辑的数据交互；</p> <p>4.2.4 集成与测试。在开发过程中逐步进行集成和测试，确保系统各个组件的协同工作和功能的正确性；</p> <p>4.2.5 系统优化。对系统进行性能优化，确保系统在高负载情况下的稳定性和响应速度；</p> <p>4.2.6 安全测试。进行安全测试，发现和修复潜在的漏洞和安全问题</p>
	4.3 软件开发团队管理端设计与开发	<p>4.3.1 用户登录与权限管理。提供用户名密码登录功能，并支持多因素身份验证。设计用户权限管理功能，区分不同角色的权限，如超管、编辑、技术支持等；</p> <p>4.3.2 团队成员管理。提供团队成员列表，显示每位成员的基本信息和角色。允许管理员添加、编辑和删除团队成员，以及设置他们的权限和职责；</p> <p>4.3.3 项目和任务管理。设计项目管理功能，允许创建新项目、编辑项目信息和删除项目。提供任务管理功能，允许添加新任务、指派负责人和设置任务进度；</p> <p>4.3.4 数据分析与报告。提供数据分析功能，显示系统的关键指标和运营数据。实现数据报告生成功能，方便团队和管理层查看系统运营状况；</p> <p>4.3.5 团队协作与沟通。提供内部聊天室或即时通讯工具，方便团队成员之间的实时沟通和协作。支持文件共享和协作编辑，方便团队共同编辑文档和资料；</p>

		<p>4.3.6 用户反馈与支持。设计用户反馈管理功能，收集和跟进用户反馈。实现支持工单系统，方便团队成员处理用户问题和请求；</p> <p>4.3.7 系统安全与审计。设计系统安全功能，确保管理端的数据和操作安全。记录管理端操作日志和异常日志，便于追踪问题和进行审计；</p> <p>4.3.8 系统性能与优化。实现性能优化功能，确保管理端在高并发情况下保持稳定运行。优化数据库查询和数据访问，提高管理端响应速度；</p> <p>4.3.9 移动端支持。提供管理端的移动端支持，方便管理人员随时查看系统数据和任务状态；</p> <p>4.3.10 用户培训和支持。提供管理端使用手册和培训材料，确保团队成员熟悉系统操作和功能。提供技术支持，解答团队成员对管理端的疑问和问题；</p> <p>4.3.11 文档和知识库建设。建立管理端使用手册和知识库，方便用户查阅和学习；</p> <p>4.3.12 合规性。遵循相关法规和行业标准，确保管理端的合规性和合法性</p>
	4.4 卖家操作后台设计与开发	<p>4.4.1 需求分析。与外贸企业深入交流，了解其业务需求和 workflows。明确后台操作界面所需功能、数据展示、报表分析等；</p> <p>4.4.2 用户界面设计。设计简洁、直观、易用的后台操作界面。注重用户体验和界面一致性，使用户能够快速上手操作系统；</p> <p>4.4.3 功能模块划分。根据需求分析的结果，将后台系统的功能划分为不同的模块，如产品管理、订单管理、库存管理、财务管理等；</p> <p>4.4.4 数据展示与报表分析。提供直观的数据展示方式，如图表、表格等，支持数据的实时分析和报表生成，帮助企业决策和业务优化；</p> <p>4.4.5 权限管理。为不同角色的员工设置不同的权限，确保数据安全和操作合规性；</p> <p>4.4.6 实时通知和提醒。支持后台系统及时向员工发送通知和提醒，如新订单、库存不足等；</p> <p>4.4.7 跨境支付与结算。支持多样化的跨境支付方式，处理货币结算的复杂性；</p> <p>4.4.8 数据安全与备份。为数据安全提供必要的措施，定期备份数据，防止数据丢失；</p> <p>4.4.9 测试和优化。在开发过程中进行严格的测试，不断优化系统功能和用户体验；</p> <p>4.4.10 培训与支持。提供必要的培训和支持，确保企业员工能够熟练使用后台系统，最大化发挥系统的价值</p>
		<p>4.5.1 参考 SaaS 平台或 CMS。参考合适的平台或内容管理系统（CMS），根据卖家开拓外贸业务需要，设计与开发系统前台；</p> <p>4.5.2 确定前台系统架构。确定前台各端口整体结构和页面层次，包括首页、公司介绍、产品分类页、产品详情页、联系我们等。考虑用户的浏览习惯和易用性，设</p>

	4.5 系统网站 前台设计与开发	<p>设计清晰的导航结构；</p> <p>4.5.3 设计首页主题和样式。设计前台主题和样式模板，方便卖家选择前台特定模板，根据企业的品牌形象和市场定位，选择适合的色彩、字体、图片、视频，展现企业专业形象和产品特色；</p> <p>4.5.4 页面设计和内容填充。根据网站架构，设计各页面的布局和内容排版。创建各页面模板，如：产品展示页面、联系我们页面等，方便卖家根据企业自身的产品信息，填充页面内容，确保产品信息准确、清晰；</p> <p>4.5.5 响应式设计。进行响应式设计，确保网站适应不同终端设备的浏览，在不同设备上能展现良好的用户体验；</p> <p>4.5.6 导航和搜索功能设计。设计清晰的导航菜单，帮助买家快速找到所需的信息和产品。添加搜索功能，帮助买家以关键词快速搜索特定产品；</p> <p>4.5.7 图片和视频展示功能设置。设置图片和视频展示功能和模块，方便卖家使用高质量的产品图片和视频，展示产品的外观和特点。确保图片和视频的加载速度和显示效果良好；</p> <p>4.5.8 联系方式和客户支持设置。设置联系方式和客户支持，方便卖家提供清晰明确的联系方式，包括电话号码、电子邮件和在线聊天工具。设置客户支持页面或在线客服系统，以便买家能及时获得帮助和解决问题；</p> <p>4.5.9 安全性和隐私保护。采取必要的安全措施，确保网站的安全性和用户数据的保护；</p> <p>4.5.10 测试和上线。在网站建设完成后，进行测试，确保各功能正常运行和页面显示正常。确认无误后，将网站上线，正式对外发布；</p> <p>4.5.11 运营和维护。建立定期更新和维护计划，包括内容更新、功能优化和安全性监测。定期检查网站的运行状况，及时解决技术问题和故障</p>
5. 部署与上线	5.1 部署	<p>5.1.1 选择云服务提供商。根据需求和预算选择合适的云服务提供商；</p> <p>5.1.2 购买服务器资源。在所选云服务提供商上购买服务器资源，包括计算资源、存储空间、数据库等；</p> <p>5.1.3 配置基础环境。在服务器上安装操作系统、Web 服务器、数据库等基础环境；</p> <p>5.1.4 部署 SaaS 应用。将 SaaS 系统的代码、数据库结构等上传到服务器，并进行必要的配置；</p> <p>5.1.5 安全设置。确保服务器的安全性，如设置防火墙、HTTPS 证书等</p>
	5.2 上线	<p>5.2.1 性能测试。在上线之前，进行性能测试和负载测试，确保系统能够在实际使用情况下稳定运行，承受预期的用户访问量；</p> <p>5.2.2 安全审查。进行安全审查，确保系统没有明显的安全漏洞，以避免潜在的数</p>

		<p>据泄露或黑客攻击；</p> <p>5.2.3 数据迁移。如果从开发环境迁移数据到生产环境，确保数据迁移过程顺利，数据完整性得到保证；</p> <p>5.2.4 灰度发布或全量发布。可以选择先进行灰度发布，即将一部分流量引导到新系统，逐步验证系统稳定性，再逐步增加流量，直至全量发布；</p> <p>5.2.5 监控和运维。上线后，设置监控系统，对系统的运行状态进行实时监控，及时发现并解决潜在问题</p>
6. 系统网站建设	6.1 系统网站管理总建设	<p>6.1.1 用户权限管理。设计管理端用户权限体系，定义各个角色的权限范围，如超管、编辑、大区经理等。实现细粒度的权限设置，允许对每个功能模块和操作进行独立授权；</p> <p>6.1.2 用户角色管理。提供管理端的用户角色管理功能，允许新增、编辑和删除各类用户角色。确保角色之间的层级和关联，以满足组织结构的管理需求；</p> <p>6.1.3 团队成员管理。实现团队成员的添加和删除功能，允许设置成员的个人信息和角色。提供团队成员列表，方便查看和管理成员信息；</p> <p>6.1.4 项目和任务管理。设计项目和任务管理功能，允许创建、分配和跟踪各项任务。提供任务进度查看和报告功能，方便团队成员了解项目进展情况；</p> <p>6.1.5 数据分析与报告。提供数据分析和报告功能，展示系统的关键指标和业务数据。实现数据可视化，以图表和报表形式展示数据，方便团队和管理层快速了解系统运营状况；</p> <p>6.1.6 团队协作与沟通。提供团队协作工具，例如内部聊天室或即时通讯工具，方便团队成员之间的沟通和交流。支持文件共享和协作编辑，方便团队共同编辑文档和资料；</p> <p>6.1.7 用户反馈与支持。提供用户反馈管理功能，及时收集和跟进用户反馈。设计支持工单系统，方便团队成员处理用户问题和请求；</p> <p>6.1.8 安全与审计。加强系统安全措施，确保管理端的数据和操作安全。记录管理端操作日志和异常日志，便于追踪问题和进行审计；</p> <p>6.1.9 系统性能与优化。对管理端进行性能优化，确保在高并发情况下能保持稳定运行。优化数据库查询和数据访问，提高管理端的响应速度；</p> <p>6.1.10 移动端支持。考虑到管理人员可能需要随时查看系统数据和任务状态，提供管理端的移动端支持；</p> <p>6.1.11 用户培训和支持。为管理端的使用者提供培训和技术支持，确保团队成员熟悉系统操作和功能；</p> <p>6.1.12 文档和知识库建设。建立管理端使用手册和知识库，方便用户查阅和学习；</p>

		<p>6.1.13 合规性。遵循相关法规和行业标准，确保管理端的合规性和合法性</p> <p>6.2.1 开发团队管理。为项目经理提供开发团队信息的管理功能，支持团队成员的任务分配和进度跟踪；</p> <p>6.2.2 案例代理商管理。允许管理代理商信息，支持代理商业务数据的跟进和统计；</p> <p>6.2.3 编辑管理。提供编辑信息和工作进度的管理功能，支持任务指派和进度追踪；</p> <p>6.2.4 部门经理管理。允许管理部门经理信息和权限设置，提供部门间协作和信息共享功能；</p> <p>6.2.5 财务管理。提供财务数据的统计和报表生成功能，支持费用和成本的预算和管理，保障项目开发的资金安全；</p> <p>6.2.6 超级管理员管理。设置整个系统的管理权限（用户账号、数据权限等），支持系统配置和参数调整；</p> <p>6.2.7 大区经理管理。允许大区经理管理属下区域内的团队成员和项目，调配资源和分配任务。提供区域业务数据分析和报告功能，支持区域业务决策；</p> <p>6.2.8 代理商部门经理管理。提供代理商部门经理对代理商内部团队的管理和协作支持。支持代理商业务数据分析和团队绩效评估；</p> <p>6.2.9 代理商大区经理管理。允许代理商大区经理管理多个代理商部门的业务数据和进展。提供代理商业务整体数据分析和报表，方便管理决策；</p> <p>6.2.10 代理商管理员管理。提供代理商管理员对代理商内部团队和项目的管理和协作支持。允许代理商管理员管理代理商业务数据和报表；</p> <p>6.2.11 代理商技术管理。提供代理商技术团队的管理和任务指派功能。支持代理商技术问题的记录和解决跟进；</p> <p>6.2.12 代理商客服管理。允许代理商客服团队管理客户反馈和问题解决进度。提供客户满意度调查和反馈收集功能；</p> <p>6.2.13 代理商客服经理管理。提供代理商客服经理对客服团队的管理和协作支持。支持客服团队绩效评估和客户满意度分析；</p> <p>6.2.14 代理商视频专员管理。允许代理商视频专员管理视频内容和媒体资料。提供视频媒体统计和报告功能；</p> <p>6.2.15 代理商业务员管理。允许代理商业务员管理客户信息和业务进展。提供业务数据分析和报表功能，方便业务员跟进业务；</p> <p>6.2.16 代理商助理管理。支持代理商助理对团队的协助和任务支持。允许代理商助理管理日常工作和任务进度；</p> <p>6.2.17 关键词分析员管理。提供关键词分析团队的管理和工作进度跟踪。支持关键词数据分析和关键词优化建议；</p>
	6.2 软件开发团队管理端建设	

		<p>6.2.18 竞价主管管理。允许竞价主管管理竞价团队的竞价策略和进展。提供竞价数据分析和竞价效果报告；</p> <p>6.2.19 竞价专员管理。支持竞价专员对竞价任务的管理和竞价词的维护。提供竞价数据分析和报表功能；</p> <p>6.2.20 客服管理。提供客服团队信息的管理功能，包括客服人员、工作进度等。支持客户问题的记录和解决跟进；</p> <p>6.2.21 客服主管管理。允许客服主管管理客服团队的工作和进度。提供客户满意度统计和客服团队绩效评估；</p> <p>6.2.22 客服总监督管理。提供客服总监对客服团队的管理和决策支持。支持客服数据分析和客户满意度报表；</p> <p>6.2.23 信息管理。提供信息团队的管理和信息资料的维护。支持信息内容的录入和更新；</p> <p>6.2.24 业务员管理。允许业务员管理客户信息和业务进展。提供业务数据分析和业务进展报表；</p> <p>6.2.25 营销总监督管理。提供营销总监对营销团队的管理和决策支持。支持营销数据分析和营销策略报表；</p> <p>6.2.26 运营分析师管理。允许运营分析师对运营数据的管理和数据分析支持。提供运营数据报表和运营策略优化建议；</p> <p>6.2.27 运营分析师主管管理。提供运营分析师主管对团队的管理和决策支持。支持运营数据分析和团队绩效评估</p>
	<p>6.3 卖家后台-智能建站系统建设</p>	<p>6.3.1 域名注册续费管理。提供用户注册和域名自动续费功能，简化域名管理流程，避免因域名过期导致网站不可访问；</p> <p>6.3.2 智能云服务器部署。实现智能化云服务器部署，卖家可以根据需求自动选择服务器配置，简化网站部署流程；</p> <p>6.3.3 多语言智能建站系统。提供多语言建站一键生成功能，轻松创建多语言、多风格的响应式网站，快速部署在全球各地的云服务器上，支持全球用户访问，轻松选择网站语言；</p> <p>6.3.4 网站多种风格供选择。提供 50 大行业 500 种网站风格供用户选择，帮助用户快速搭建符合行业特点的网站；</p> <p>6.3.5 网站模块灵活组合。用户可以根据需求自由组合网站模块，灵活完成网站设计和搭建；</p> <p>6.3.6 智能编辑器选择。提供智能编辑器，卖家可以选择多种样式和布局，自由灵活地创建精美网页；</p>

		<p>6.3.7 全站响应式布局。确保网站在不同终端上的显示效果良好，兼容各种分辨率，提高用户体验；</p> <p>6.3.8 自动部署和静态缓存。自动部署 CDN 加速，全球节点网站打开速度秒开，提高网站访问速度和性能；</p> <p>6.3.9 高可用性和安全性保障。通过服务器分布式部署，全年访问在线率达到 99.9999%，进行自动化运维管理和 24 小时性能监控，提高网站的可用性和安全性；</p> <p>6.3.10 自动化 SEO 技术。优化网站结构和内容，使其更符合主流搜索引擎的喜好，提高网站在搜索结果中的排名；</p> <p>6.3.11 AI 辅助内容生成。提供精准关键词挖掘和 AI 辅助内容生成功能，帮助用户轻松进行内容管理和更新；</p> <p>6.3.12 全球社交媒体分享。支持多家社交媒体平台分享网站内容，提升网站曝光和传播效果；</p> <p>6.3.13 结构化数据自动生成。自动生成结构化数据，增强网站在搜索引擎中的显示效果，提高点击率和用户体验；</p> <p>6.3.14 VR 全景看厂系统。提供 VR 全景实体工厂在线体验功能系统，支持卖家在网站上搭建 VR 全景看厂场景，实时展示工厂，增强品牌展示效果；</p> <p>6.3.15 VR 场景和 VR 网站支持。支持 Web 端、移动端和 VR 眼镜+领真 App 的沉浸式展示，提供多种动态场景和静态场景组合展示</p>
	6.4 卖家后台-独立站多功能管理系统建设	<p>6.4.1 各角色共同管理。不同角色的团队成员可以共同协作管理独立站，实时查看网站数据和运营情况；</p> <p>6.4.2 询盘管理系统。对于多种方式获得的询盘，系统自动分配询盘给相应的团队成员，及时回复客户，实现高效询盘分配、回复和管理；</p> <p>6.4.3 外贸经理管理。支持外贸经理管理团队，对公共询盘、产品和新闻进行人员分配和管理，确保团队高效运作；</p> <p>6.4.4 日常运营管理。支持卖家日常轻松管理网站，发布产品、新闻、图片、视频、节日 Banner 等，更新网站信息；</p> <p>6.4.5 APP 管理系统。支持团队成员通过手机 APP 随时随地轻松运营独立站，全程管理提高工作效率；</p> <p>6.4.6 网站数据管理。系统提供实时数据监控和统计功能，支持卖家随时查看网站产品、流量、询盘、新闻等动态；</p>
		<p>6.5.1 多种洽谈方式供选择。提供多种洽谈方式，例如在线聊天、邮件、电话等，让买家选择最适合的洽谈方式与卖家进行实时沟通交流；</p> <p>6.5.3 多种客服系统供选择。提供多种在线客服系统样式供用户选择，卖家可以根</p>

6.5 卖家后台-独立站在线洽谈系统建设	<p>据自身品牌和网站风格，选择适合的客服系统样式；</p> <p>6.5.4 询盘框自由定制。支持卖家自由定制询盘框的样式和内容，满足个性化的需求，使洽谈过程更加专业和有效，增强企业的品牌形象，提升用户体验；</p> <p>6.5.5 支持多产品在线询盘。在洽谈系统中支持多产品的在线询盘和询价，买家可以方便地选择感兴趣的产品并直接发起询盘；</p> <p>6.5.6 提供外贸订货会系统。提供在线订货会系统，买家可以在独立站参加订货会，与卖家进行线上订货洽谈</p>
6.6 卖家后台-独立站智能分析系统建设	<p>6.6.1 全球流量分析系统。提供访问明细、访问趋势、访问国家、访问来路、访问终端、跳出率等明细及趋势数据，使卖家一目了然查询网站全球流量情况；</p> <p>6.6.2 全球询盘分析系统。提供询盘来路、询盘国家、询盘趋势、询盘终端等数据和趋势分析，帮助卖家深入了解询盘来源和分布情况；</p> <p>6.6.3 主流搜索引擎排名统计系统。对全球主流搜索引擎的网站排名情况进行智能分析，帮助卖家了解网站在搜索引擎中的表现；</p> <p>6.6.4 网站测评分析系统。系统智能测评分析外贸独立站运营各项指标，包括流量、访问质量、转化率等，提出改进建议，帮助企业优化网站运营；</p>
6.7 卖家后台-会员基础搭建制作	<p>6.7.1 营销型网站搭建。提供营销型网站搭建功能，卖家可以选择不同的模板和样式，根据自身需求快速搭建具有营销特色的网站；</p> <p>6.7.2 小语种网站搭建。支持小语种网站搭建，卖家可以选择多种小语种模板，建立适合目标市场的多语言网站；</p> <p>6.7.3 手机 WAP 网站搭建。提供手机网站搭建功能，确保网站在手机端的显示效果和用户体验良好；</p> <p>6.7.4 网站自适应设计。实现网站自适应设计，使网站可以在不同终端和设备上自动调整布局，保持良好的显示效果；</p> <p>6.7.5 VR 全景看厂场景拍摄、制作、应用。提供 VR 全景看厂场景拍摄和制作服务，帮助卖家将实际工厂场景转化为 VR 全景场景，并应用于网站展示</p>
6.8 直播系统建设	<p>6.8.1 直播系统应用。为外贸企业提供一个全面的直播系统，实现企业的线上直播活动和互动；</p> <p>6.8.2 直播间管理。提供创建、编辑和管理直播间的功能，外贸企业可以根据需要设置不同的直播场景；</p> <p>6.8.3 直播活动预告。支持发布直播活动预告，提前通知观众直播时间、内容和主题，吸引更多观众参与；</p> <p>6.8.4 在线互动功能。提供实时在线互动功能，观众可以通过弹幕、评论等方式与主播进行互动，提问或留言；</p>

		<p>6.8.5 多终端支持。确保直播系统在 PC 端和移动端均可流畅观看，覆盖更广泛的受众群体；</p> <p>6.8.6 直播录制和回放。支持直播录制功能，将直播内容保存为回放视频，方便观众错过直播可以观看回放；</p> <p>6.8.7 嵌入网站页面。提供嵌入代码，将直播间集成到外贸企业的独立站网站页面中，提高网站的互动性和吸引力；</p> <p>6.8.8 数据统计和分析。提供观众统计和数据分析功能，记录直播相关数据，统计直播活动的次数和效果、观众的观看情况和参与度；</p> <p>6.8.9 直播权限设置。支持设置直播间的权限，可以设定公开直播或仅限邀请观看，确保直播内容的安全性和私密性，</p>
	6.9 系统功能搭建	<p>6.9.1 系统 App。提供系统 App，使用户可随时随地进行外贸业务管理和运营；</p> <p>6.9.2 SSL/HTTPS 证书。提供 SSL/HTTPS 安全证书，保障网站数据传输安全，增加用户对网站的信任感；</p> <p>6.9.3 客户画像。建立客户画像系统，分析买家行为、偏好和需求，帮助外贸企业更好地了解客户，进行精准营销；</p> <p>6.9.4 IM 聊天工具。提供即时通讯（IM）聊天工具，方便卖家与其客户实时沟通交流；</p> <p>6.9.5 外贸实战培训。提供外贸实战培训资源，帮助外贸从业者提升知识和技能，提高业务水平；</p> <p>6.9.6 智能监控。实现智能监控功能，对网站流量、询盘、访问情况进行实时监控和数据分析；</p> <p>6.9.7 多个小语种网站营销。提供多个小语种网站营销功能，帮助企业拓展更多小语种市场，增加全球业务机会；</p> <p>6.9.8 手机网站营销。支持手机网站营销，优化移动端用户体验，提升手机端访问和转化率；</p> <p>6.9.9 Google Images 和 Google Video 同步营销。实现 Google Images 和 Google Video 的同步营销，扩大企业在谷歌搜索引擎上的曝光率和品牌影响力；</p> <p>6.9.10 全球买家推荐。提供全球买家推荐服务，帮助外贸企业寻找合适的买家，并进行推荐和匹配；</p> <p>6.9.11 全球买家查询。支持全球买家查询功能，查询买家联系方式等相关信息；</p> <p>6.9.12 SNS 营销分享。支持 SNS 营销分享功能，将网站内容和产品推广至多个社交媒体平台，扩大品牌影响力和用户群体</p>
		7.1.1 产品分类与目录结构。设置产品分类与目录结构，支持卖家建立清晰的产品

7. 产品展示和信息完善	7.1 设置产品展示和信息完善功能	<p>分类和目录结构；</p> <p>7.1.2 产品列表和详细页面。在产品列表页面上设置可以展示产品缩略图、名称、基本信息、产品描述等信息；</p> <p>7.1.3 多语言支持。添加多语言功能，支持卖家面向多个国家或地区市场。方便买家根据自己的语言偏好选择显示语言，更好地理解产品信息；</p> <p>7.1.4 产品搜索与过滤。提供产品搜索功能，让买家可以通过关键词搜索产品。同时，根据产品属性和规格，提供筛选和排序功能，帮助其快速定位所需产品；</p> <p>7.1.5 图片和视频展示。产品页面中可展示高质量产品图片和视频。确保图片清晰、高分辨率，多个角度展示产品的使用方法、功能演示等；</p> <p>7.1.6 产品规格与参数。支持卖家提供详尽的产品规格和参数信息，如尺寸、重量、材料、颜色、功率等；</p> <p>7.1.7 客户评价和评论。为产品页面添加买家评价和评论功能，让买家分享购买体验，评价产品，增加产品可信度，为其他买家提供参考；</p> <p>7.1.8 相关产品推荐。可以在产品页面中提供相关产品的推荐，以便买家进一步探索和发现可能感兴趣的产品，提高交叉销售和增加订单价值；</p> <p>7.1.9 产品比较功能。提供产品比较功能，允许买家在不同产品之间进行对比，帮助他们做出更好的购买决策；</p> <p>7.1.10 动态更新和维护。提供动态更新和维护功能，卖家可以定期更新产品信息，包括价格、库存、促销活动等</p>
8. 支付与物流集成	8.1 设置支付功能	<p>8.1.1 选择支付网关。根据买家的地理位置和目标市场，选择并设置合适的支付网关，支持国际支付和多种货币；</p> <p>8.1.2 设置支付接口。根据支付网关提供的开发文档，进行支付接口的设置和配置。集成支付接口，使用买家能够安全、快速地进行支付操作；</p> <p>8.1.3 支付方式选择。根据用户偏好和地区习惯，提供常用的多种支付方式供其选择，如信用卡、借记卡、电子钱包等。</p>
	8.2 设置物流集成功能	<p>8.2.1 合作伙伴选择。根据外贸企业的运营地区和目标市场，选择物流合作伙伴，提供快速可靠的物流服务；</p> <p>8.2.2 运费计算管理。根据物流合作伙伴的运费计算规则，设置准确的运费计算功能；</p> <p>8.2.3 物流信息集成。与物流合作伙伴进行系统集成，确保能够实时获取物流信息，如运输状态、预计到达时间等；</p> <p>8.2.4 提供物流查询。为用户提供订单物流查询功能，让用户随时了解订单的运输状态和预计到达时间，提升用户满意度；</p>

	8.3 设置税费管理功能	<p>8.3.1 研究税收政策。研究目标市场的税收政策和法规，确保系统能满足当地税收要求。根据不同国家的税收政策，及时更新系统，方便收取相应的税款；</p> <p>8.3.2 计算关税成本。了解目标市场的关税、进口税、增值税等政策，计算进口商品的关税成本，方便外贸企业制定合理的定价策略和运营计划；</p> <p>8.3.3 税费计算管理。考虑关税、进口税、增值税等税费的计算和管理，确保顺利的清关和交付</p>
	8.4 设置用户体验优化功能	<p>8.4.1 简化支付流程。优化支付流程，尽量减少用户的操作步骤和填写信息的需求，提供快速、简单的支付体验；</p> <p>8.4.2 异常处理。设置异常情况的支付和物流处理机制，如订单取消、退款、退货等，确保用户遇到问题得到及时解决和支持</p>
9. 多语言和多货币支持	9.1 设置多语言支持功能	<p>9.1.1 语言选择。在网站上设置语言选择的功能，在网站的顶部或底部添加语言切换按钮或下拉菜单，允许用户根据自己的语言偏好选择显示语言。</p> <p>9.1.2 多语言翻译。对网站所有核心页面和内容进行多语言翻译。包括主页、产品页面、关于我们、联系方式等；</p> <p>9.1.3 语言 URL 结构。为每种语言创建对应的 URL 结构，以便搜索引擎和用户能够准确识别和访问不同语言版本的网站。</p>
	9.2 设置多货币功能	<p>9.2.1 货币切换。提供货币切换的功能，允许用户根据自己的地区和偏好，通过下拉菜单或货币切换按钮选择显示的货币；</p> <p>9.2.2 汇率转换。根据实时或固定的汇率，将产品价格和结算金额转换为用户选择的货币。确保汇率的准确性和实时更新，以使用户得到最精确的价格；</p> <p>9.2.3 货币符号和格式。根据不同货币的习惯，设置合适的货币符号和格式，如货币单位的位置、千位分隔符等</p>
	9.3 设置用户体验优化	<p>9.3.1 自动识别用户语言和地区。通过 IP 地理位置或浏览器设置，自动识别用户的语言和地区，提供与其语言和地区相关的网站版本；</p> <p>9.3.2 多语言和多货币一致性。确保网站各语言版本的内容和信息保持一致，尽量避免翻译错误或不一致的情况；</p> <p>9.3.3 多语言和多货币的搜索引擎优化。为每种语言和货币设置独立的元数据、标题和描述等，优化搜索引擎对不同语言和地区的索引和展示</p>
10. SEO 优化	10.1 关键词研究与优化	<p>10.1.1 关键词研究。使用关键词研究工具，了解目标受众的搜索行为和关键词偏好。找到与企业产品和服务相关的高质量关键词；</p> <p>10.1.2 关键词优化。在网站的标题、描述、正文、标签、URL 等位置合理地使用关键词。确保关键词的自然融入，避免过度堆砌关键词</p>
	10.2 内容优化	10.2.1 创建质量内容。支持卖家创建有价值、原创、信息丰富的内容，吸引用户和

		<p>搜索引擎关注。包括产品描述、博客文章、行业资讯等；</p> <p>10.2.2 标题和描述优化。支持卖家为每个页面设置唯一、吸引人的标题和描述。使用相关关键词描述，准确反映页面内容，吸引用户点击</p>
	10.3 网站结构优化	<p>10.3.1 优化 URL 结构。使用简洁、描述性的 URL，包含相关关键词，对用户友好，提高用户和搜索引擎的可读性；</p> <p>10.3.2 内部链接建设。建立良好的内部链接结构，使搜索引擎可以轻松索引和浏览网站的所有页面。确保重要页面通过内部链接从其他页面访问</p>
	10.4 元数据优化	<p>10.4.1 页面标题。为每个页面设置唯一、相关的页面标题。在标题中使用关键词，并保持标题长度合适；</p> <p>10.4.2 页面描述。为每个页面设置吸引人的描述，概括页面内容，并包含关键词。描述长度通常应在 150 个字符左右</p>
	10.5 图片优化	<p>10.5.1 图片文件名。使用有意义的文件名，包含相关关键词，以便搜索引擎理解图片内容；</p> <p>10.5.2 图片 ALT 标签。为图片添加描述性的 ALT 标签，以便搜索引擎能够理解图片内容，提高图像搜索的可见性</p>
	10.6 社交媒体整合	<p>10.6.1 社交分享按钮。在网站上添加社交分享按钮，让用户可以方便分享网站内容到社交媒体平台。增加网站的社交信号和曝光度；</p> <p>10.6.2 社交媒体链接。支持卖家将网站与企业的社交媒体账号相互链接，提供更多信息和互动渠道</p>
	10.7 定期监测和优化	<p>10.7.1 使用 SEO 分析工具。使用工具监测网站的流量、排名和关键词表现。根据数据进行优化和调整；</p> <p>10.7.2 定期更新和优化。保持网站内容的定期更新，根据关键词和数据进行优化，持续改进 SEO 效果</p>
11. 海外社媒营销推广	11.1 设置海外社媒营销功能	<p>11.1.1 社交媒体选择。确定卖家目标市场和主要社交媒体平台。根据目标市场特点和用户偏好，选择适合的社交媒体平台；</p> <p>11.1.2 绑定社交媒体账号。在系统设置社交媒体模块，方便卖家绑定其社交媒体账号，卖家网站与社交媒体平台连接和交互；</p> <p>11.1.3 内容分享功能。设置社交媒体登录选项，在自建站页面中添加社交媒体分享按钮，让用户方便生成内容，分享卖家产品、文章或其他内容到社交媒体；</p> <p>11.1.4 社交媒体插件集成。根据卖家选择的社交媒体平台，集成相应的社交媒体插件或 API。插件显示卖家社交媒体账号的动态，例如最新的推文、点赞和分享数等；</p> <p>11.1.5 社交媒体跟踪和分析。使用社交媒体跟踪工具，分析社交媒体的流量来源、用户行为和转化率；</p>

		<p>11.1.6 社交媒体广告。在社交媒体有针对性的投放广告。定位广告受众、设定广告预算和优化广告效果，提高社交媒体广告的转化率；</p> <p>11.1.7 用户互动和评论。鼓励用户在卖家自建站中进行社交互动，设置评论反馈功能；</p> <p>11.1.8 定期更新和维护。提供定期更新和维护功能，以帮助卖家定期更新社交媒体账号和自建站的内容，保持活跃度，回应用户的留言和评论。持续跟进社交媒体的动态和趋势，及时调整推广策略和内容</p>
12. AI 探索	12.1 ChatGPT 创作	<p>12.1.1 ChatGPT 创作。后台嵌入 ChatGPT 功能，支持卖家输入需要介绍的内容、需要的文章字数、要求创作的语言等指令，ChatGPT 按卖家要求创作；</p> <p>12.1.2 ChatGPT 创作管理。支持卖家以 ChatGPT 创作直接发布产品、行业、新闻等推文，或者删除 ChatGPT 创作</p>
	12.2 AI 推荐客户	<p>12.2.1 AI 自动推荐。通过产品关键词查询综合公司资讯，自动推荐公司公开信息，包括联系方式、公司官网、社交平台地址、公司简介以及采购行为等；</p> <p>12.2.2 AI 定制推荐。支持自主设定规则，通过选择目标公司规模、主营产品定制查询公司相关公开信息以及近期采购行为，也可以根据本公司的主营产品定制推荐公司相关公开信息；</p> <p>12.2.2 AI 精准推荐。精准推荐公开信息相对最全、匹配度最高的公司详情资讯，支持直接查看公司公开信息、联系人公开信息以及采购行为信息，支持在当前页直接发送邮件进行联系</p>
	12.3 AI 获取客户	<p>12.3.1 AI 获取企业。整合抓取全球搜索引擎公开信息，自行输入关键词，获取不同国家相关企业公开信息，包括联系方式、公司官网、社交平台地址、公司简介、采购行为等；</p> <p>12.3.2 AI 获取企业决策者。综合全网资讯，整合相关决策人公开信息，可通过公司名、职位、产品或关键词进行搜索，搜索结果包含决策人姓名、职位、联系方式等信息；</p> <p>12.3.3 AI 获取企业邮箱。通过公司域名，获取企业公开邮箱，包含人员姓名、职位及邮箱</p>
	12.4 海关数据获客	<p>12.4.1 海关数据获客。覆盖多国数亿级海关资讯，涵盖数千万家全球采购商，包含进口产品词云、进口趋势、供应商区域分布情况，分析并提供其详细交易比例、提单详情参考；</p> <p>12.4.2 海关数据获客功能升级。海关数据获客功能定期进行维护升级</p>
	12.5 SNS 综合搜索	<p>12.5.1 SNS 综合搜索。SNS 实时综合搜索社交平台资讯，随心获客，同时找到一家公司在不同平台的公开信息，多方位了解沟通</p>

13. 数据分析与优化	13.1 配置分析工具	13.1.1 选择分析工具。根据需求和预算，选择合适的数据分析工具； 13.1.2 安装代码。根据所选工具提供的说明，将分析代码添加到网站每个页面，允许工具跟踪和记录用户访问行为
	13.2 设置关键指标和目标	13.2.1 定义关键指标。根据业务目标 and 需求，确定重要的关键指标，如网站流量、转化率、页面访问时长、跳出率等； 13.2.2 设置目标。为网站关键活动和转化目标设置目标，如提交表单、注册账号、完成购买等。帮助卖家跟踪和分析用户转化行为
	13.3 数据报告与可视化	13.2.1 生成报告。根据数据分析工具提供的功能，生成定期的数据报告，包括关键指标的趋势、用户行为、流量来源等； 13.2.2 可视化呈现。使用图表、表格和图形等可视化方式，将数据转化为易于理解和分析的形式，使卖家能够快速洞察关键信息
	13.4 用户行为分析	13.2.1 用户浏览路径。跟踪和分析用户在网站上的浏览路径，了解用户在不同页面之间的流向和转化； 13.2.2 跳出率分析。分析用户的跳出率以及跳出率高的页面，优化页面内容和用户体验
	13.5 流量来源和市场趋势分析	13.5.1 流量来源分析。了解用户访问网站的来源渠道，如搜索引擎、社交媒体、广告等。根据不同渠道的表现，调整营销策略和资源分配； 13.5.2 市场趋势分析。分析行业和市场的趋势，包括关键词热度、竞争对手分析、市场需求等，以帮助卖家做出明智的决策和调整战略
	13.6 实时监测和优化	13.6.1 实时数据监测。利用数据分析工具提供的实时数据功能，监测网站的访问情况和用户行为，及时发现问题和机会； 13.6.2 基于数据优化。根据数据分析的结果，制定优化措施和改进策略，提升网站的性能和用户体验
14. 网站运营与维护	14.1 内容更新	14.1.1 网站信息更新。定期更新和优化网站描述、图片、视频等信息，确保准确性和吸引力； 14.1.2 优惠和促销信息。发布和更新优惠活动、促销信息，吸引用户访问和购买； 14.1.3 新闻和博客发布。发布与行业相关的新闻、资讯、博客文章等内容，增加网站的价值和吸引力
	14.2 客户支持	14.2.1 售前咨询与客户沟通。及时回复用户的咨询、询价和问题，提供准确和专业解答，促进用户转化和满意度； 14.2.2 售后支持与反馈处理。处理用户的售后问题和投诉，提供及时的解决方案，保护用户权益和维护品牌声誉
	14.3 技术	14.3.1 网站性能监控。定期监测网站性能，包括加载速度、响应时间等，及时发现

14. 运营支持与维护	维护	<p>和解决潜在问题；</p> <p>14.3.2 系统更新和升级。定期更新和升级系统软件，修复漏洞，提升功能，确保网站稳定；</p> <p>14.3.3 数据备份与恢复。定期备份网站的数据和文件，防止数据丢失，意外数据丢失可恢复，保证数据完整；</p> <p>14.3.4 网站安全监测。定期监测网站安全，扫描漏洞，确保网站安全，建立应急防护措施</p>
	14.4 SEO 优化	<p>14.3.1 关键词监测和调整。定期监测关键词的排名和表现，根据数据进行优化调整，提升网站在搜索引擎中的可见性；</p> <p>14.3.2 内容优化和更新。持续优化网站的内容和结构，根据关键词和用户需求进行更新和改进，提高网站的质量和吸引力</p>
	14.5 数据分析与报告	<p>14.5.1 数据监测和分析。定期分析网站的数据和指标，了解客户行为、流量来源等，发现问题和机会，为决策提供数据支持；</p> <p>14.5.2 生成报告和总结。定期生成数据报告和总结，汇总网站的运营情况和趋势，提供决策和改进的参考依据</p>
15. 市场推广与培训	15.1 市场推广	<p>15.1.1 定位目标客户。若需针对性地制定推广策略，需明确目标客户群体，包括他们的特征、需求和偏好；</p> <p>15.1.2 品牌建设。建立和推广企业的品牌形象，包括标志、口号、宣传资料等。确保品牌与目标市场和价值观相符；</p> <p>15.1.3 网络营销。利用各种网络渠道推广。制定具体的内容营销计划，以吸引目标客户；</p> <p>15.1.4 搜索引擎优化。通过优化网站内容和结构，提高在搜索引擎中的排名，增加有机流量。确保关键词和页面元素优化，进行定期分析和调整；</p> <p>15.1.5 广告投放。考虑在适当平台投放广告，如搜索引擎广告、社交媒体广告、展示广告等。制定广告预算和投放策略，追踪广告效果并优化；</p> <p>15.1.6 合作伙伴关系。寻找与目标市场相关的合作伙伴，如行业协会、供应商、关键客户等。与他们建立合作关系，共同推广产品和服务</p>
	15.2 培训与售后支持	<p>15.2.1 建立培训材料。根据系统的功能和使用场景，制作培训文档、视频教程、演示课件等，帮助用户了解和使用系统；</p> <p>15.2.2 远程培训。通过在线工具或视频平台，提供远程培训服务；</p> <p>15.2.3 开展培训活动。定期组织培训活动，介绍系统的功能、操作、流程，解答用户的疑问；</p> <p>15.2.4 建立客服团队。建立专业的客户服务团队，及时回应用户的问题和反馈。提</p>

		<p>供个性化的帮助和解决方案；</p> <p>15.2.5 建立用户社区。创建用户社区或论坛，用户可以互相交流和分享经验；</p> <p>15.2.6 设置帮助中心和 FAQ。建立一个详细的帮助中心，包括常见问题解答、使用指南和故障排除，让用户能够自助解决问题</p>
16. 数据安全和隐私保护	16.1 数据加密	<p>16.1.1 数据传输加密。使用 SSL/TLS 等加密协议，确保数据传输安全；</p> <p>16.1.2 数据存储加密。对于敏感数据，如用户及其密码和个人信息，进行加密存储，保护数据安全</p>
	16.2 访问控制和权限管理	<p>16.2.1 强化访问控制。使用安全的身份验证和授权机制，限制系统访问仅限于授权用户和管理员；</p> <p>16.2.2 用户权限管理。设置不同级别的用户权限，限制用户访问和操作敏感数据和功能</p>
	16.3 定期备份和恢复	<p>16.3.1 定期备份数据。定期备份系统数据和用户数据，防止数据丢失或系统故障；</p> <p>16.3.2 恢复和测试。确保备份数据有效，进行恢复和测试，确保数据成功恢复；</p> <p>16.3.3 安全审计和监控。评估和审查系统和数据安全，发现安全漏洞和风险；实时监控和防范安全威胁和攻击，保证信息系统和数据安全和可靠；</p> <p>16.3.4 安全日志记录。记录系统和用户的操作日志，用于追踪和审计安全事件；</p> <p>16.3.6 安全监控。监控系统安全事件和异常活动，及时发现和应对潜在的安全威胁</p>
	16.4 隐私政策和合规性	<p>16.4.1 编制隐私政策。制定明确的隐私政策，告知用户个人信息的收集、使用和保护方式；</p> <p>16.4.2 合规性遵循。遵循适用的数据保护和隐私法规，如《通用数据保护条例》（GDPR）等</p>
	16.5 培训与意识提升	<p>16.5.1 培训员工和用户。提供培训，教育员工和用户关于数据安全和隐私保护的最佳实践；</p> <p>16.5.2 持续意识提升。定期提醒员工和用户关于数据安全和隐私保护的注意事项和最新威胁</p>
17. 持续改进与升级	17.1 监控与反馈	<p>17.1.1 实时监控。使用监控工具监视系统关键指标，包括性能、服务器负载、用户活动等。通过实时监控，及时发现系统异常和瓶颈；</p> <p>17.1.2 用户反馈。通过在线调查、反馈表单、客户支持系统等方式，主动收集用户的反馈和意见，了解用户需求和痛点，改进和优化系统。</p> <p>17.1.3 系统日志。记录系统的运行日志，用于故障排查和行为分析，帮助识别潜在问题和优化方向</p>
		<p>17.2.1 Bug 跟踪。建立专门的 Bug（计算机程序中的编码错误，或硬件系统中的错误、故障或缺陷）跟踪系统，及时记录和分析用户报告的 Bug。每个 Bug 都应有一</p>

	17.2 Bug 修复	<p>个唯一标识，以便追踪处理状态；</p> <p>17.2.2 优先级管理。根据 Bug 影响程度和紧急程度，设定不同的优先级。严重影响系统稳定和功能的 Bug 优先处理；</p> <p>17.2.3 及时修复。及时修复已确认的 Bug，并进行测试确认。修复后，更新系统并通知用户</p>
	17.3 新功能开发	<p>17.3.1 用户需求收集。与客户沟通，收集用户对系统新功能和改进的需求。通过客户反馈、市场调研、竞争对手分析等方式了解用户的期望；</p> <p>17.3.2 优先级排定。根据收集到的用户需求、市场趋势和公司战略，确定新功能的优先级。优先开发重要且紧急的功能；</p> <p>17.3.3 敏捷开发。采用敏捷开发方法，将功能拆分为小块，快速迭代开发和发布。开发过程中不断根据用户反馈进行调整，满足用户需求，</p>
	17.4 定期升级	<p>17.4.1 安全漏洞修复。定期审查系统安全，修复可能存在的漏洞，确保系统安全；</p> <p>17.4.2 技术更新。定期更新系统使用的第三方库和组件，保持与最新技术兼容，利用新技术提升系统性能和用户体验；</p> <p>17.4.3 定期发布。制定合理的版本发布计划，确保升级平稳进行，避免对用户产生不必要的影响；</p> <p>17.4.4 测试和回滚。在升级前进行充分测试，确保新版本稳定可用。同时，制定回滚计划，确保升级出现问题能快速恢复到之前的版本；</p>
18. 项目收尾与交接	18.1 项目收尾与交接	<p>18.1.1 项目验收。制定验收指标和标准，确保系统按照开发需求及验收标准规范开发、运营、验收，确认系统达到预期的功能和质量要求；</p> <p>18.1.2 总结经验与教训。项目收尾总结，包括项目管理、技术开发、运营等的经验和教训。</p> <p>18.1.3 整理文档和报告。整理项目文档和报告，包括需求文档、设计文档、测试文档、运维文档等，确保资料完备，便于后续运营和维护；</p> <p>18.1.4 系统交接。将系统交接给外贸企业运营和维护。提供必要的培训和技术支持，确保系统稳定运行；</p> <p>18.1.5 风险评估。制定风险应对计划，评估潜在风险，项目交接不出现重大问题，保障系统稳定安全；</p> <p>18.1.6 建立维护机制。建立系统维护机制，明确后续维护工作的责任和流程。及时响应和解决问题，确保系统持续稳定运行；</p> <p>18.1.7 项目验收和交接确认。与外贸企业进行项目验收和交接确认，确保双方对于项目收尾和交接的结果达成一致</p>

参考文献

- [1] GB/T 1.1—2020 《标准化工作导则第 1 部分：标准化文件的结构和起草规则》
- [2] T/CCPITCSC 109-2022 《跨境电商独立站运营管理规范》
- [3] T/CCPITCSC 110—2022 跨境电商海外仓运营管理规范
- [4] T/CCPITCSC 111-2022 《跨境电商平台店铺运营管理规范》
- [5] GB/T 37538-2019 《电子商务交易产品质量网上检测规范》
- [6] GB/T 39053-2021 《跨境电子商务平台商家信用评价规范》
- [7] GB/T 39439-2020 《电子商务第三方仓储服务管理规范》
- [8] GB/T 39676-2020 《跨境电子商务 物流信息申报和支付信息申报电子单证》
- [9] GB/T 40202-2021 《跨境电子商务物流信息交换要求》
- [10] DB 13/T 2668-2018 《电子商务仓储服务与管理规范 DB 13/T 2668—2018》
- [11] DB 32/T 4142-2021 《电子商务平台管理规范》
- [12] DB 33/T 932-2022 《电子商务企业管理与服务规范》
- [13] DB 33/T 2023-2017 《跨境电子商务物流信息交换规范》
- [14] DB 33/T 2039-2017 《电子商务客户服务规范》
- [15] T/CCPITCSC 074-2021 《B2C 跨境电子商务出口运营人员职业能力要求》
- [16] T/DGECA 004-2020 《电子商务客户服务基本要求》
- [17] Shopee 跨境物流指引手册（中国大陆卖家版）
- [18] 跨境电商 B2B 数据运营职业技能等级标准（2021 年 2.0 版）
- [19] 外贸快车[EB/OL]. (2023-10-02) (2023-10-02)
- <https://www.trade-express.cn/products.html>
- [20] SaaS 是什么? [EB/OL]. (2023-06-02) (2023-10-02)
- <https://baijiahao.baidu.com/s?id=1767555203121502624&wfr=spider&for=pc>
- [21] 梁威. 自营型跨境电商零售出口模式研究[J]. 国际经济合作 2023, (09):1-10.
- [22] 林芷莹. 基于直面消费者模式的跨境电商独立站品牌建设实践探究——以 S 公司为例[J]. 投资与创业, 2023, 34(14):34-37.
- [23] 丁硕, 张永庆. 我国跨境电商企业品牌出海模式研究——基于对独立站的分析[J]. 对外经贸实务, 2023, (05):59-63.
- [24] 柴柔, 徐嘉蔚, 孙素华. 跨境电商行业中国卖家的新机遇——独立站营销策略研究[J]. 老字号品牌营销, 2023, (04):44-46.
- [25] 许祯强. 出口跨境电商独立站的营销模式分析[D]. 吉林大学, 2023.
- [26] 徐学超, 戴明锋. 疫情冲击下我国跨境电商发展研究[J]. 国际贸易, 2022, (02):32-38.
- [27] 朱丽丽. 跨境电商独立站运营策略研究[J]. 商场现代化, 2022, (17):31-33.

- [28] 邓贻龙. 希音打造快时尚跨境电商品牌[J]. 企业管理, 2022, (02):80-84.
- [29] 图将好景 中国跨境电商 SaaS 行业研究报告[C]. 艾瑞咨询系列研究报告 (2022 年第 6 期), 2022:249-310.
- [30] 鲁旭, 付兴嘉, 乔柏源. 跨境电商的独立站发展趋向与提升对策[J]. 对外经贸, 2021, (10):26-30.
- [31] 张夏恒, 孙长江. 疫情持续冲击下我国跨境电子商务问题研究[J]. 学术交流, 2021, (06):89-99.
- [32] 李丹, 朱宗乾, 贾义伍. 中小企业 SaaS ERP 采纳价值-风险模型研究[J]. 工业工程, 2020, 23(06):42-51.
-