

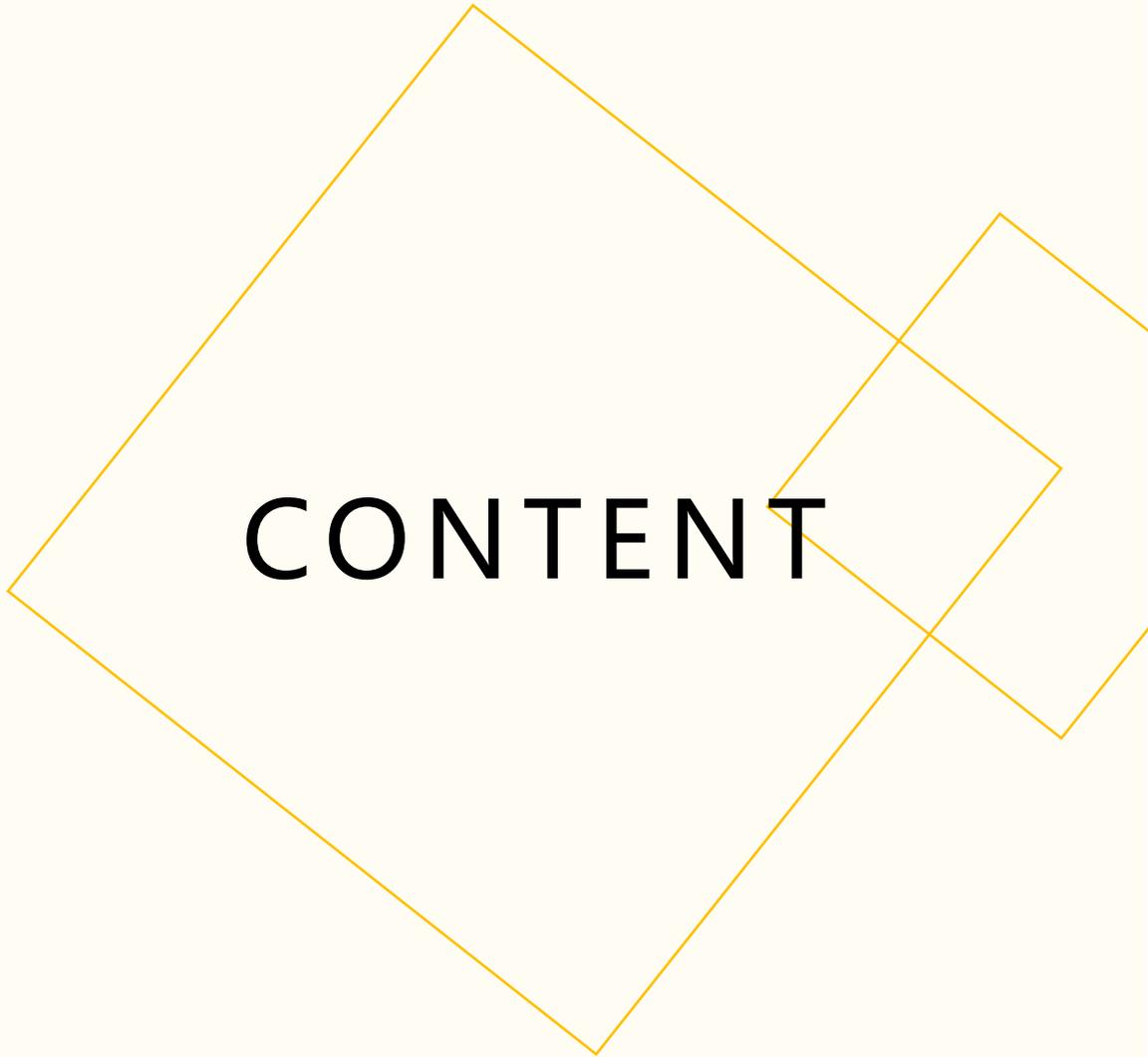
# 供应商星级

中国制造网国际站官方出品

1. 供应商星级介绍

2. 星级提升攻略

3. 星级训练营



**CONTENT**

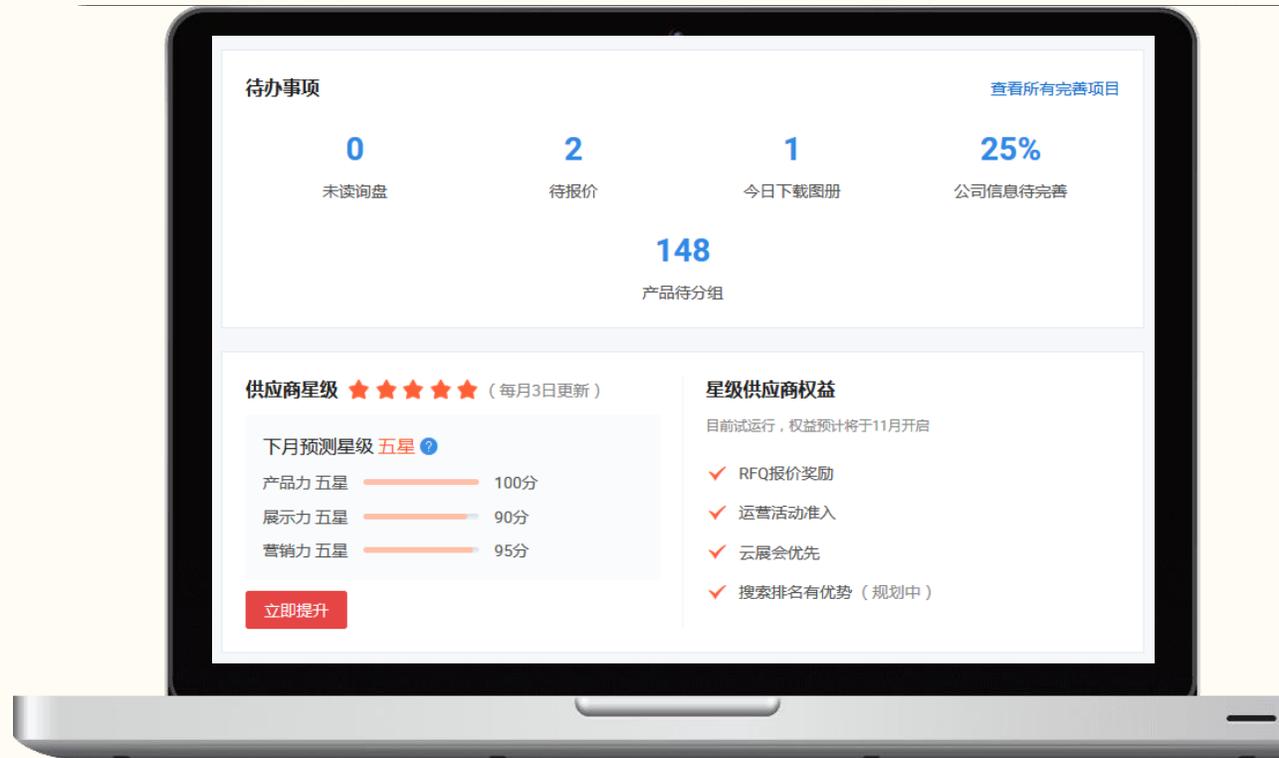
**01**

**Part 1**

**供应商星级介绍**

# 供应商星级

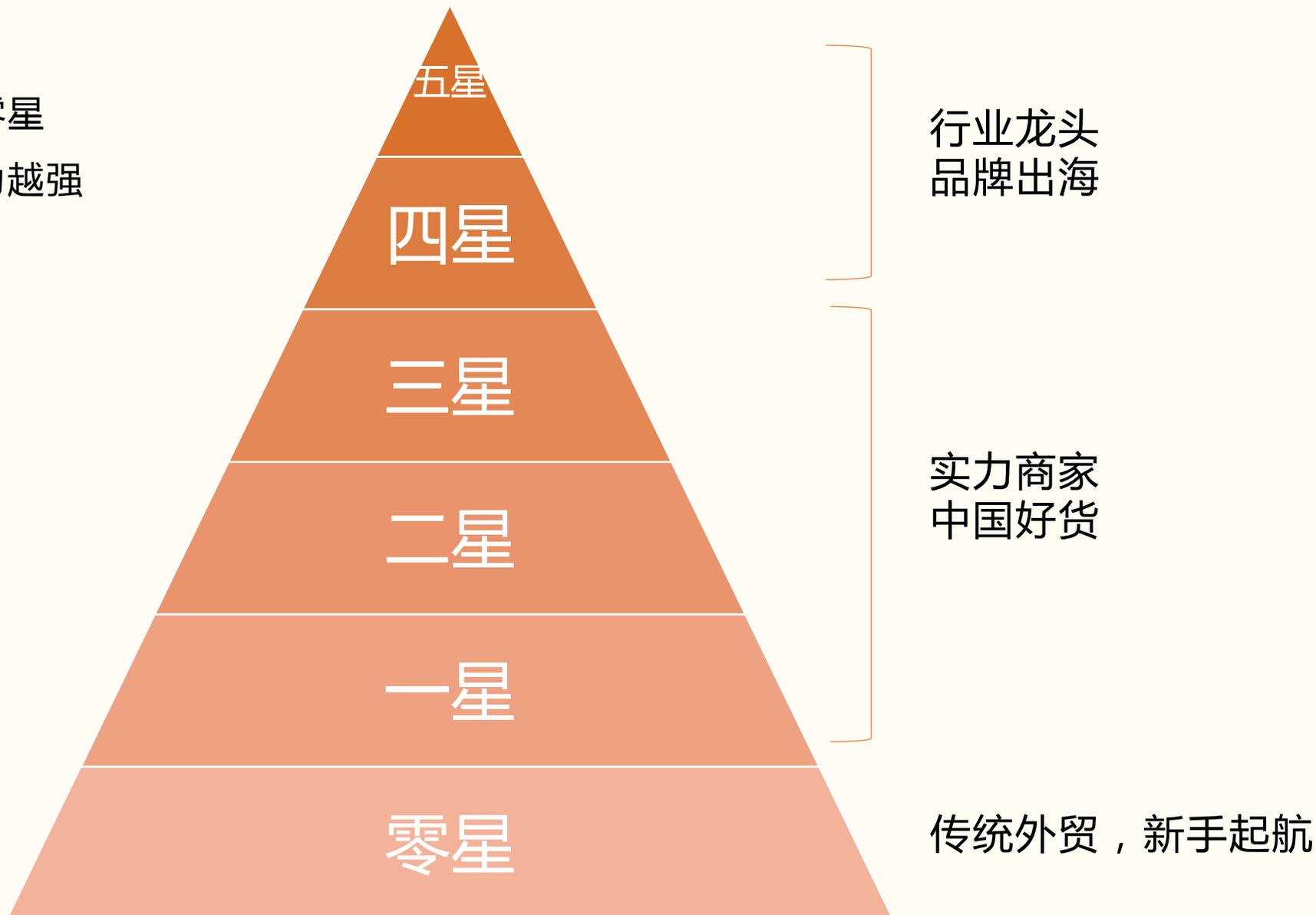
供应商星级是中国制造网综合评定供应商服务海外买家意愿及能力的分层体系，以帮助供应商成长，提升海外买家体验，促进商机转化。



# 星级划分

\*未达星级的供应商为零星

\*供应商星级越高，能力越强



# 星级评定

## 供应商星级：

各能力指标的综合数据表现，取自上个自然月最后一天的数据，将直接影响所享有的**星级权益**；每月3日更新，取各能力指标（目前为：产品力、营销力、展示力）中最低的星级。

营销力

展示力

产品力

能力综合考评，三大能力指标需同时满足右侧得分，方可提升供应商星级

星级	各能力项得分
五星	≥ 90分
四星	≥ 85分
三星	≥ 80分
二星	≥ 70分
一星	≥ 60分

# 星级指标

## 产品力

- ① 4.5星产品数
- ② 视频/动图关联产品数
- ③ 产品图片数
- ④ 近90天产品访问量

## 展示力

- ① 公司形象展示
- ② 主营产品展示

## 营销力

- ① 近30天活跃度
- ② 近30天商机营销
- ③ 近30天营销转化
- ④ 近30天推广渠道

## 星级供应商权益 (试运行阶段)

- RFQ报价奖励 (预计11月生效)
- 运营活动准入 (预计11月生效)
- 云展会优先 (预计11月生效)
- 个性化推荐及搜索排名优势 (预计2月生效)

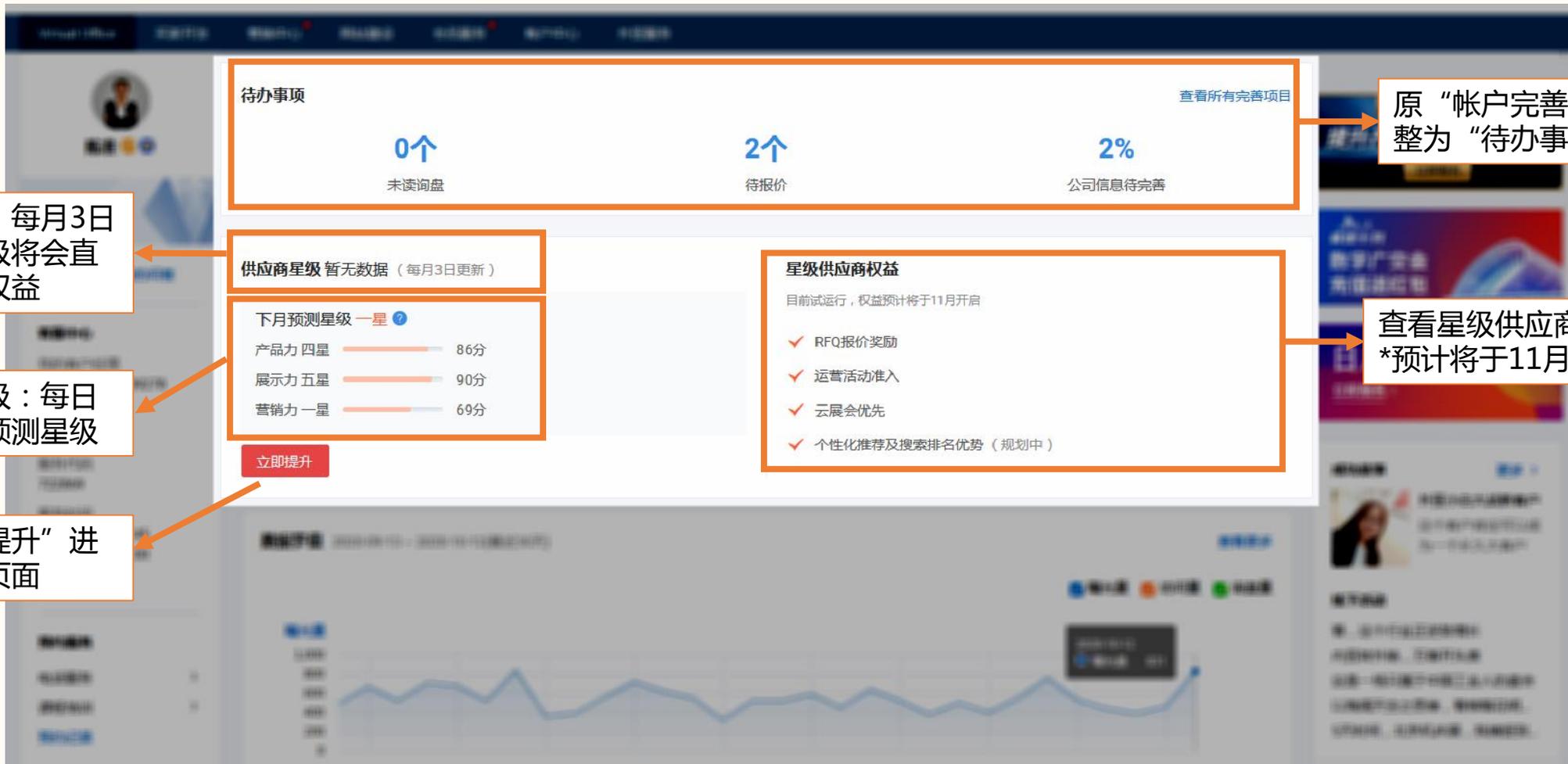
### 重点提醒：报价奖励规则

供应商同时满足以下3个条件，48小时之内成功报价RFQ，可以获得报价奖励，即查看对应买家的邮箱。

- 1)原帐户完善度 $\geq 80$ 分调整为供应商星级为1星及以上
- 2)高级会员近三个月无报价惩罚记录；
- 3)高级会员推广期间无贸易纠纷。

# 星级查看

路径：Virtual Office首页>>供应商星级



供应商星级：每月3日更新，该星级将会直接影响星级权益

下月预测星级：每日更新，实时预测星级

点击“立即提升”进入星级提升页面

原“帐户完善度”调整为“待办事项”

查看星级供应商权益  
\*预计将于11月开启

# 星级查看

供应商星级页面，显示所有已完成及待完成星级指标、我的表现、下一星级供应商的平均表现

- ① 星级供应商分别提供了成长攻略及提升任务
- ② 供应商参考攻略完成相应的任务即可提升对应指标得分
- ③ 完成能力提升项，即可获得更高级别的星级



**02**

**Part 2**

**星级提升攻略**

# 产品力评定

能力项	能力指标	指标解读
产品力	4.5星产品数	<ul style="list-style-type: none"><li>• 此项考评占比，即4.5星产品数/推广产品数</li><li>• 当推广产品数 &lt; 100条时，得分将被降权</li><li>• 当4.5星产品数 ≥ 1000条时，此项得满分</li></ul>
	关联视频/动图产品数	<ul style="list-style-type: none"><li>• 此项考评占比，即关联视频或动图产品数/推广产品数</li><li>• 当关联视频或动图产品数 ≥ 1000条时，此项得满分</li></ul>
	图片 ≥ 10张产品数	<ul style="list-style-type: none"><li>• 此项考评占比，即(多图图片 + 富文本图片 ≥ 10张产品数)/推广产品数</li><li>• 当(多图图片 + 富文本图片 ≥ 10张产品数) ≥ 1000条时，此项得满分</li></ul>
	近90天有访问的产品数	<ul style="list-style-type: none"><li>• 此项考评占比，即近90天有访问产品数/推广产品数</li><li>• 当近90天有访问产品数 ≥ 1000条时，此项得满分</li></ul>

# 产品力查看

产品力星级：

我的表现、我的得分、行业最高分、更高星级的平均表现、提升攻略、立即提升



# 产品力攻略

能力项	能力指标	一星	三星
产品力	4.5星产品数	1000条	1000条
	视频关联产品数	——	<b>800条</b>
	产品图片≥10张	1000条	1000条
	最近90天有访问量产品数	——	<b>150条</b>

要点1：发布的每一条产品，均设置为4.5星，关联视频/动图，产品图片数≥10张

要点2：发布40条以上短视频，每条短视频关联20个产品

要点3：访问量提升技巧

- √设置为广告/主打或展台产品
- √清晰明了的产品名称
- √美观的图片，关联视频/动图
- √明确的贸易条件，避免可洽谈
- √6条以上的产品属性
- √TM保持在线

## 实力优品 (计划11月上线)：

当同时满足以上条件时，产品为实力优品，打造实力优品，可有效提升询盘获取机会！

# 展示力评定

能力项	能力指标		指标解读
展示力	公司形象	360全景展示	启用全景看厂，且添加任一热点（场景切换、产品介绍、视频介绍）
		企业横幅展示	企业横幅展示3张，且绑定3个链接
		公司视频展示	Company Profile处上传公司视频
		公司实景图展示	Company Profile处上传4张公司实景图
		企业风采子栏目数	添加20个企业风采子栏目
		公司描述≥1000个字符	公司描述≥1000个字符
		供应商实力标签 <i>new</i>	获得2个及以上的实力标签
	主营产品	主营产品	主营产品关键词≥3，或勾选使用AR报告
		产品展台	金牌会员设置3组产品展台，钻石会员设置4组产品展台

# 供应商实力标签

## 供应商实力标签：

是结合第三方实地审核报告及企业信息发布，将满足一定条件的供应商进行实力打标。

- √ 针对供应商的6大服务能力，进行实力打标
- √ 符合条件的供应商，将自动获得对应的实力标签
- √ 供应商获得2个及以上实力标签，即可得满分
- √ 企业发展过程中，如具备了新的服务能力，可以向中国制造网申请复审，以获取新的实力标签



# 供应商实力标签

预告：供应商展示厅及公司搜索列表页将会展示供应商实力标签，促进商机转化

实力标签	打标规则	英文标签名称	中文标签名称
海外分销能力	AR报告>>Overseas agent / branch : Yes 或帐户中心>>管理公司信息>>贸易信息>>代理商/分销商	own overseas agent / branch	海外分销
快速发货能力	AR报告>>Average lead time (Peak Season) : one month	within one month delivery	1个月内发货 <i>new</i>
	AR报告>>Average lead time (Peak Season) : within 15 workday	within 15 workday	15天内发货 <i>new</i>
		fast delivery	极速发货 <i>new</i>
产品研发能力	AR报告>>Product R&D Capacity : OEM或ODM 或帐户中心>>管理公司信息>>工厂生产信息>>研发能力勾选“OEM/ODM”	OEM/ODM	OEM/ODM
	AR报告>>R&D Capacity : Own brand 或帐户中心>>管理公司信息>>工厂生产信息>>研发能力勾选“Own brand”	own brand	自有品牌
提供样品能力	产品表单>>产品属性，“提供样品”属性字段勾选“是”	X products can provide samples	X条产品可提供样品
外贸服务能力	AR报告>>The number of foreign trading staff with relevant trading experience : Total Staff ≥2	total X foreign trading staff	外贸人员X个 <i>new</i>
	AR报告>>The amount of R&D and relevant working experience : Total engineer ≥2	total X engineers	工程师X个 <i>new</i>
		X R&D staff	研发人员X个 <i>new</i>
	AR报告>>The language freely used by foreign trade staff	multi-language capability:XX proficient in XX	多语能力：XX语种 精通XX语种
multi-language pioneer		多语先锋	
质量管理能力	AR报告>>Management system certification	认证名 approved	通过XX认证 <i>new</i>
	AR报告>>Product certification	证书名 approved	通过XX证书 <i>new</i>
	AR报告>>Test reports for raw materials	报告名 approved	通过XX检验 <i>new</i>

# 展示力查看



供应商可参考“攻略”进行针对性提升

# 展示力攻略

能力项	能力指标	一星	三星
展示力	360全景展示	——	启用全景并添加锚点
	企业横幅展示	3张并绑定链接	3张并绑定链接
	公司视频展示	上传并展示公司视频	上传并展示公司视频
	公司实景图展示	上传4张	上传4张
	企业风采栏目	——	子栏目数≥10个
	公司描述	≥1000个字符	≥1000个字符
	供应商实力标签	——	——
	主营产品数	3个以上	3个以上
	产品展台设置	3组	3组

如企业无360全景，可通过获取2个及以上实力标签，进行升星

## 营销力

请注意：营销力统计为近30天的数据

### 活跃度(近30天)

推广产品数  
TM在线时长  
登录天数

### 商机营销(近30天)

询盘回复率  
询盘平均回复时间  
主动营销次数(加分项)

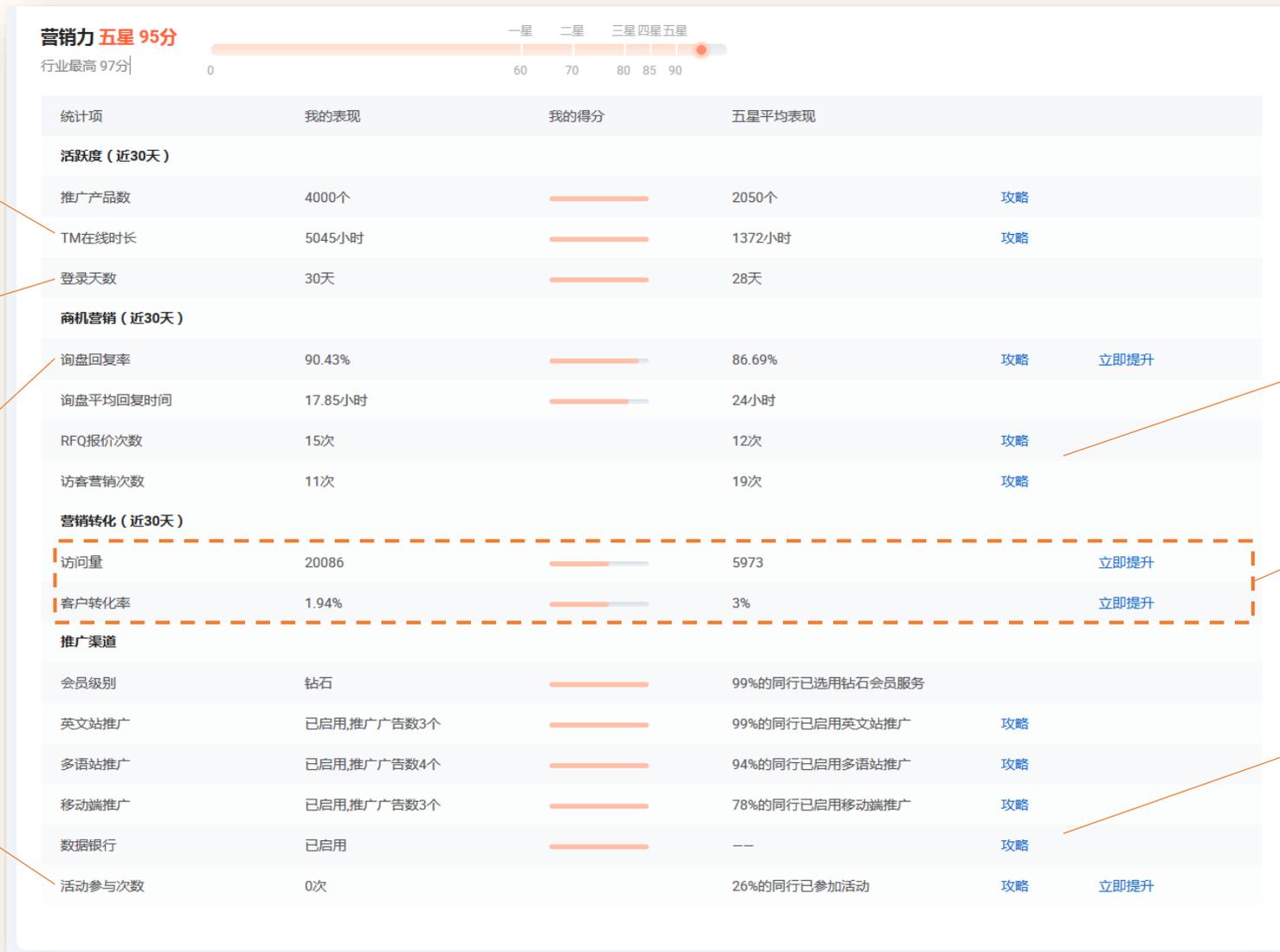
### 营销转化(近30天)

访问量  
客户转化率

### 推广渠道(近30天)

会员级别  
英文站推广  
多语站推广  
触屏端推广  
数据银行  
活动参与次数(加分项)

# 营销力查看



统计近30天所有帐户的TM累加在线时长，包括主/子帐户

统计近30天的累加登录天数，去重

近30天线上已回复询盘数/询盘总数，不计算已举报及已删除询盘

加分项，活动包括专场活动或云展会

加分项，主动报价RFQ或访客营销1次加1分，最多加10分

近30天自身指标与行业平均对比

数据银行服务包括AI速递、金鹰快车、社媒运营推广、全球贸易数据、定向推广

# 技巧1：提升TM在线时长

- √ 任一端登录均可，优先推荐供应商app在线
- √ 主/子帐户在线，可累加计算TM在线时长

## 网页端TM

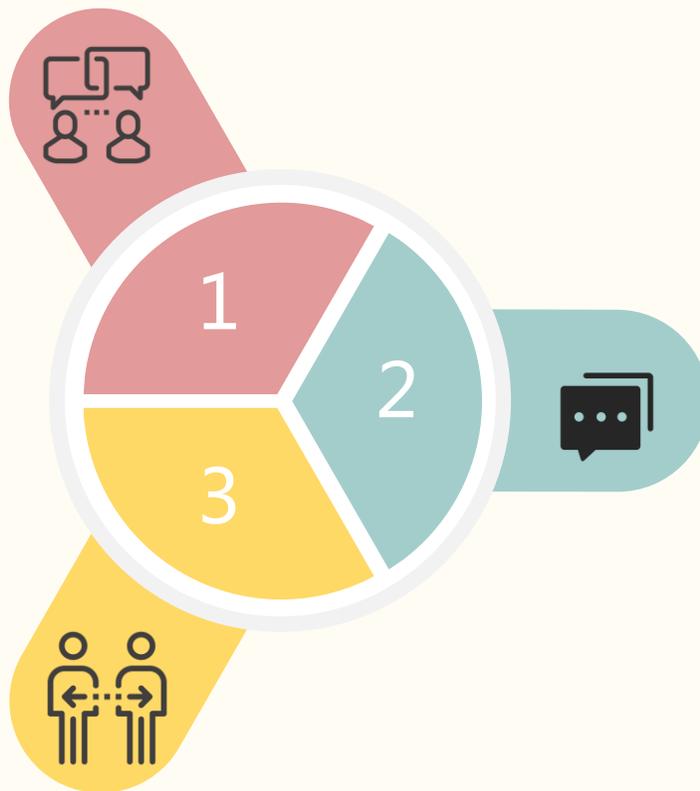
操作更便捷



## 客户端TM

功能更全面

下载：<https://www.made-in-china.com/trademessenger/>



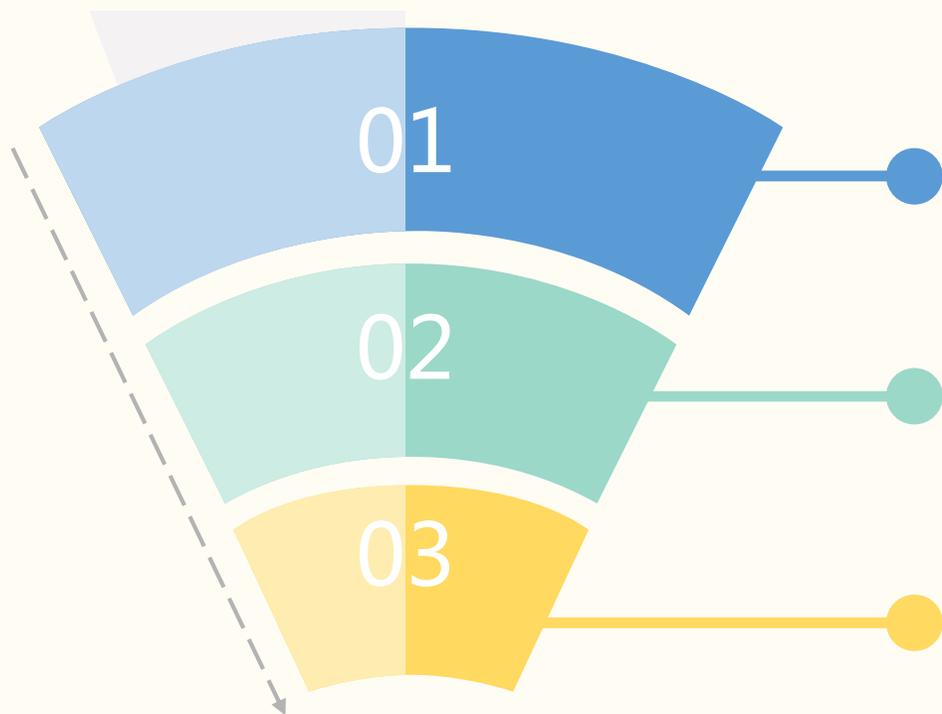
## 供应商app

携带更轻松



## 技巧2：在线回复询盘

### Vitrual Office收件箱功能



#### 邮件到达率更高

官方邮箱询盘提醒信+会员买家后台收件箱

#### 买家信息更详细

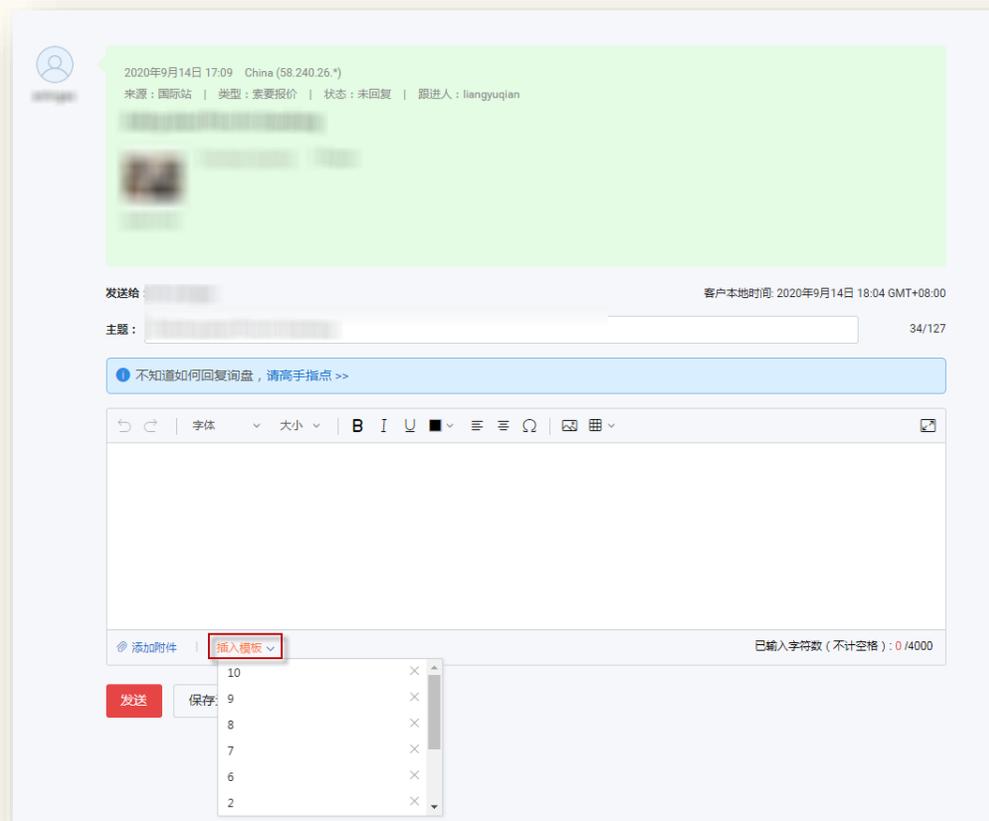
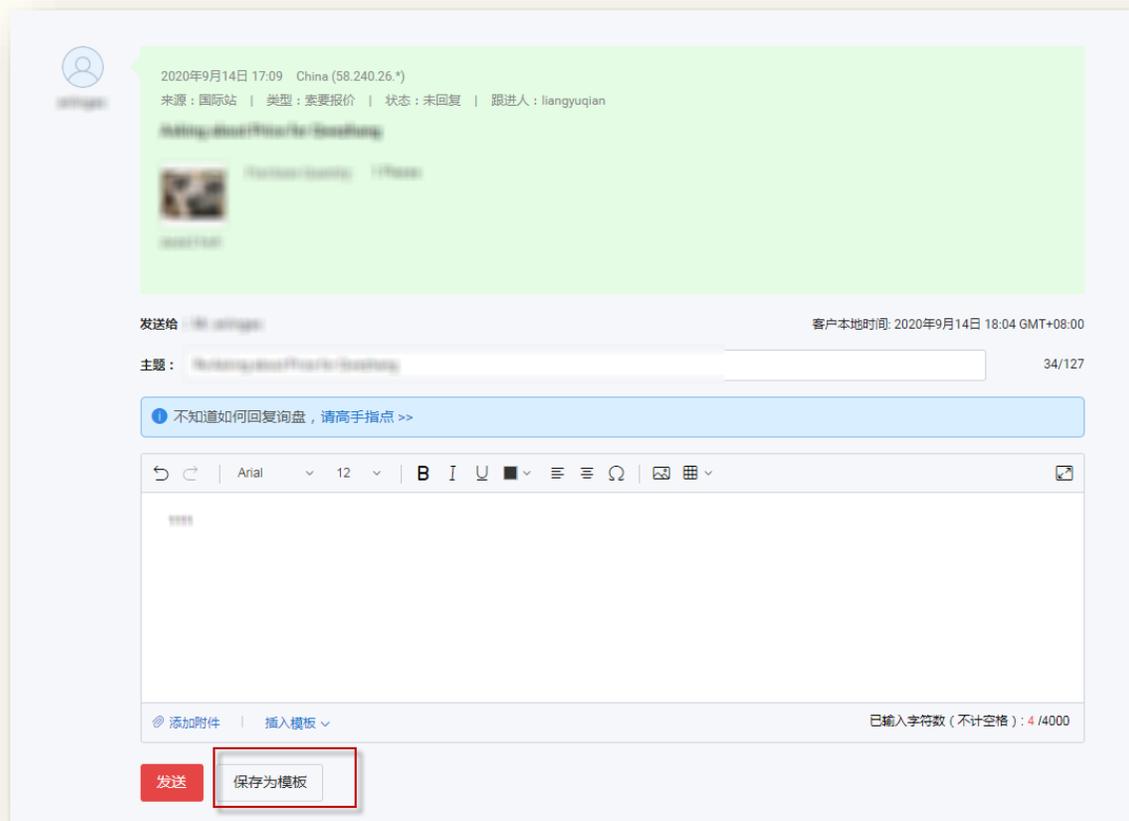
国家、身份、公司名称、搜索记录、往来会话记录、IP检测

#### 跟进渠道更丰富

会员收件箱、TradeMessenger、电话

## 技巧2：在线回复询盘

- √ 制作优质的询盘回复模板，便于快速响应买家
- √ 不知道如何回复询盘，推荐选用“高手指点”



## 技巧3：主动营销

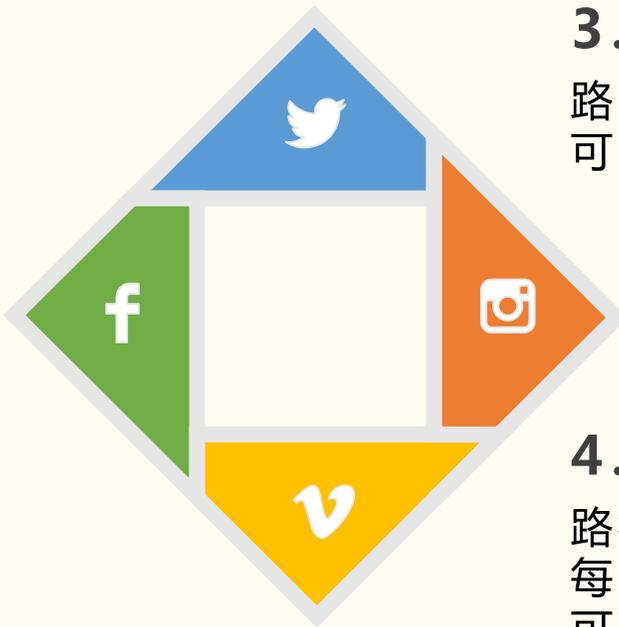
每月最多可享有300次主动报价机会，150次访客营销机会(限钻石)  
主动营销不仅可以提升营销力得分，更重要的是**获取商机**！

### 1. 待报价

报价路径：买家开发 >> 未报价  
如与您的主营产品不符，请点击“无法报价”进行反馈，以便后续给您更精准地推荐

### 2. 采购速递

路径：买家开发 >> 采购速递  
根据公司主营产品和关键词，系统自动推荐，请及时关注



### 3. 搜索采购需求

路径：买家开发 >> 搜索采购需求  
可以通过关键词或目录层级检索

### 4. 访客营销

路径：营销中心 >> 访客营销(限钻石)  
每日更新我的访客信息，主动营销即可获取更多机会

# 技巧4：在线学习

麦小麦直播间



贸课



## 技巧5：参加活动

√ 符合条件的供应商，可以在线报名“专场活动”或“云展会”，获取额外推广资源，提升营销力得分

√ 报名通道：营销中心 >> 专场活动或云展会报名

注：报名需主帐户操作

Virtual Office 买家开发 营销中心 网站建设 会员服务 帐户中心 外贸服务

数据银行 New >

- AI速递
- 金鹰快车
- 社媒运营推广
- 定向推广

全球贸易数据

营销数据大屏

营销活动

专场活动

- 中国制造之美
- 已报名活动

直播营销

- 创建直播
- 我的直播

云展会

- 云展会报名
- 我的云展会

### 专场活动

查看常见问题 ?

#### 十月升星训练营

报名时间：2020-10-20至2020-10-30

10月中国制造网推出全新的供应商评估体系——供应商星级，提升星级即可获得多重权益。十月升星训练营，行业运营手把手助您提升为星级供应商。

报名进行中 立即报名

#### 尊享客户 专属活动

### 提升产品力 抢精品流量

流量领跑计划

报名时间：2020-10-14至2020-10-31

**【尊享客户专项活动】提升产品力，抢精品流量——火热招商中！**

为助力提升尊享客户产品力和企业品牌营销力，尊享客户专属定制的流量领跑系列2.0来啦！“提升产品力，抢精品流量”专场10月火热招商中，聚焦首页营销场馆曝光，超多广告资源助力，超大视频容量扩容，快来报名入驻，获得限量精品推广资源吧！

报名进行中 立即报名

#### 交通汽配品牌馆 长期招募

报名时间：2020-10-16至2020-10-31

为提升行业品牌化，中国制造网线上推出交通汽配品牌馆。现面向交通汽配行业品牌商公开招募报名，入驻即享特定品牌营销专属推广特权，更有品牌商专属福利，平台背书，更多推广保障。

查看活动 立即报名

## 技巧6：启用数据银行

六大服务	服务优势
AI速递	利用智能算法，圈定您的目标行业买家，结合您所期望的营销次数和营销周期，向目标活跃买家推送您的产品信息，增强曝光提高询盘转化。
金鹰快车	根据您所设定的行业，为您圈定符合行业的会员买家及展会买家，在线为您呈现买家商业属性及其在平台上的行为特征，供您自主进行买家的产品信息推送。
社媒运营推广	按照您所设定需要推广的产品信息及目标覆盖用户数，为您设计符合买家喜好的社媒广告并将您的产品信息通过中国制造网海外社媒矩阵进行发布，提升贵司品牌的海外知名度。
定向推广	根据您所设定的目标市场，结合您的产品信息，针对该目标市场的SEO、SEM、智能营销等技术投放，为您获取目标市场的买家流量资源。
全球贸易数据	整合了全球27个国家的进口贸易数据，利用大数据智能分析，为您挖掘更多热门行业数据，向您提供海量进口国商务数据等信息，帮您获取更多贸易商机。

## 技巧6：启用数据银行

### TIPS：

- 云展期间或网站举办大型线上活动期间，开启数据银行服务效果更佳
- 企业可根据推广需求，针对性选择数据银行服务，制定营销计划



扫码观看  
学习教程

## 营销案例

Zhejiang \*\*\*\* Machinery Co., Ltd.

所属行业：包装制品机械

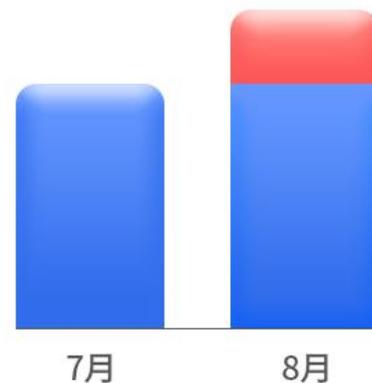
营销组合：AI速递5000次+金鹰快车10次+社媒运营推广10000次

曝光量增长：**10877**

询盘量增长：**46.5%**

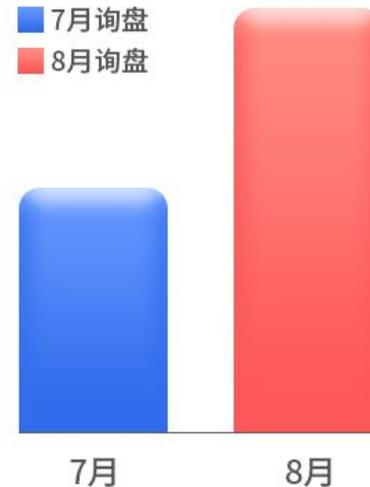
### 曝光增幅

■ 站内曝光  
■ 数据银行曝光



### 询盘增幅

■ 7月询盘  
■ 8月询盘



# 营销力攻略

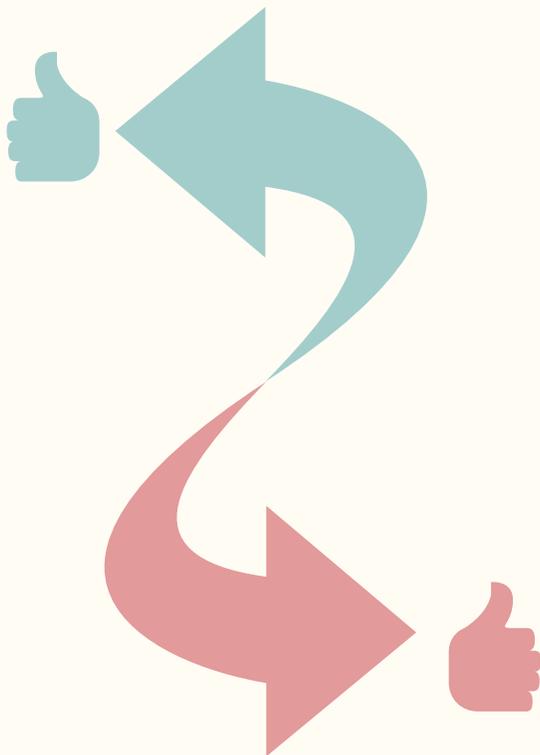
能力项	能力指标	一星	三星
营销力	推广产品数	1000条	1000条
	TM在线时间	≥10天	≥20天
	登陆天数	≥10天	≥20天
	近30天询盘回复率	100%	100%
	近30天询盘回复时间	(0,48小时]	(0,24小时]
	近30天主动营销	≥5次	≥10次
	近30天访问量	——	行业前80%
	近30天客户转化率	——	行业前80%
近30天营销推广	报名云展会或专场活动	启用钻石会员	

提醒：金牌会员也可以通过其他指标的提升进行升星！

# 总结

## 1星建议

推广产品数  $\geq 1000$  条  
4.5星产品数  $\geq 1000$  条  
1000条产品的产品图片  $\geq 10$  张  
企业横幅上传3张并绑定链接  
上传公司视频至company profile  
上传4张公司实景图  
公司描述  $\geq 1000$  个字符  
主营产品数  $\geq 3$  个  
产品展台设置3组  
近30天TM在线时长  $\geq 10$  天  
近30天帐户登录天数  $\geq 10$  天  
近30天询盘回复时间  $\leq 48$  小时  
近30天主动营销  $\geq 5$  次  
近30天报名参加云展会或专场活动



## 3星建议

视频关联产品数  $\geq 800$  条  
近90天有访问产品数  $\geq 150$  条  
启用360全景并添加锚点  
企业风采子栏目数  $\geq 10$  个  
近30天TM在线时长  $\geq 20$  天  
近30天帐户登录天数  $\geq 20$  天  
近30天询盘回复时间  $\leq 24$  小时  
近30天主动营销  $\geq 10$  次  
近30天访问量及询盘转化率为行业前80%  
启用钻石会员服务

提醒：以上仅为升星建议，企业通过各项指标的完成，达到星级考评分数即可升星。

**03**

**Part 3**

**星级训练营**

# 星级训练营



立即入营！  
升星快人一步！

## 报名入营

时间：每月一场

报名：营销中心>>专场活动

## 专场培训

供应商星级介绍

营销力提升

产品力提升

展示力提升

## 升星攻略

星级提升任务

星级提升攻略

行业运营手把手帮带

星级提升持续追踪

## 升星奖励

入驻专题推广专区

优享星级权益

# Thanks

如需帮助，请咨询400-6717777