**Export.cn网站栏目功能**

**版本：2017-07-31**

Export b2b网站定位为类似alibaba.com的外贸交易平台网站，但比alibaba网站要简单，网站侧重点也不同。网站目标用户主要分4类，1是国外卖家（Export to China），2是国外买家（Export from China），3是国内卖家（Export from China），4是国内买家（Export to China）  
专注于中国市场和国外市场的对接。

下面黄色背景部分文字目前阶段不需要设计开发。

**概述：**

收费模式：

1. 分成免费会员和VIP收费会员。
2. 收取商品排名费用。商品固顶排名按照不同商品类别划分。（如果某类商品下面没有任何收费排名商品，会显示给用户“恭喜你！花费1元钱可以购买排名3天。”）这个收费排名方式可以考虑二期开发。第一期还是以vip收费会员为主。
3. 注册绑定域名收费。
4. 网站首页和内页有若干广告位可出售给会员。
5. 网站首页和内页也可以嵌入国外的广告联盟，如google AdSense，其他国外广告联盟。

主导航菜单：

1. 首页（Home，在页面显著地方有“我要加入”按钮。）
2. Products（包括进口和出口产品，包括中国卖家和国外卖家产品）
3. 服务（Services）
4. 企业（Companies），按照国家、产品分类、企业类型划分。（企业类型：Subcontractor、Agent/Representative、Retailer、Service Provider、Distributor、Wholesaler 、Manufacturer/Factory）
5. BBS（简单bbs，类似sy18网站的bbs）
6. Exhibition (News)
7. **买家会员**

**注册**

1. 邮箱
2. 密码
3. 企业类型
4. 企业成立年份
5. 企业加入export.cn年份
6. 选择感兴趣的行业（产品一级分类。多选。）
7. 国家（下拉）
8. 城市（输入框）
9. 地址
10. 电话
11. 手机
12. Skype
13. What’s APP
14. Wechat
15. QQ

(以上4个聊天软件，用户可以选择填写任何一个或者多个，不填写也可以。前台页面只显示有数据的聊天软件，没有填写的聊天软件前台不显示。)

会员注册需要验证邮箱地址。

**买家会员中心**

1. 我的主页：包含自动推送的推荐产品。根据用户之前1个月内收藏产品的关键词和之前自己搜索关键词，以及已经询价的产品关键词（这3类关键字john看看怎么设置数据库结构查询方便、速度快。）来确定自动推荐给用户同类产品。卖家添加产品数据的时候有“产品关键词”字段，可以用,符号隔开。1个产品最多可设置3个关键词。

如果买家用户没有收藏任何商品，没有询价任何产品，没有搜索任何商品，就自动推荐用户注册时填写的所属行业里的产品一级分类下面的产品。随机推荐。

1. 我的账号（含企业名称，我感兴趣的产品分类。）
2. 我的收藏
3. 我的询单（状态分为：未读、已读、已回复、垃圾箱）
4. 我的打分留言（分成：我给卖家的打分，卖家给我的打分。打分都有评论留言。只有生成询价单后的买家和卖家才能相互打分一次。买家和卖家的总分等于所有询价单评分积累的平均分。）
5. 我的地址薄
6. 我的站内信（messages）
7. 我的供应商（把卖家昵称加入供应商列表，需要卖家手工确认。确认信也是站内信的一种。）
8. 我发布的bbs帖子
9. 我回复的bbs帖子
10. 退出

**买家公开的信息.买家家主页：**

1. 已是会员的客户 x个（已是多少个卖家的客户把这个买家在网站上添加为了客户通讯录。）
2. 所有产品浏览总次数 x次
3. 有效询价发出 x个（卖家是否回复，回复了这个询价就是有效询价）
4. 垃圾询价 x个 （由卖家手工设置是否垃圾询价。手工加入询价垃圾箱。）

电话

邮箱

传真

手机

国家

城市

地址  
其中电话、邮箱、传真、手机可以选择：1，只显示给我已经询价的卖家查看，2，任何会员都显示。

Business type

Main industry

Registered date

Website

About us

Last Sign in date

Last Inquiry date

最近30天的访客（目前不做，可考虑第二期开发。显示头像和姓名、公司名称、国家）

最近30天发送的inquiry(RFQ)数

最近30天收到的Inquiry(RFQ)数

最近30天查看报价(RFQ)数

买家发布Inquiry的时候，可以设置报价截止日期。

买家发布quote(inquiry回复)的时候，也可以设置报价截止日期。

其他可以公开的买家信息：

姓名

性别

职位

公司

希望付款方式

1. **卖家会员**

**注册**（和买家会员一样。）

**卖家会员中心**（和买家会员一样。网站用户先注册成为网站买家，然后可以自己在线开通卖家功能。多一个“申请成为卖家”页面。）

申请成为卖家的时候需要提交企业营业执照复印件、法人身份证复印件（盖公章）。审核通过之后才能成为卖家使用卖家功能。  
非企业（个人soho）也可以申请成为卖家，如果是个人soho需要提交身份证正面照片和人像手持身份证照片（露手露肩）。

对于卖家会员，鼓励卖家缴纳5000元起的信用保障金（只是鼓励，不是强制缴纳），也可以缴纳1万或者2万元，或者5万元，10万元。信用保证金的用途是用来惩罚不守信用的卖家，赔付给买家。个人缴纳的信用保障金会显示在卖家个人主页，以便让买家知道。

**卖家会员中心栏目**

1. 我的企业基本信息（包含company name, business license No., business license scan picture, company introduction, company history，我的主营产品分类。）
2. 企业网站增值服务（默认用户主页是免费卖家主页模板，如果需要更多个性化公司主页，请export用户访问lity.cn选择免费企业网站模板或者收费企业网站模板。）
3. 我的团队（团队介绍）
4. 我的企业照片（免费会员容量只有100mb）
5. 我的企业视频（会员只能从其它网站上粘贴复制视频。收费和免费会员都一样。）
6. 我的企业新闻（免费会员最多只能发布20条企业新闻）
7. 我发布的产品（免费会员最多只能发布20个产品。固顶产品需要支付服务费，将来二期做。）
8. 我发布的服务（免费会员最多只能发布10个服务。固顶产品需要支付服务费，将来二期做。）
9. 我的询价单（分成产品和服务两大类。）
10. 会员升级（按年收。免费会员企业照片容量只有100mb，可以最多发布10条企业新闻，可以最多发布20个产品，最多发布10个服务；Vip1会员企业照片容量有500mb，可以最多发布100条企业新闻，可以最多发布50个产品，最多发布25个服务；vip2会员企业照片容量有1000mb，可以最多发布200条企业新闻，可以最多发布100个产品，最多发布50个服务；vip3会员企业照片容量有2000mb，可以最多发布500条企业新闻，可以最多发布500个产品，最多发布200个服务。）  
    以上不同级别会员的产品数量的限制和产品服务数量的限制，以及3种不同vip会员的在线购买价格(按年366天计算价格)可以通过网站管理员后台修改。产品数量是指总的上架商品数量，不包含下架产品数量。  
    所有vip卖家家用户可以看到：某个客户在export.cn网站上什么时间询价过什么样的产品，数量，规格，都很清楚。免费会员看不到。
11. 会员不能降级，只能升级。降级的话只能等目前的会员有效期过了之后再重新购买。
12. 我的支付记录（含产品和服务固顶支付记录，会员升级支付记录。）
13. 我的站内信
14. 我的客户（把买家昵称加入我的客户通讯录，需要买家手工确认。确认信也是站内信的一种。）
15. 退出

会员注册需要验证邮箱地址。

收费会员到期前15天网站自动发送续费提醒邮件到会员注册邮箱地址提醒会员续费。

当买家提交询价单成功后，网站自动发送一份新询价单邮件到卖家会员注册邮箱。

另外买家和卖家两种会员注册的时候我建议不划分选择买家或者卖家。默认注册之后是先开通买家账号，然后登陆之后买家可以继续申请卖家账号。（买家也可以成为卖家）

**卖家公开的资料**

1. 卖家主页
2. 卖家基本信息（如果是企业显示企业图标，如果是个人显示个人图标）
3. 卖家团队
4. 卖家照片
5. 卖家视频
6. 卖家新闻
7. 卖家产品
8. 卖家服务
9. 能接受的付款方式
10. 信用保障金
11. **产品（各种实物产品发布）**
12. 产品列表页面（含产品分类）
13. 产品详细页面（有分享按钮、浏览次数，inquiry次数，搜藏次数。还有同类产品目录下面推荐的这个商家的其他产品和其他商家类似产品。随机推荐。）
14. 购物车页面（Inquiry Cart）
15. 确定订单页面（无在线支付功能）
16. 提交订单成功页面
17. 产品价格设置：1个是多少钱，2个到10个是多少钱，10个到100个是多少钱，100个到1000个是多少钱，1000个到10000个是多少钱，10000个以上是多少钱。
18. 产品评分（1到5分制，显示好评率）
19. 产品留言
20. 产品照片（最多可以发5张照片）
21. 举报非法产品链接（举报提交到网站管理员后台。管理员查看举报。）
22. 产品品牌（是否自主品牌？）
23. 添加产品，需要选择产品目录，产品目录用户不能自己添加，只能选择管理员定义的产品目录。
24. 添加产品时，产品有2种状态：上架、下架。可以批量设置产品上架或者下架。
25. 1个产品添加的时候可以选择最多2个产品分类。
26. 产品列表页面搜索功能：

A, 在买家搜索结果产品列表页面也加一个“credit”信用保障金图标，类似淘宝网站的信用保障金模式。搜索结果列表页同时要显示卖家注册年份如5年，和卖家好评率，也显示出来企业或者个人。在产品列表页面都用不同的小图标来表示。

B，可以按照价格区间来搜索。

C, 可以按照国家和省份来搜索。如果选择的是中国，则显示中国的省份选择列表。（类似淘宝）

D, 默认排序是首先按照vip3会员产品，vip2会员产品，vip1会员产品，免费会员产品来排序，其次免费会员产品是按照产品的最近30天被浏览量总数从大到小排序（也许还需要考虑网站产品名称和输入关键字搜索的相关度？）。然后用户可以手工按照价格由低到高排序，也可以按照价格由高到低排序。可以按照inquiry有效询价（客户已经回复）总量由高到低来排序。可以按照comments留言评分总分来排序（由高到低排序）。默认排序，默认是放购买了vip会员的产品数据在前面。（收费排名功能二期再做。）

E, 产品列表分页代码，除了可以上一页下一页，还可以直接输入页码来跳转页面。

F，用户搜索产品的时候，查询产品标题和产品关键词（1个产品最多可以设定3个关键词，用,符号隔开）

1. **服务（各种服务发布）**
2. 服务列表页面（含服务分类）
3. 服务详细页面（有分享按钮）
4. 加入购物车（购物车、询价下单流程和产品购买一样。）
5. 服务内容包含：翻译、货运、报关、采购、代理、设计等服务。
6. 服务评分（1到5分制，显示好评率）
7. 服务留言
8. 服务照片（最多可以发5张照片）
9. 举报非法服务链接
10. 服务列表搜索功能和产品列表搜索功能保持一致。
11. **卖家企业库**

1. 企业列表页面

2. 企业主页

3. 企业基本信息

4. 企业团队（添加的时候，给用户一个大的文本框）

5. 企业照片（如果没有上传任何照片就自动隐藏）

6. 企业视频（如果没有上传任何视频就自动隐藏）

7. 企业产品

8. 企业服务

1. **展会&新闻**
2. 展会（1个列表页面1个详细页面单独设计）  
   展会标题，展会行业（使用产品一级分类），展会开始时间和结束时间，举办城市，举办地点，举办届数，主办单位，首届举办年份，展会规模，展会官网，展会照片（多张），展会介绍，展品范围，参展费用，联系方式，报名登记（链接到第三方展会登记网站）。
3. 出口新闻（1个列表页面1个详细页面） 可以考虑二期做。
4. 产品新闻（同上）可以考虑二期做。
5. **论坛**

1. 相对简单的、新型的论坛（跟帖按照点赞数量排列，不按照回复日期排列）。

2. 论坛版面划分，本周热门点击，本周热门回复，最新发帖，本月活跃会员。

3. 帖子搜索。

4. 发帖时，需填写多个关键词标签。用于在某个帖子详细页面底部显示“您可能感兴趣的帖子”进行关联。

5. 帖子可以有“热”、“荐”、“顶”（固顶）3种状态。

6. 帖子详细页面，需要显示每个发帖的会员头像、昵称、注册时间、最后登陆时间。

7. 需要有帖子发布、产品发布的关键字过滤功能。（帖子关键字过滤功能和卖家会员发布的产品关键字过滤功能，买家留言关键字过滤功能统一用一个关键字过滤功能。管理员后台可设置过滤的关键词）

8. 论坛功能类似sy18论坛。

1. **支付接口（用于卖家会员支付费用给网站管理员，网站没有买家在线支付卖家费用功能。买家通过线下或者其他方式支付给卖家。）**
2. 支付宝（支付宝账号登陆支付和手机版支付）
3. Paypal支付
4. **其他**
5. 伪静态设置
6. 用户注册邮箱验证。
7. 管理员可以暂停用户账号，不允许用户登陆。
8. 需要记录所有会员最后登录时间和登陆ip。
9. 所有会员上传的图片都通过php压缩至合适的像素大小。并加上export.cn网站文字水印。
10. 记录前台用户注册日期、最后登录ip，登录日期，登录总次数。以便管理员分析会员活跃程度。
11. 卖家发布商品的时候，支持基本的web编辑器，如基本的html代码，图片上传，视频地址引用。
12. 前台栏目页面需要设置几个固定的广告位，后台管理员进行管理。
13. 网站建立初期只做英文版。目前需要同时做电脑版和手机版网站。
14. 将来再考虑多语言版本问题。
15. 苹果web app和安卓web app放在将来再考虑做。
16. **网站宣传推广**
17. export.cn协助二级域名自动绑定，例如paisuo.export.cn，预先将www, w, ww, admin, vip, web, design, paisuo, passionsource, china, English, 和产品分类名称等关键词作为保留词屏蔽。只能4位字符以上。宣传语：您可以申请各种非保留关键词（如coolbear, newstep, cheap, goodbag等）二级域名，例如newstep.export.cn, goodfood.export.cn等等，先注册先得！  
    export.cn二级域名的好处？用户在使用google,yahoo,bing等英文搜索引擎搜索“产品关键字+export”的时候，http://产品关键字.export.cn二级域名在这些英文搜索引擎的排名会有优势，有利于SEO（搜索引擎优化），促进产品销售。

管理员预留各行业热门词，并且预留国家域名。二级域名申请需要4位数字或者4位字母以上。

1. 增值服务：您还可以给您的export企业主页绑定一级独立域名，如[www.paisuo.com](http://www.paisuo.com) 等一级域名，每年仅需300元/年（送1个新的一级.com，或者.net，或者.cn，或者.com.cn域名）。  
   将来可以考虑为用户提供更多免费模板或者收费模板来建立自己独立的企业网站。二期做。
2. 网站试运营阶段所有网站种子用户，可以半价5折获得vip1一年服务。
3. 同时export.cn网站找商业代理合作伙伴，为将来打拼事业一起努力。
4. Organization.cn 做成一个英文版的企业库，供国外的人员查询。例如百度企业评论，中国的工商企业公示信息，英国的企业库。用户注册export.cn的时候，提示用户是否愿意把企业加入organization.cn企业名录。把中国工商企业资料查询网址放到export.cn网站上，方便国外用户。将来再做organization.cn网站
5. Exhibition.cn 将来做成一个外贸相关展会宣传平台网站。Export.cn上的展会信息数据都同时放在exhibition.cn网站上。将来再做exhibition.cn网站。
6. 将来网站3种推广方式（初步想法）：
   1. 不定期给新人推出vip会员优惠码95折。例如年初时间。参考vps推广优惠码。
   2. 邀请3个好友注册export.cn网站成功后即可获取9折优惠码升级vip会员。
   3. 发展代理商。如（还需仔细考虑）：代理商预缴2个会员费用8折，预交5个会员费用7折，预交8个会员费用6折。可自行给会员开通vip账户。搜索会员账号名和注册邮箱。普通用户可以在线充值开通代理商账号，至少预交2个会员费用8折才能成为代理商。成为代理商之后，代理商可以搜索其他会员昵称或者会员邮箱，查询某个会员的账号状态（什么时候注册、目前是免费会员还是收费会员，如果是收费会员，会员期什么时候开始，会员期什么时候结束），然后代理商给某个会员设置为vip会员。设置后不能更改，需要确认是否设置某个会员是否vip会员，一次只能设置1年。若被设置会员账号vip账号没到期，就是给被设置会员续费1年。

代理商可以看到自己给几个会员设置了vip账号或者vip续期，能看到所有扣费和充值历史记录（扣费需记录为哪个会员购买了vip而扣费，什么时候扣费，扣了多少钱；充值充了多少钱，什么时候充的）。

7月30日补充：网站登陆页面，允许用户保存cookie，cookie保存时间为30天，60天，120天选项。

网站热搜词在搜索框里展示出来，后台记录所有用户搜索词。搜索词、搜索次数、最近搜索时间，最近搜索人（会员显示会员昵称，非会员用“Guest”），最近搜索IP。  
关联搜索功能-根据用户搜索关键字自动提示相关的几条搜索结果（最多10条），类似aliexpress.com 。不需要显示每条关联搜索的结果数量。用户自己输入的关键字在关联词里用粗体或者用不同颜色醒目显示。关键词库使用卖家添加产品时输入的产品关键词。

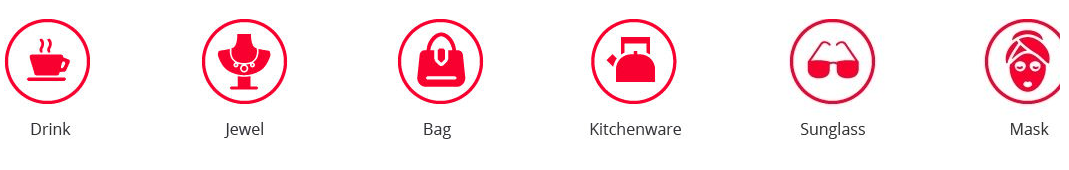
为了防止买家乱发spam inquiry垃圾，管理员后台需要按照spam inquiry总数排序会员，方便网站管理员屏蔽某些会员账号，不允许登陆网站。

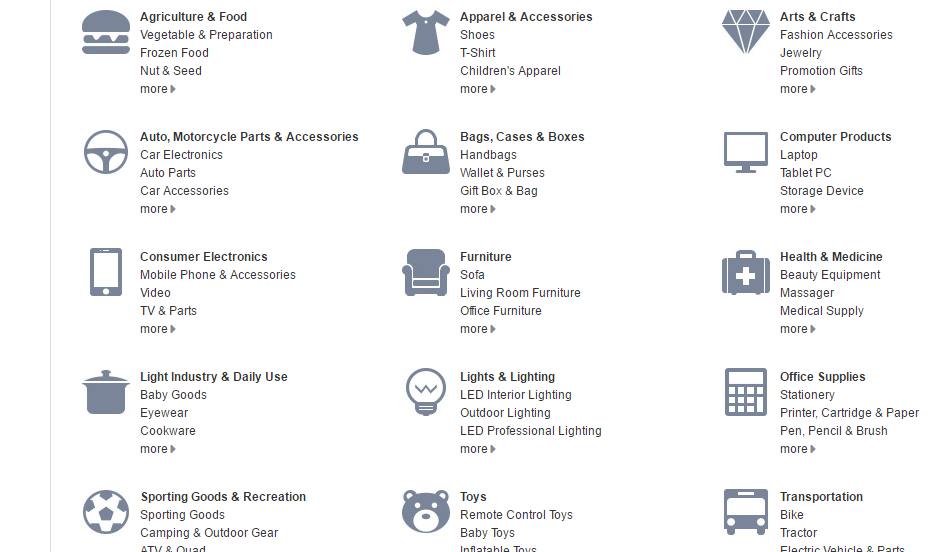
管理员后台需要有美元兑人民币汇率修改功能。因为卖家用户（中国卖家）缴纳信用保障金可能是人民币，前台需要转换成美元显示给卖家。

买家会员和卖家会员按积分分等级功能将来再考虑做。可以考虑用冰糖葫芦做小图标区分。  
买家和卖家的信用指数功能，可以将来考虑在网站二期做。目前只是用询价后买家对卖家的评分来做参考。买家对卖家评分之后，卖家也应该可以对买家打评分。  


**附一、网站页面设计想法：**

1. 先用简单英文字体设计出来logo。
2. 整个网站是响应式设计，参考alibaba.com网站。搜索条醒目，产品分类清晰（左上角也可以放所有产品类别，方便用户进入内页后随时切换到任何一个产品目录），页面排版布局简洁明了，多用白色、浅灰色、灰色搭配。其他颜色尽量用适合眼镜长期阅读的颜色，太明亮的颜色不要大面积使用。
3. 首页需要放几条最新News。
4. 首页可以放一些推荐的商品，热门询价的商品，高评分的商品，热门点击的商品。
5. 首页然后可以放一些推荐的服务，热门询价的服务，高评分的服务，热门点击的服务。
6. 首页页面底部也可以放bbs 30天内热门帖子，放bbs版面分类也可以。
7. 可以考虑给产品一级类别和服务一级类别分别设计代表性的icon图标。类似下图：



或者如下图：  


小一些的图标也可以。只要表达出来的含义明确、有代表性。如下图：  


Agriculture / Food & Beverage

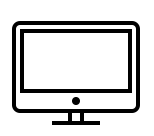
   Apparel / Textiles / Cloth / Accessories

Auto / Moto / Bike / Transportation / Accessories

  Bags / Shoes / Luggage / Accessories

 Beauty & Personal Care / Heath & Medicines (Traditional Chinese Medicine 中药)

   Construction / Lights / Furniture / Accessories

  Consumer Electronics / Home Appliances / Security

  Electrical Equipment / Telecoms / Accessories

  Machinery / Mechanical Parts / Tools / Hardware

   Minerals / Chemicals / Energy

  Rubber & Plastics / Paper & Wood / Stone & Glass  
   Packaging & Printing / Service Equipment

  Service (Advertising, Agency, Accounting...etc)

   Sports & Entertainment / Gifts / Toys / Accessories

Home & Garden / Office / School 分类放在Construction / Lights / Furniture / Accessories 二级

Measurement Instrument放在 machinery / mechanical parts分类下面。

原计划产品一级类别有（删除）：

~~Agriculture,~~

~~Autos & Accessories,~~

~~Bikes & Accessories，~~

~~Beauty & Personal Care,~~

~~Clothing & Accessories(子目录Jewelry & Watches, ),~~

~~Chemicals,~~

~~Computer & Accessories,~~

~~Construction,~~

~~Consumer Electronics,~~

~~Drones & Robots,~~

~~Electrical Equipment,~~

~~Environment ,~~

~~Food & Beverage (子目录Pet food),~~

~~Furniture,~~

~~Gifts & Crafts,~~

~~Hardware & Accessories,~~

~~Health & Medicines,~~

~~Home & Garden (子目录Lights & lighting),~~

~~Luggage & Bags,~~

~~Measurement Instrument,~~

~~Machinery & Parts,~~

~~Office & School Supplies,~~

~~Paper & Wood,~~

~~Rubber & Plastics,~~

~~Security & Protection,~~

~~Shoes & Footwear,~~

~~Sports & Entertainment,~~

~~Stone & Glass,~~

~~Telecommunications,~~

~~Textile & Cloth,~~

~~Tools & Hardware,~~

~~Toys,~~

~~Transportation~~

Service服务下面一级类别有：

1. **Business** (子目录 Accounting & Audit, Business Cooperation, Certification & Inspection, Company Registration, export agency, import agency, sourcing agency，Consultation, Custom Service, Employment, Security & Insurance, Legal & Notary, Package & Print,

Repairs & Maintenance, Trademarks, Translation, Investment opportunities, photographic, )

1. **Design** (子目录Website Design, Logo & Brochure Design, VI Design, Product Design, Clothing Design, Video Design, 3D Design, Game Design, Photography, Other Design services),
2. **Logistics** (子目录Air Freight, Railway Freight, Express, Sea Freight/Cargo, Road Freights, storage),
3. **Life & Live** (Education & Training, Entertainment, Friends & Skilled trade, Travel & Guide,

Telecom Services, Restaurant & Food, hotel, store, house rent, house sale, house clean, cook, computer repair, mobile repair, second-hand products)

1. **Marketing** (子目录Advertising Agency, Advertising Media, Digital Agency, SEM & SEM, Video & movie, exhibition service, distribute service),
2. **Software**(子目录Software copy sale, Windows Software develop, Mac software develop, Mobile APP develop, Web based software develop),
3. <http://www.globalsources.com/> 网站设计也比较简洁明了，有一定参考作用。其他的一些b2b网站以为成立时间比较久远最近几年又没有花心思去改版，所以设计方面都显得比较过时，没有手机版，不是响应式。这里就不发出来网址了。
4. Wish.com是最近几年出头的后起之秀，但wish重点是手机版网站和app。Wish是b2c网站，不是b2b网站，还有阿里express也是b2c网站。<https://www.aliexpress.com/>，首页内容很多，是否采用aliexpress.com首页这种分产品楼层设计，需要设计师考虑考虑。Aliexpress.com也把所有产品目录放在顶部搜索条左侧，这种做法很好。Aliexpress.com内页也是响应式设计，aliababa.com内页许多不是响应式设计（估计alibaba老网站页面数量太多页面重构工作量太大），响应式设计重点参考aliexpress.com