

为什么阿里巴巴美股不分红--阿里巴巴是外国人控股，为什么国家还支持它-股识吧

一、阿里巴巴为什么要从美国退市

国外上市，会要求很多公司的数据得公开，还得审查，还要看股东们脸色，要出成绩。

美国退市，回国上市，能割韭菜。

二、为什么我的阿里巴巴都没什么效果？

1.公司、包括产品优势：服装的话，价格、款式、材质，包括贵司业务人员的谈判能力，任何一项都可能是核心竞争力，你参照一下。

2.诚信通的操作。

这个非常重要。

网络推广，效果好的不一定是产品最好的企业，而一般是操作最好的企业。

(2) 有没有用新颖、吸引，而且又贴近客户搜索习惯的产品名称来标注信息标题。

最后要说就2个了 (5) 遇到问题有没有经常和阿里巴巴负责你的客户经理沟通，或者致电阿里热线寻求解决方法。

(6) 客户管理：例如：有每天有20个客户加你为好友，有没有留下这些客户的邮箱、传真、电话等信息，定期回访，例如：一段时间发价目表、款式图到邮箱，半个月1个月去电问一下客户需求，节假日问候一下客户等等，因为网上客户，除非你有相当大的价格优势，否则一次成交可能要经历长时间的培养，先做朋友再做生意么，对吧。

上面是我一个字一个字打出来的哦，希望可以帮助到你。

阿里巴巴是个开放平台，人人都有机会。

如果以上都做到了，效果不好，放弃好了。

如果有很多没做到？那么就要找找自己的原因了。

总之，天下没有白吃的午餐，一份耕耘一份收获，祝你成功。

????????????????????????????????

<https://www.gupiaozhishiba.com/chapter/18606982.html>