从零搭起出海第一步

千帆越洋，出海护航。

一家帮助中国工厂从零搭建海外营销体系的服务公司。

从产品与市场调研，到外贸官网、海外社媒、广告投放与自然流量，我们把起步工作分阶段落实，让工厂看清要做什么、交付什么、下一步怎么推进。

这样的工厂，可以先聊一聊

有产品，有生产能力

希望在现有业务基础上，认真探索海外市场。

想做外贸，不知从何开始

先明确产品、买家和渠道，再安排投入。

不熟悉英文，也能核对

工厂用中文说明事实与需求，双方核对对外内容和推进安排。

把复杂的起步，拆成三个阶段

01

先找方向

产品与市场调研

围绕产品用途、工厂能力和买家，梳理启动方向。

02

搭好承接

外贸官网搭建

讲清产品与工厂能力，设置便于买家表达需求的询盘入口。

03

持续触达

海外推广与运营

通过社媒、搜索、广告与自然内容，把相关访问带到官网。

每一阶段，都有具体工作可核对

先确认范围，再按清单推进。具体数量、修改和发布安排，以双方约定为准。

01 调研与启动建议

梳理主推产品、应用场景和工厂优势；研究目标市场、买家问题与同行信息。

怎么核对　判断有无来源和日期；已知事实、假设与待核实事项是否分开；下一步验证什么。

工厂准备　主要产品、中文参数、用途、可供范围与已有资料。

02 官网页面与询盘路径

整理产品分类、产品页与工厂介绍，搭建官网和联系入口，核对手机访问与表单路径。

怎么核对　产品参数和英文表述是否一致；图片能否公开；买家能否看懂产品并提交需求。

工厂准备　确认产品事实、公开素材、认证依据及询盘接收方式。

03 内容、渠道与阶段回顾

按目标市场安排TikTok及其他适合的海外社媒；结合广告和自然内容执行，并回顾实际表现。

怎么核对　核对约定的制作与发布清单、可取得的平台数据、咨询记录和下期调整依据。

工厂准备　提供可拍素材与事实核对；及时接收咨询，并反馈需求质量。

渠道围绕产品、市场和预算来选

渠道可包含TikTok、Facebook、Instagram、LinkedIn、YouTube与Google；按产品、市场、素材与预算选择组合。

SEO

搜索引擎优化

完善产品页面、网站结构与有用内容，持续检查搜索表现。

GEO

生成式搜索优化

梳理清楚、可核实的企业与产品信息，观察AI联网回答的来源与准确性。

SEM

Google搜索广告

匹配搜索需求、广告与落地页，在约定预算内开展测试和调整。

费用分开写，合作更清楚

服务工作	调研、建站、内容制作、运营和增值服务，按约定范围分别说明。
媒体预算	广告平台消耗与服务费分开核对，按确认预算执行。
第三方与持续费用	域名、服务器、工具及后续续费等项目，合作前明确承担方式。

开始前，先确认三件事

1. 先了解产品、工厂现状、已有资料和希望探索的市场。
2. 确认阶段目标、服务范围、交付清单、审核方式和费用分项。
3. 按清单核对交付；网站、域名与账号的归属、权限和交接方式提前约定。

询盘和订单受产品、价格、竞争、预算及工厂跟进等因素影响；不承诺固定询盘量、订单、排名或AI引用。产品准入、报关、结算和履约，需按产品与目的市场另行核实。

第一次沟通，先把产品与现状说清楚。

电话 0755 2335 2740 微信 mazuway

邮箱 info@mazuway.com 官网域名 www.mazuway.com

地址 深圳市宝安区锐明工业区C6栋4楼