

TradeMax

AI 外贸增长全案 / 2026

让全球买家 更快找到你

从品牌官网到高价值询盘의完整增长方案

独立站 · GEO / SEO · 主动获客 · CRM · 成交 SOP

首年整套方案

¥79,800

Eric Hong · www.trademaxtech.com



TradeMax

市场变化 / 02

客户先上网查你 再决定要不要联系

客户先验证你是否靠谱，再决定是否询盘

官网 · Google · AI搜索 · B2B平台

买家正在改变

先查资料，再联系

Eric Hong · www.trademaxtech.com



03

客户通常先上网查清楚，再决定要不要联系你

他们会看官网、Google、AI搜索和平台信息；找不到、看不懂或不信任，就不会留下询盘。



TradeMax

老板痛点 / 04

不是没有工具 而是没人把运营跑起来

网站、内容、流量、询盘都分散在不同人手里

招人难 · 协调累 · 结果说不清 · 资料拿不回

老板真正缺的

能持续跑的团队

Eric Hong · www.trademaxtech.com



老板难找的，是能把整套运营做起来的人

真正有效的运营，要同时懂网站、内容、搜索、数据、客户跟进，还要和销售配合。

54%

人手不够

没有足够人员持续做内容和运营

47%

询盘接不住

不会把访问者慢慢变成潜在客户

47%

数据看不懂

不知道哪些工作有效，哪些钱白花

26%

工具不够用

只有少数企业认为自己的工具够用

为什么总是招不合适

会写文章的不一定懂搜索；懂广告的不一定懂网站；懂技术的
不一定懂客户。

老板最后自己补位

找一个人很难全会；找几家公司，又要老板自己协调、检查和对结果。

代运营最怕：花了钱，却说不清做了什么

很多老板看不到过程、算不清费用、追不到询盘来源，合作结束后账号和资料还拿不回来。

这些问题很常见

- 01 经常更换合作方式 近2/3品牌四年内调整过代理合作模式
- 02 数据口径不一样 80%难以统一不同渠道的衡量方法
- 03 钱花在哪里不清楚 部分广告样本中，仅36¢/美元有效触达
- 04 有数据也不会用 57%连接数据后仍没改善决策

老板最应该问清楚的4件事

- 到底做什么 每个月做哪些事、做到什么程度、怎么验收
- 钱花到哪里 服务费、广告费和工具费要分别列清楚
- 询盘从哪里来 每条询盘都要能追到来源、页面和跟进结果
- 合作结束拿什么 域名、账号、数据、内容和源码都要交回企业

注：36¢只来自ANA程序化广告样本，不能代表所有代运营公司。

07

网站可请人运营，但账号和资料必须归公司

域名、服务器、网站源码、客户询盘和统计账号，一开始就应该用公司的名义开通。

越来越多企业写进合同

56%

新增或准备新增

数据归谁的条款

WFA调查：32%已新增，24%准备新增；另外38%原本就有。

- | | | |
|----|--------|-------|
| 01 | 域名与服务器 | 公司账号 |
| 02 | 网站源码 | 公司仓库 |
| 03 | 文章与图片 | 随时可导出 |
| 04 | 客户与询盘 | 公司保存 |
| 05 | 统计与广告 | 公司账号 |

简单判断：换一家服务商后，网站还能正常运行，资料也能完整带走。

08

平台能带来客户，但不能把所有生意都押上去

平台上的供应商越来越多，排名和规则随时会变，客户资料也很难完整留在自己手里。

01 23万+卖家会员 大家争同一批客户 FY2024	02 +50%供应商 竞争还在继续增加 2025	03 4800万+买家 市场很大，机会仍在 FY2024	04 73%讨厌乱推销 信息不对口就会失去信任 GARTNER	05 规则随时会变 排名、展示和数据由平台决定 OECD / EC
---	--	--	---	---

平台负责带来机会，独立站负责留下品牌、客户资料和长期信任。

多数独立站没有失败，只是增长链路没有接起来

建站、内容、流量、询盘和销售分别有人做，但结果没有回到同一套系统。



一个目标、五项交付、一套持续运行的增长系统

每项服务都有明确产物，但最终共享同一套数据、客户与运营机制。

01	02	03	04	05
外贸获客独立站	搜索与 AI 曝光	LinkedIn 精准获客	AI 运营系统	AI 获客实战培训
承接信任与询盘	建立可见性	主动发现客户	连接与持续执行	教会团队自己运营
¥12,800	¥7,800	¥5,800	¥49,800/年	¥3,600

年度运营主线：诊断 → 建设 → 获客 → 跟进 → 复盘 → 持续优化

真正的差异：把增长能力和数据资产留在企业手里

市面产品多解决单点功能；TradeMax 交付私有、可训练、可积累的企业增长系统。

01

私有部署

系统和模型部署在企业环境内

Token 成本透明可控

02

Agent 数据飞轮

技术人员可训练，越用越懂业务

企业专属能力

03

SEO / GEO / AEO 一体

内容、搜索与 AI 答案统一运营

一套数据闭环

04

数据安全

权限、备份与访问边界可治理

数据不交第三方

05

数字资产归企业

数据库、服务器、域名自己掌握

停止服务仍保留

市面产品：租账号、通用模型、数据留平台 | TradeMax：私有、可训练、资产归企业

先把官网变成能够承接商机的销售资产

交付 01 · 外贸获客独立站

DELIVERABLE 01

外贸获客独立站

¥12,800

1 定位与信息架构

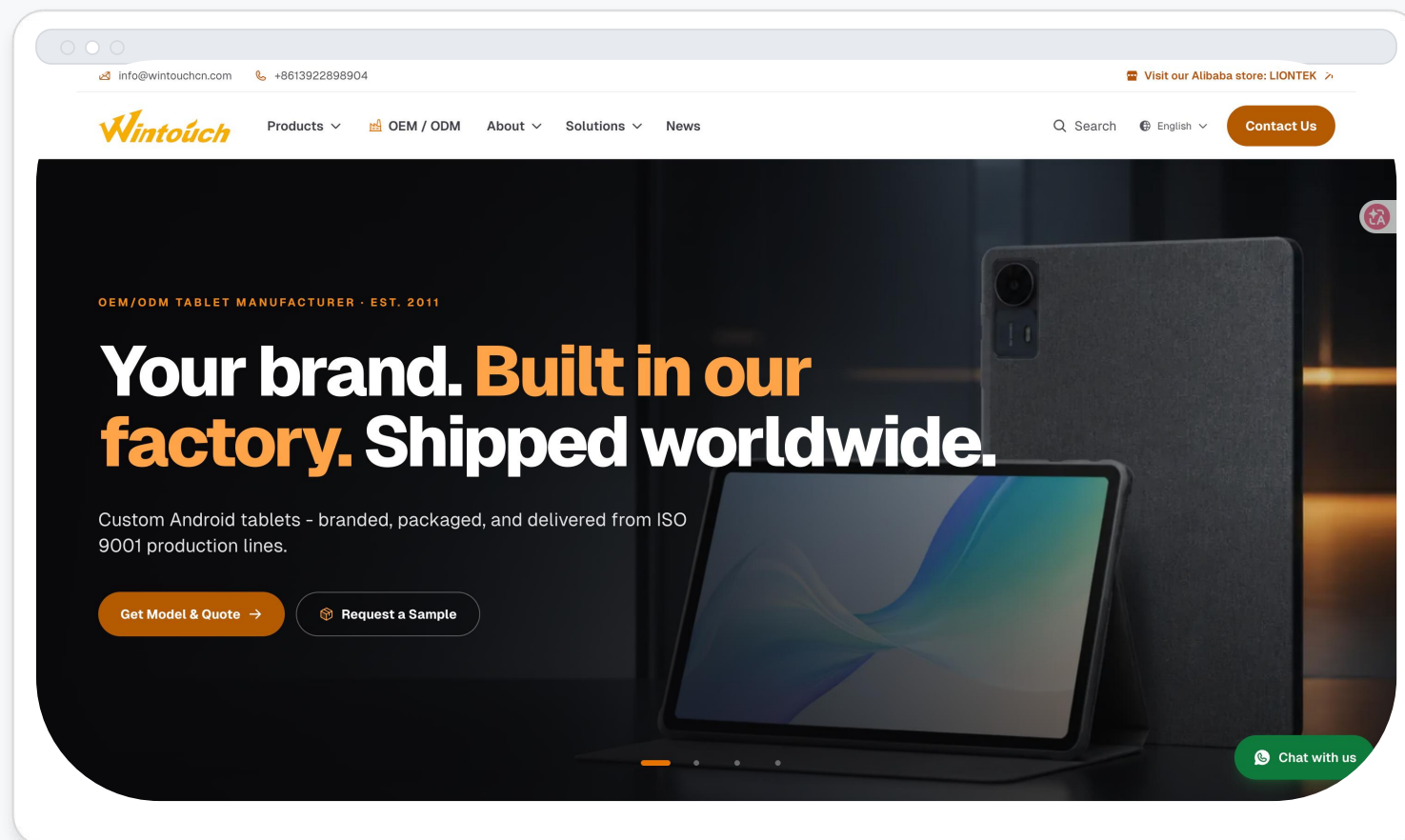
围绕目标市场、产品优势和采购问题重构页面路径。

2 询盘与信任组件

CTA、表单、WhatsApp、案例、资质和 OEM/ODM 证据。

3 数据与技术基础

GSC、GA4、Schema、Sitemap、性能与安全基础配置。



13 GEO 优化成果：Wintouch 成为首位候选

真实采购问题 · ChatGPT 结果截图 · 2026.08

GEO PROOF

从官网内容到 AI 答案可见

真实结果

1 买家真实提问

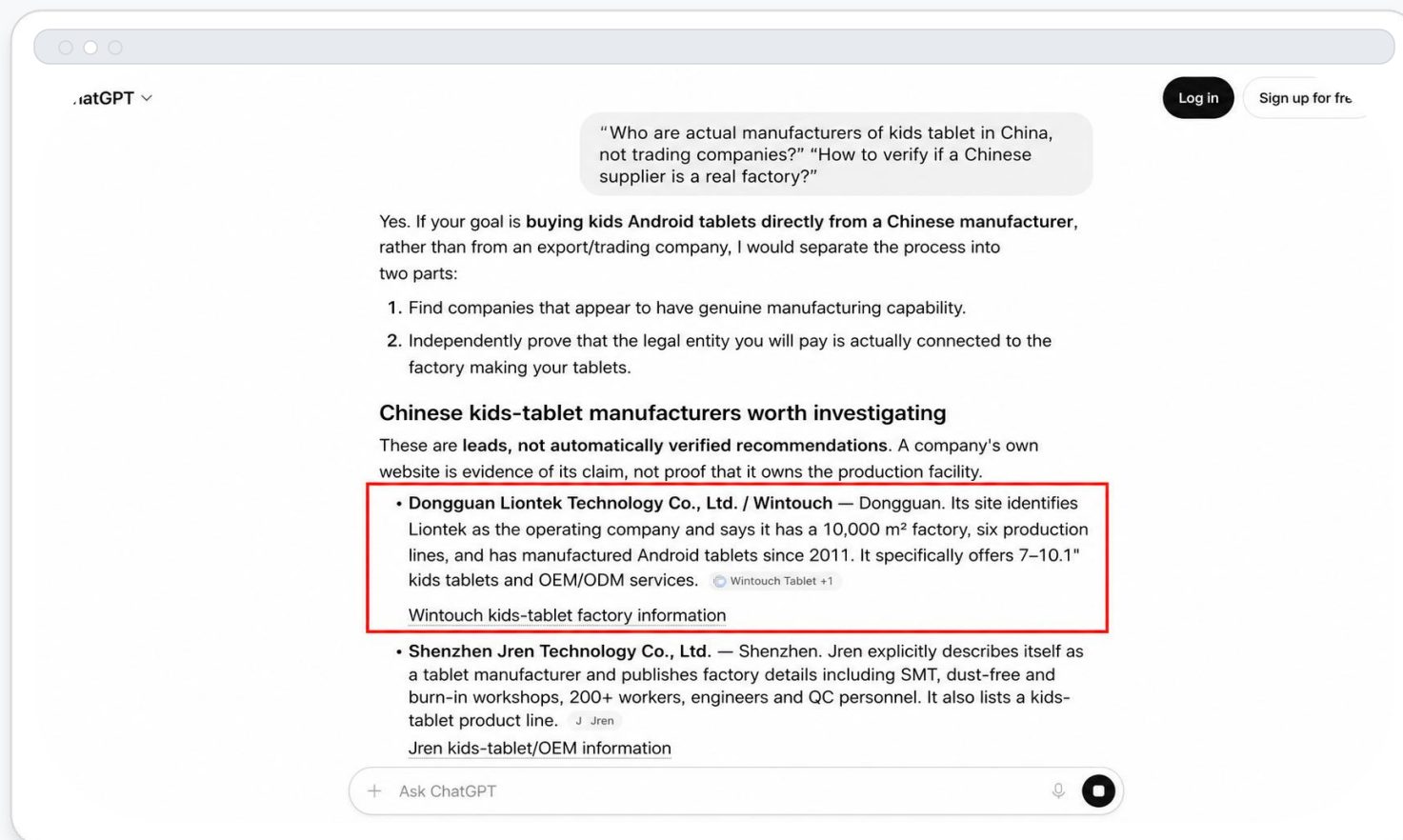
中国儿童平板制造商有哪些？如何验证真实工厂？

2 首位候选出现

Wintouch / Liontek 在本次回答中被列为第一个候选制造商。

3 官网成为依据

AI 引用官网的工厂、产线与 OEM / ODM 能力信息。



14

除了等待询盘，也要主动发现高匹配客户

交付 03 · LinkedIn 精准获客

DELIVERABLE 03

LinkedIn 精准获客

¥5,800

- 1

确认搜索范围

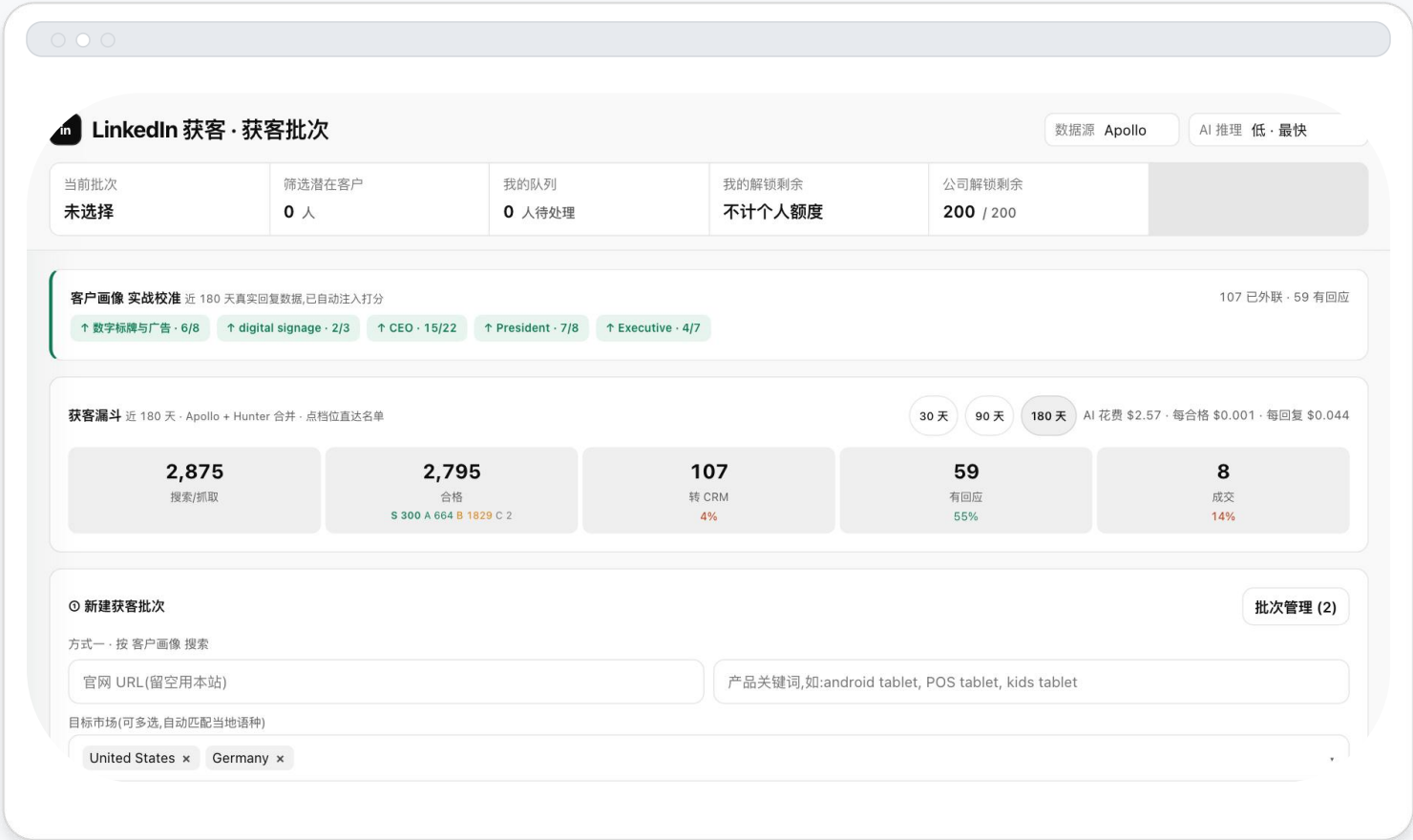
行业、地区、职位与排除词先审计，避免条件过宽或矛盾。
- 2

自适应筛选

S/A 自动合格，B 档人工复核；ICP 变化后可重新评估。
- 3

永久去重

LinkedIn、邮箱与 CRM 三重查重，跨批次不重复。



15

把 18 个运营模块收进同一个 AI 运营系统

交付 04 · TradeMax AI 运营系统（1 年）

DELIVERABLE 04

TradeMax AI 运营系统

¥49,800 / 年

- 1

统一工作台

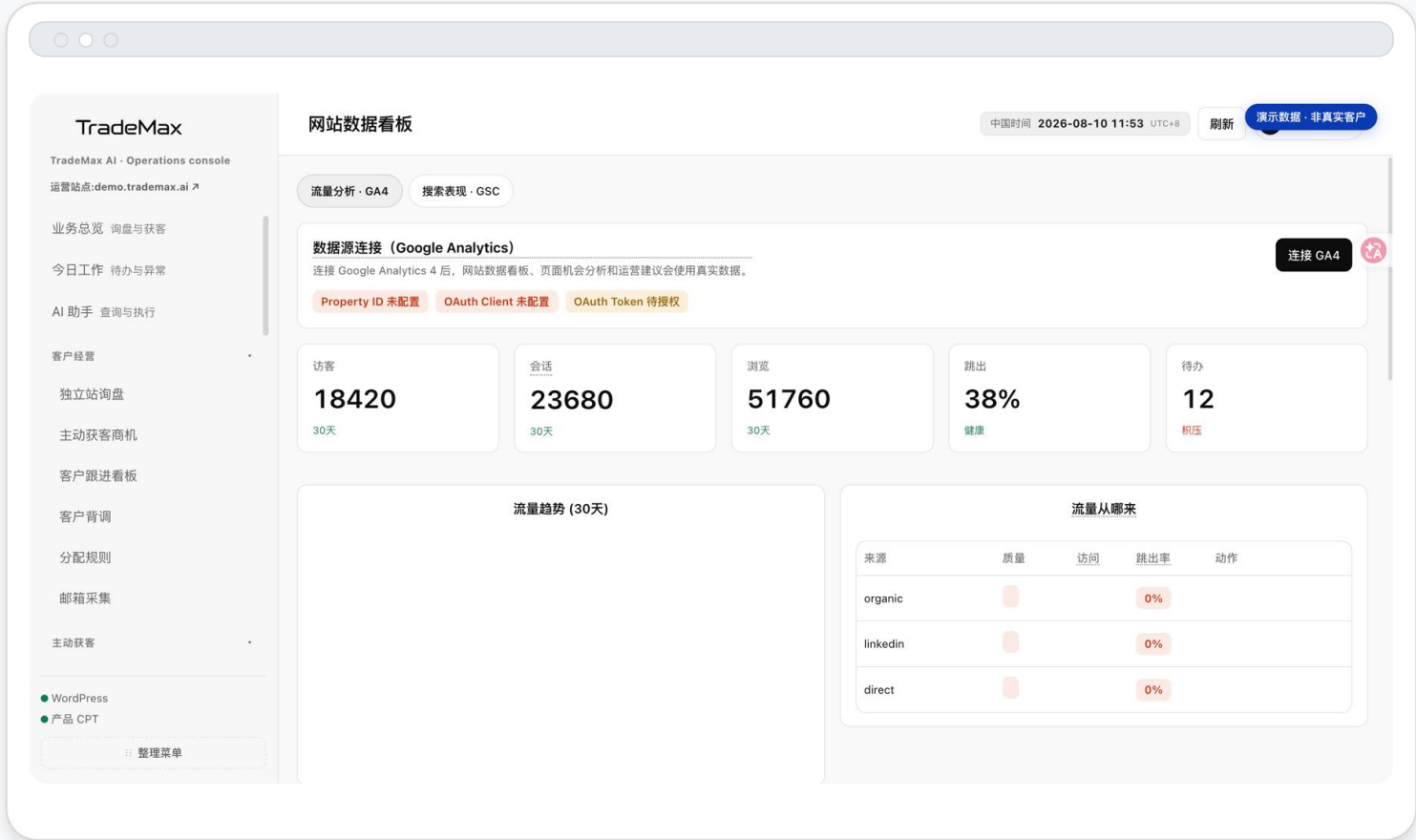
76+ 工具连接 11 个实时数据源，覆盖内容、搜索、获客、询盘与社媒。
- 2

私有与可治理

六级权限、写操作确认、预算刹车与运行回放。
- 3

持续学习

真实回复、询盘、成交与引用结果改变下一轮判断。



一篇内容，按目标市场稳定本地化发布

产品化更新 · 多语言内容与 SEO 同步发布

PRODUCT
UPDATE

多语言文章发布

系统内置

1 英语先上线

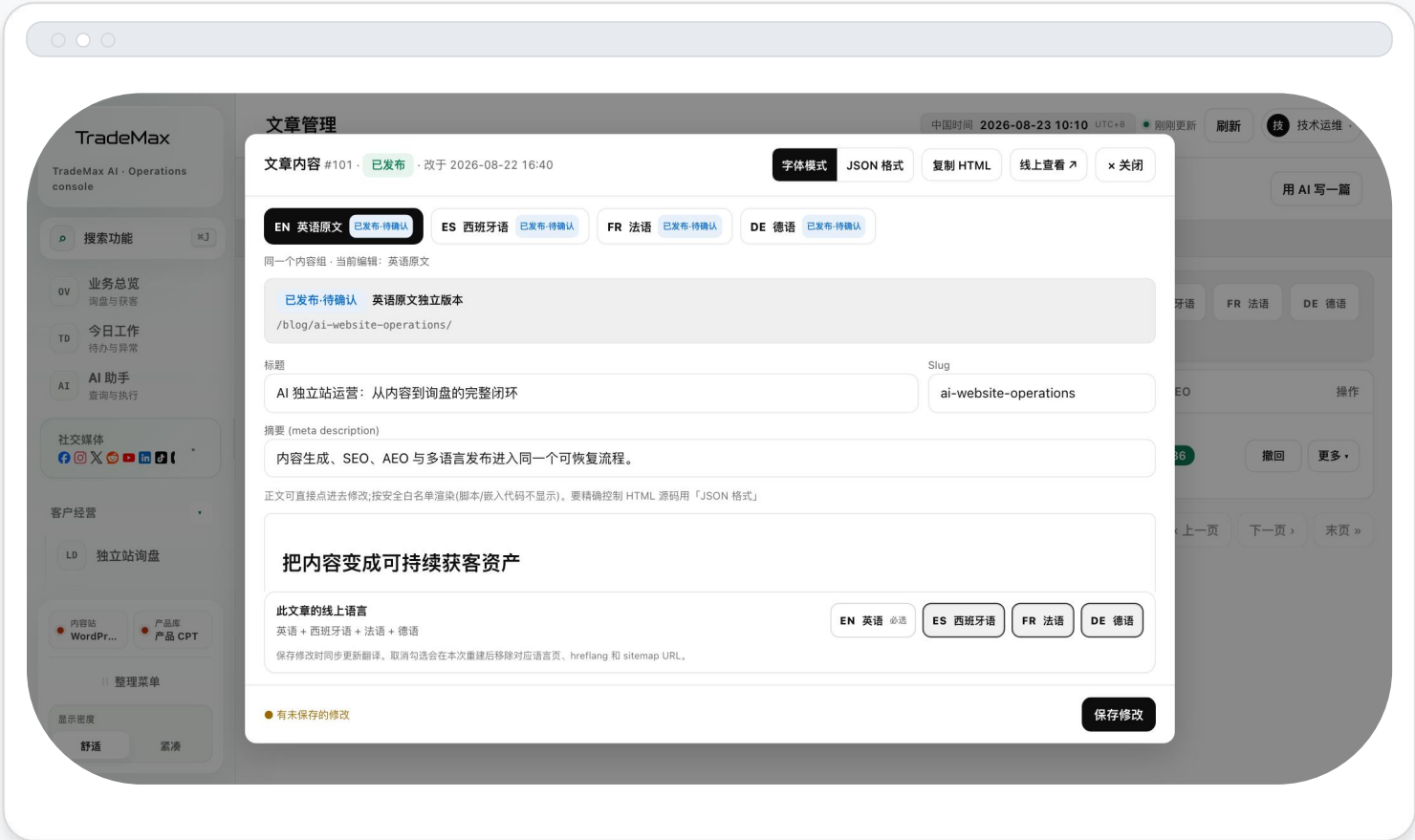
英语发布即返回，翻译转入后台队列。

2 事实保护

品牌、型号、数字、URL 与结构逐项校验。

3 独立恢复

单语言失败只重试当前任务，不影响其他版本。



AI 社媒工作台，把创作、审批和发布放进一个流程

产品化更新 · 9 个主流平台统一治理

PRODUCT
UPDATE

AI 社媒创作与发布

系统内置

- 1

创作与分发

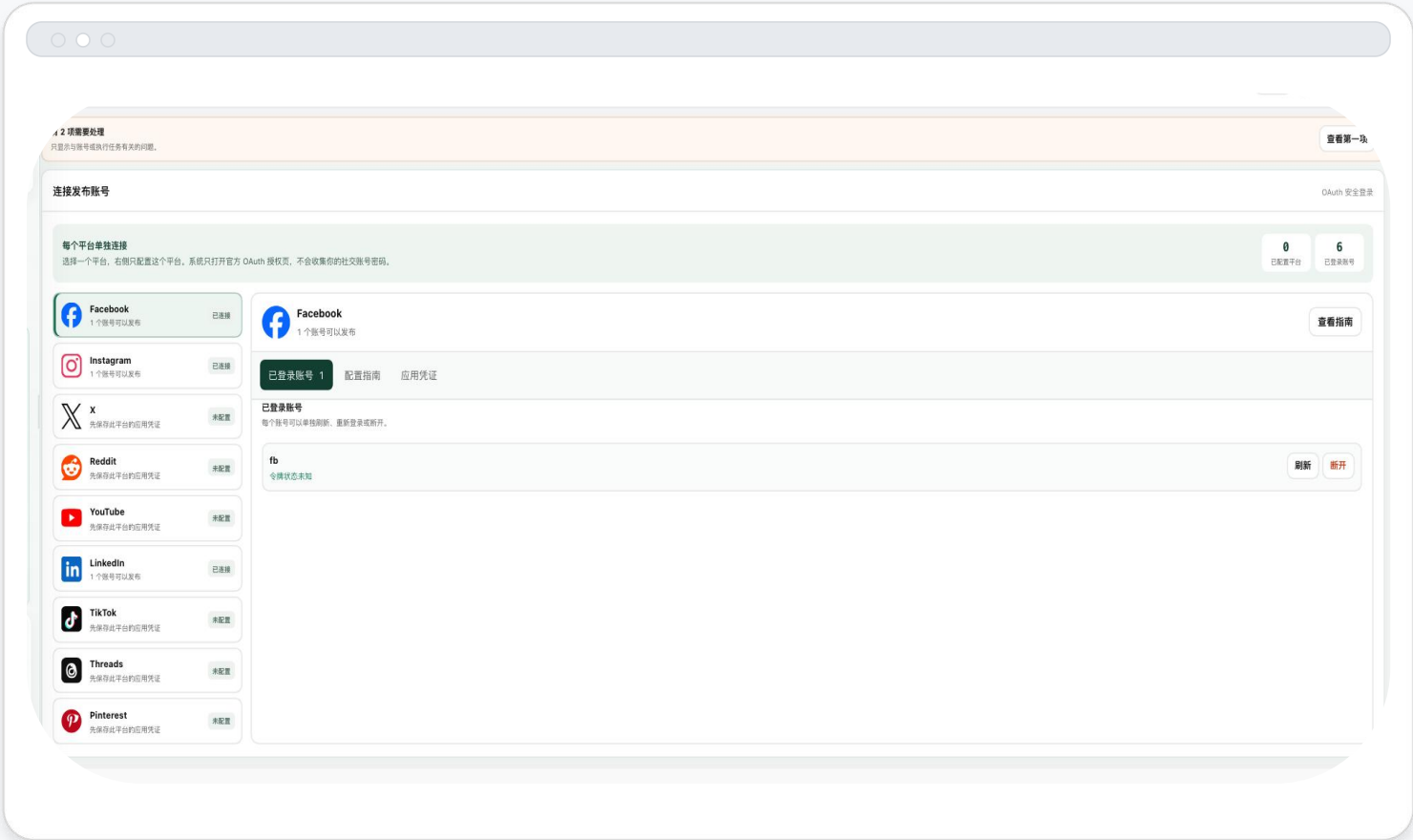
文案、图片、视频和平台文案统一准备。
- 2

费用与发布分审

生成费用和正式发布分别确认。
- 3

可恢复任务

日志、断点和失败原因可追踪，不盲目重发。



18

把我们已经跑通的获客方法，教给你们的团队

交付 05 · 教会团队自己运营 TradeMax AI

DELIVERABLE 05

TradeMax AI 获客实战培训

¥3,600

01

会用系统

学会找客户、做内容、管询盘

02

跟着实操

用你们的产品，现场完整跑一遍

03

建立流程

明确每天、每周做什么，谁负责

04

自己运营

培训后，团队能继续自己做获客

建议参加人员：老板 / 外贸负责人 / 业务员 / 运营人员

五项交付最终汇入一条从曝光到成交的经营链路

每一步都有产物、数据和下一步动作。



真实结果回到系统 → 调整下一轮内容优先级、客户评分、派单与跟进重点

Wintouch: 官网、搜索、内容和询盘的一体化案例

平板电脑 OEM/ODM · wintouchcn.com · 客户授权展示

Wintouch

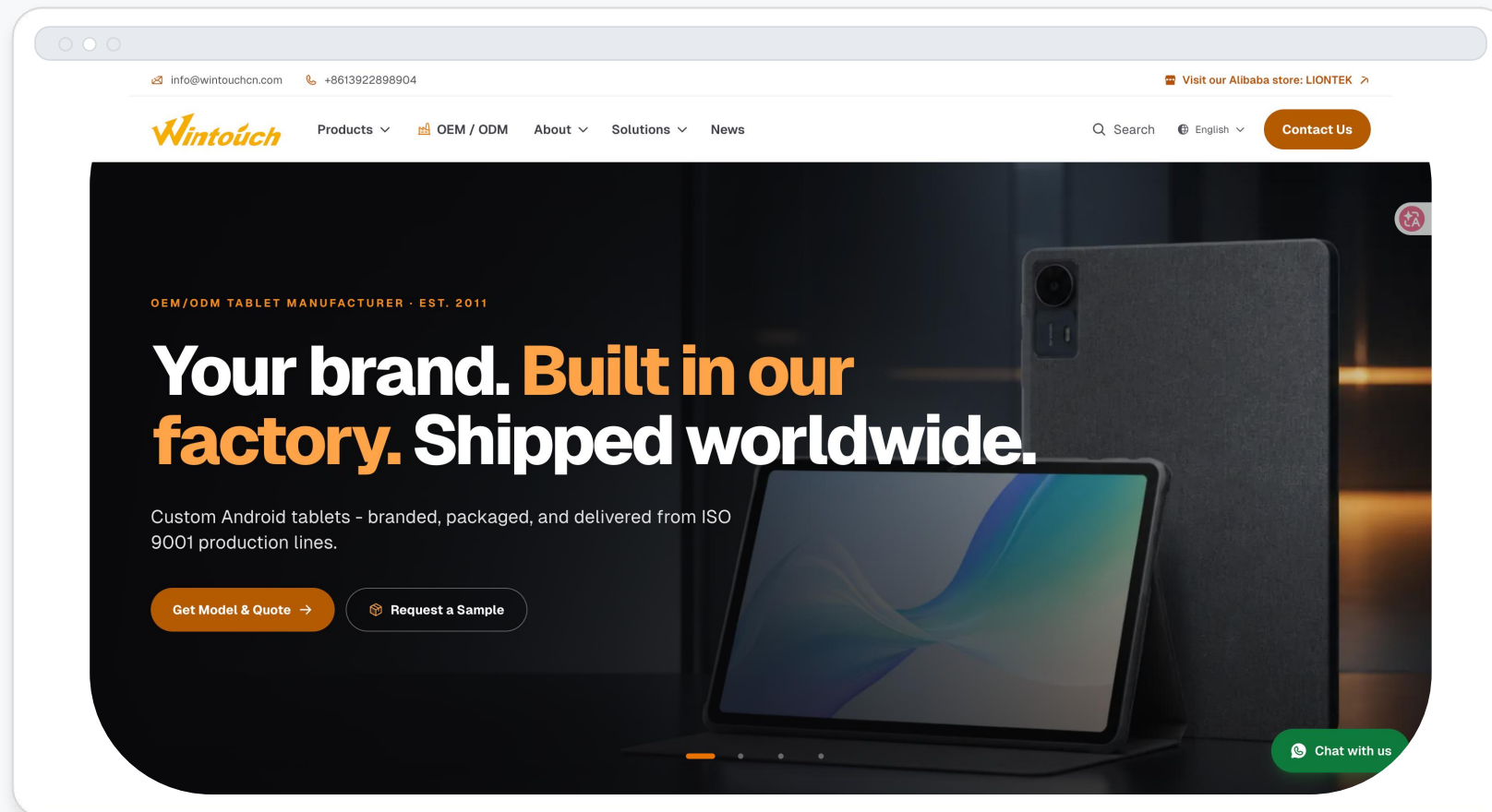
真实全案客户

行业

Android 平板
OEM / ODM 制造

全案范围

官网升级 / GEO + SEO
内容运营 / 询盘 CRM
Agent 运营工作台

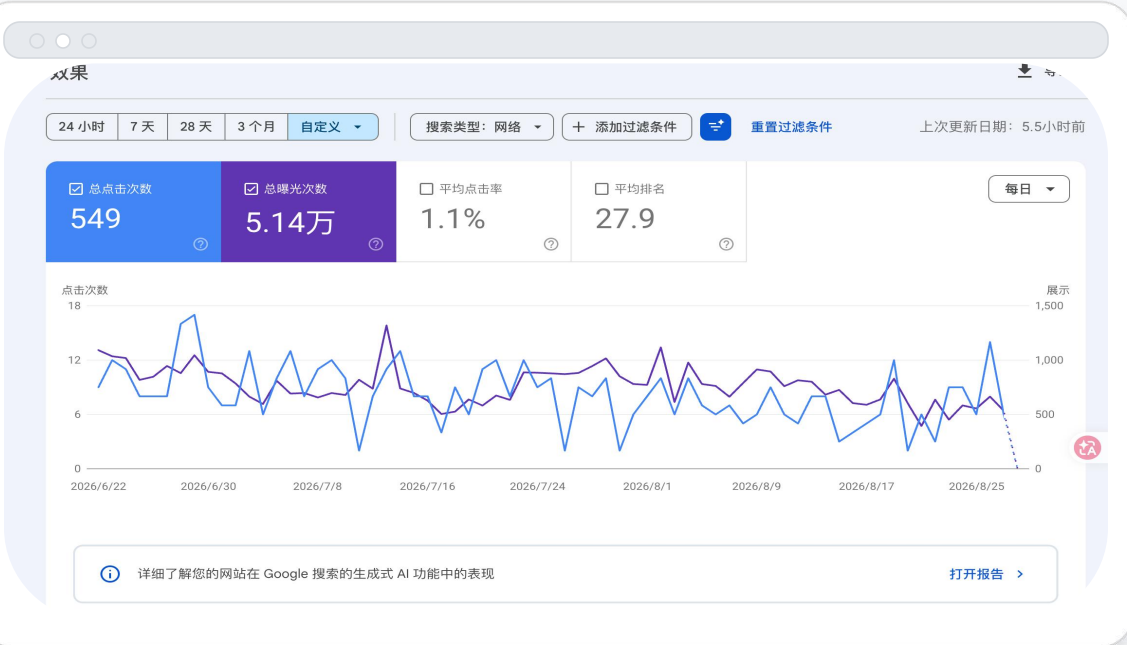


搜索曝光和站内行为，可以用两套数据同时验证

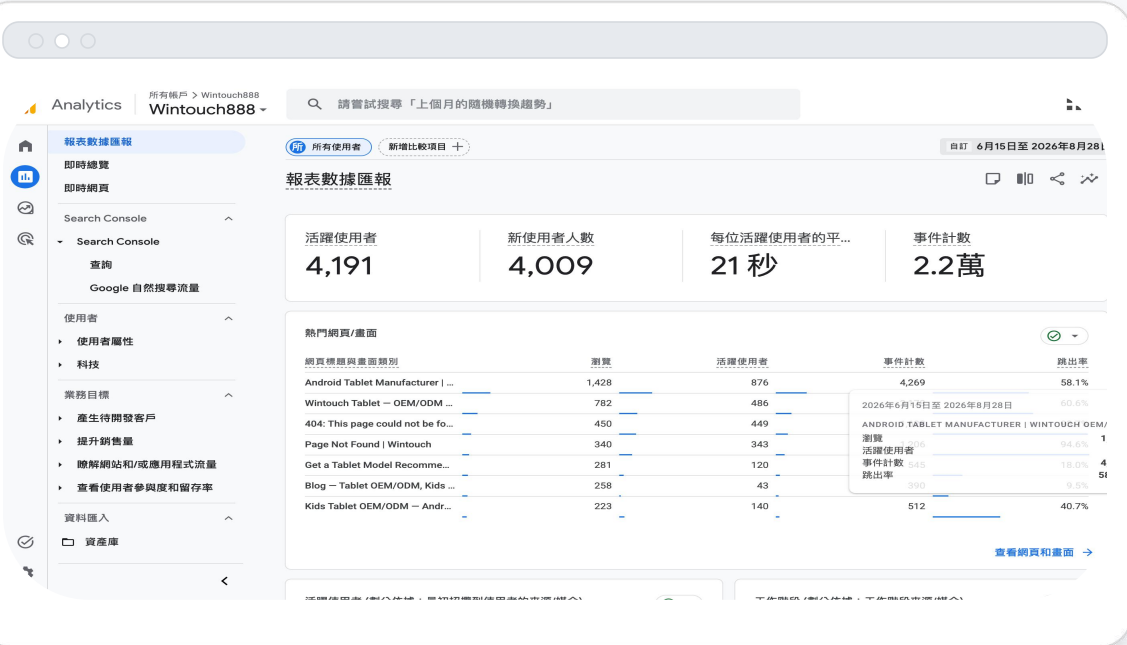
统计口径来自客户授权的 GSC / GA4 后台截图；阶段观测值不构成未来承诺。



GSC · 2026/06/22—08/27



GA4 · 2026/06/15—08/28



549

点击

5.14万

曝光

1.1%

点击率

27.9

平均排名

4,191

活跃用户

4,009

新用户

21秒

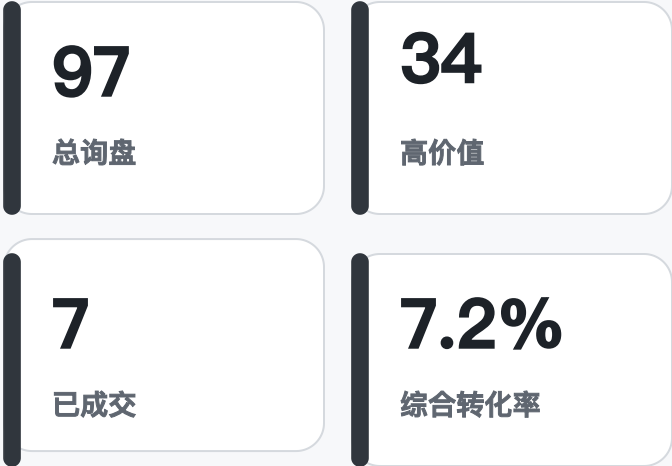
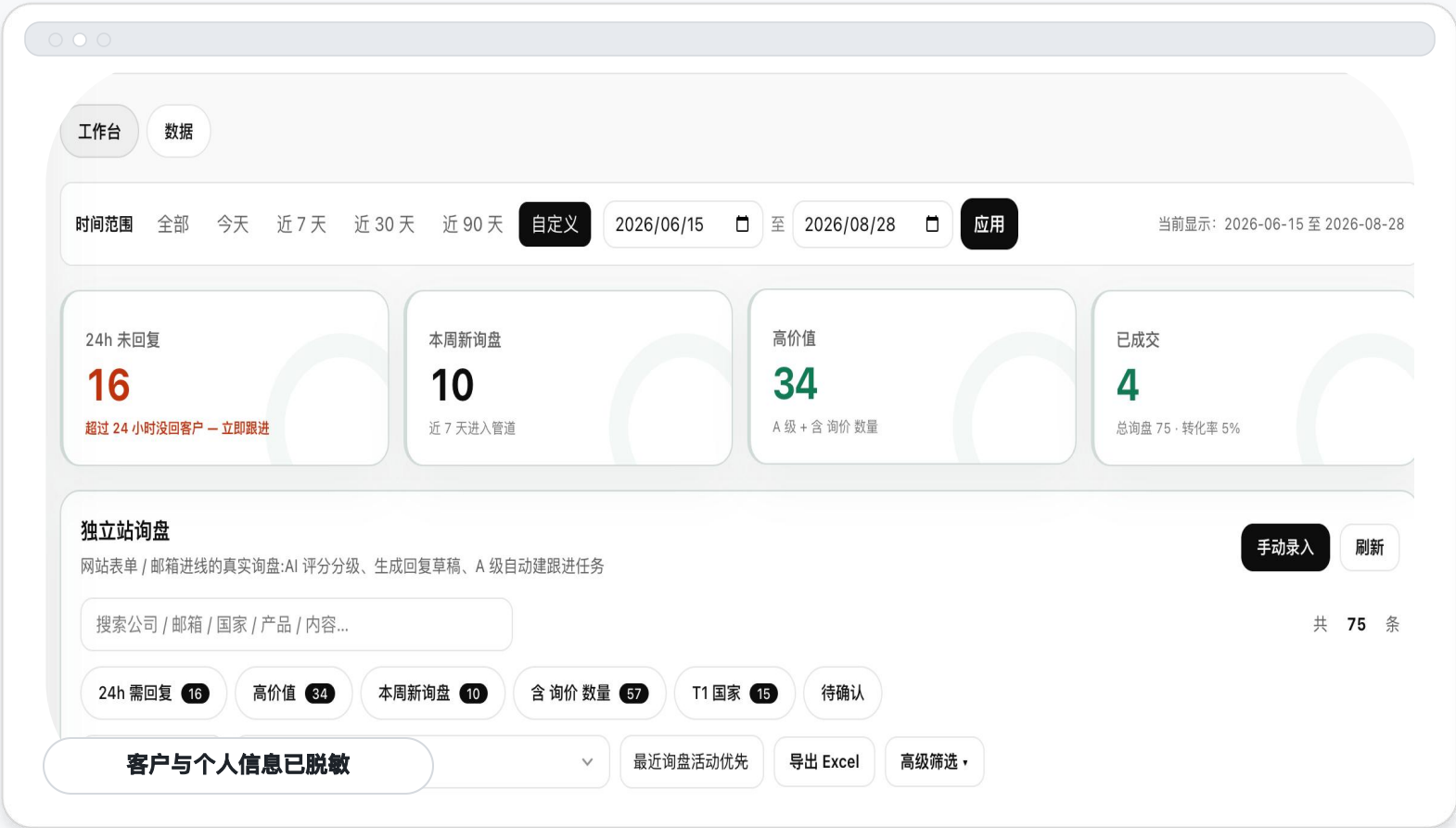
平均互动

2.2万

事件

流量进入可跟进的询盘管道，才真正成为销售资产

独立站 + WhatsApp 询盘统一汇总；截图仅保留无客户身份信息的概览区域。



23

首个 90 天，先跑通第一条可验证增长闭环

标准节奏会根据网站基础、目标市场与客户资源在启动会调整。



原则：先建立可观测基线，再扩大执行规模；每个阶段都形成可验收产物。

24

90 天跑通闭环，全年持续扩大有效动作

增长全案不是项目结束即停止，而是按月诊断、执行、复盘和校准。

Q1

打基础

网站 / 数据 / 首轮内容
首批 ICP 与名单

Q2

验证渠道

复盘曝光与询盘
放大有效关键词和客群

Q3

形成复利

刷新衰退内容
沉淀成交与丢单信号

Q4

年度校准

复盘市场与产品
制定下一年度增长重点

TradeMax 负责

系统运维与数据接入 · 工作流与月度诊断
内容 / 获客 / CRM 能力持续更新

客户团队负责

提供真实产品资料 · 安排审核与销售跟进
回填询盘质量、报价和成交结果

首年整套签约价 ¥79,800

五项交付一次启动；系统年费承担持续运营、私有运维和模块更新。

首年整套方案

¥79,800

其中系统年费

¥49,800 / 年

含系统使用、私有部署运维、技术支持与模块持续更新。

01	外贸获客独立站	¥12,800
02	搜索与 AI 曝光优化	¥7,800
03	LinkedIn 精准获客	¥5,800
04	TradeMax AI 运营系统（1 年）	¥49,800
05	TradeMax AI 获客实战培训	¥3,600

具体范围、页面数量、课次和第三方资源在合同与启动会中确认。

稳定网络环境可以纳入，但必须由持证主体提供线路

可选服务 · 不包含在 ¥79,800 整套方案价格内

TradeMax 可交付

- | | | |
|----|------|-------------------|
| 01 | 需求评估 | 地区、带宽、固定公网 IP、SLA |
| 02 | 方案协同 | 对接持证运营商并核验资质 |
| 03 | 配置验收 | 路由、终端、连通性与故障切换 |
| 04 | 运行协同 | 变更记录、故障沟通与月度检查 |

合规边界

- | | |
|---------|----------------------|
| 不转售线路 | 不层层转租带宽、IP、VPN 或代理账号 |
| 不自建信道 | 不提供未经批准的跨境专线或通道 |
| 不承诺规避风控 | 不使用防封号、永不掉线等表述 |
| 限定合法用途 | 不支持群控、垃圾营销或未授权抓取 |
- 客户与持证运营商签署线路合同；第三方线路费与 TradeMax 配置协同费另行报价。

27

全案能够落地，依赖产品能力和技术交付能力

Eric Hong · AI Engineer · TradeMax Agent 核心开发者



CAIE · 认证人工智能工程师

IT 背景 · 资深 Vibe Coding 实践者

UNSW IB 硕士 · 加 / 新 / 澳三国求学

公开技术成果

19

GitHub 公开项目

140+

累计 GitHub Stars

133

B-agent Stars

github.com/EricHong123

[代表项目：B-agent ↗](#)

1

AI Agent 工程

模型编排、工具调用、任务执行与业务产品化。

2

全栈系统集成

连接网站、数据、内容、获客、CRM 与自动化。

3

快速产品迭代

高频原型、快速验证、代码审查与生产级收敛。

先诊断现状，再确认第一阶段启动范围

用 60 分钟梳理你的产品、市场、网站、流量和销售链路，形成一份全案启动建议。

01

现状诊断

网站 / 数据 / 流程

02

目标确认

市场 / 产品 / ICP

03

范围锁定

交付 / 责任 / 验收

04

启动执行

90 天首轮闭环

下一步：预约 AI 外贸增长全案诊断

预约方案沟通

