



ExportGEO 产品与服务手册

独立营销站 销售中台 AI 获客运营

ExportGEO 为中国制造和 B2B 出海企业提供从营销展示、买家发现到询盘交接的系统与服务。您可以自行使用工具，也可以把网站与营销运营交给我们。

我们负责营销获客与线索交接，您的团队负责跟进、报价、成交和履约。销售中台保存每条线索的来源与后续进展，让双方看清投入、执行与业务结果。

四档套餐对应四个需要。 看清问题，选 GEO 洞察版；建好系统，选营销系统版；持续获客，选全托管增长版；多市场拓展，选全托管扩张版。

本手册按相同栏目说明适合谁、核心效果、服务交付、效果怎么看和双方分工，帮助您直接比较。

2026 年 9 月版

苏州天禄网络科技有限公司

www.exportgeo.cn

套餐与价格总览

先看您需要的结果，再选择由谁执行。全托管套餐已包含约定范围的网站、销售中台和 GEO 工具，无需重复购买基础套餐。

套餐	您希望解决的问题	日常营销执行
GEO 洞察版	看清问题，知道网站和内容该怎么改	您的团队
营销系统版	建好网站，让询盘进入销售管理流程	您的团队
全托管增长版	围绕主产品持续运营，争取更多合格询盘	ExportGEO
全托管扩张版	拓展更多市场与产品线，识别获客机会	ExportGEO

统一报价

套餐	一次性启动费	月费	年付选择
GEO 洞察版	¥0	¥699	¥6,980 / 年
营销系统版	¥9,800	¥1,999	¥19,800 / 年，启动费另计
全托管增长版	¥9,800	¥9,800	按月支付
全托管扩张版	¥19,800	¥16,800	按月支付

费用与周期

- 金额均为人民币含税服务报价。域名、邮箱、广告消耗及约定第三方采购另计；套餐内标准托管与模型用量已包含。
- 系统版年付首年合计 ¥29,600，续年 ¥19,800；月付首期 3 个月。
- 托管首期 6 个月，按月支付。增长版前 6 个月含启动费 ¥68,600；扩张版 ¥120,600。
- 启动费签约付 50%、验收付 50%；月费从系统验收可用之日起按服务月预付。

四档均由客户负责销售成交。营销目标用于评估方向，不代表固定询盘、订单或利润承诺。具体范围与条款以确认方案及合同为准。

启动费具体做什么

启动费支付首次建站、系统配置和上线交付，只收一次。月费支付验收后的系统使用、维护，以及所选托管套餐约定的持续营销执行。启动费不按年重复收取。

一次性完成的工作

启动工作	您收到的交付
需求与资料整理	确认产品线、目标市场、网站结构和资料清单
独立营销站搭建	标准品牌样式适配、约定页面、产品初始导入、移动端与基础搜索配置
销售中台初始化	工作区、账号权限、线索分配、销售阶段、标准报价及订单记录配置
询盘与数据接通	表单入中台、WhatsApp 联系入口、来源追踪与通知测试
GEO 初始配置	约定问题、市场、引擎与竞品配置，建立首轮监测基线
上线验收与培训	页面及业务流程测试、备份检查、2 场线上培训与交付清单

各档启动范围

- **GEO 洞察版 ¥0**：提供工具开通和标准接入指导，由客户接入现有网站；不包含上述人工建站、中台配置与上线交付。
- **营销系统版 ¥9,800**：1 个英文站，12 个核心页面、30 条产品导入，5 个中台账号，完成上述标准启动工作。
- **全托管增长版 ¥9,800**：1 个英文站、1 条产品线、2 个市场，15 个核心页面、50 条产品导入，10 个中台账号；同时确认首个服务月的运营计划。
- **全托管扩张版 ¥19,800**：1 个双语站、2 条产品线、5 个市场，25 个核心页面、100 条产品导入，20 个中台账号；增加语言版本配置与多市场运营计划。页面按语言版本分别计数。

怎么付款与验收

签约支付 50%，启动交付验收支付 50%。¥9,800 档分别支付 ¥4,900；¥19,800 档分别支付 ¥9,900。验收核对约定页面、产品、账号、询盘送达及培训记录；月费从系统验收可用之日起计算。

启动范围采用标准模板与现有接口，客户提供真实、完整资料。域名、邮箱、广告媒体及其他约定外采另计；额外页面、自由定制与复杂集成先确认报价。启动建站不抵扣验收后服务月的内容交付额度。

分成合作如何处理启动费

联合增长和联合经营均免启动费。经评估采用约定的增长版启动范围，由 ExportGEO 投入；不因未出单而追补建站费。客户仍承担事先确认的第三方采购与商品履约费用。

GEO 洞察版

¥699 / 月 或 ¥6,980 / 年 无启动费

启动安排：无启动费；含工具开通与标准接入指导，不含人工建站。

适合谁

已有网站和运营人员，希望了解海外买家通过 AI 能否找到自己，并明确下一步优化重点的企业。

核心效果

看清问题，知道怎么改。看见品牌与竞品的推荐差距，找到值得完善的页面和采购问题，让团队有依据地安排优化。

服务交付

项目	包含范围
网站与市场	接入 1 个现有网站，2 个目标市场
团队与系统	3 个平台账号；本档不含建站与销售中台
AI 监测	100 个问题，最多 2 个实际可用引擎
月度额度	1,500 次采样，2 次审计，5 家竞品
内容与页面	提供内容机会与修复建议，由您的团队执行
询盘与来源	追踪可识别的 AI 访问、表单询盘和 WhatsApp 点击
复盘与支持	自动月报、追踪接入指导、标准在线支持

效果怎么看

先建立监测基线，每月比较同组问题的品牌推荐率、引用页面和竞品差距。已接入追踪的网站，同时查看可识别来源访问与有效询盘。

双方分工

我们提供工具、诊断建议和接入指导；您安装代码、执行网站与内容优化，并负责销售。采样额度由工作区共享，不承诺全部问题每日监测；可单月购买或年付。

营销系统版

¥9,800 启动费 + ¥1,999 / 月

年付服务费 ¥19,800，首年含启动费 ¥29,600；月付首期 3 个月。

启动费包含：英文站搭建、产品导入、中台与询盘配置、GEO 初始配置、验收及培训。

适合谁

有自己的运营和销售人员的，需要配齐独立营销网站与询盘管理系统的企业。

核心效果

建好系统，接住并管理询盘。 买家能查看产品并联系您，销售能在中台查看来源、分配线索和记录跟进，形成完整的业务流程。

服务交付

项目	包含范围
网站与市场	自有域名英文站，2 个目标市场；12 个核心页、30 条产品导入
团队与系统	中台 5 账号；线索分配、任务、销售阶段、报价模板、订单与回款记录
AI 监测	150 个问题，最多 3 个实际可用引擎
月度额度	3,000 次采样，4 次审计，5 家竞品
内容与页面	初始建站；每月 2 小时既有功能配置或小改
询盘与来源	表单进入中台，保留来源；WhatsApp 入口、移动端与基础搜索配置
复盘与支持	自动月报；标准托管、备份、安全更新与支持；2 场培训

效果怎么看

上线验收测试询盘送达、权限、分配、报价与订单记录，以及归因和备份。上线后按月查看访问、有效询盘与跟进情况，判断网站承接是否顺畅。

双方分工

我们建设和维护系统；您负责内容、产品更新与销售。资料齐全后目标 20 个工作日内上线，客户审核等待时间另计。不含持续人工代运营、复杂 ERP 对接；WhatsApp 入口不等于聊天记录自动同步。

全托管增长版

¥9,800 启动费 + ¥9,800 / 月

首期 6 个月，按月支付；前 6 个服务月含启动费合计 ¥68,600。

启动费包含：营销站搭建、产品导入、中台及 GEO 配置、首月运营计划、验收及培训。

适合谁

有明确主产品、稳定供货能力和销售负责人，希望把日常营销执行交给我们的企业。

核心效果

持续运营，争取更多合格询盘。围绕主产品和目标买家的采购问题，持续发布内容、优化页面，提升被发现和被联系的机会。

服务交付

项目	包含范围
网站与市场	1 个英文站、1 条产品线、2 个市场；15 个核心页、50 条产品导入
团队与系统	中台 10 账号；包含系统版基础能力、托管与培训
AI 监测	300 个问题，最多 3 个实际可用引擎；关键问题每周监测
月度额度	6,000 次采样，8 次审计，10 家竞品
内容与页面	每月 4 个新内容、4 个页面优化、10 条产品维护、4 小时技术优化
询盘与来源	保存来源并交接销售；每月质量复盘最多 30 条线索
复盘与支持	每月 1 份经营报告、1 次 60 分钟会议；标准维护与支持

效果怎么看

每月核对发布与优化记录，再看 AI 推荐与引用、可识别来源访问、有效询盘及其中的合格询盘。每 90 天结合客户反馈，判断哪些内容和市场值得继续投入。

双方分工

我们负责计划、内容、页面、技术和线索交接；您确认产品事实并跟进成交。每件内容含 2 轮集中修改；资料齐全后目标 20 个工作日内上线。我们承诺约定交付与响应，不承诺固定询盘量、排名或订单。

全托管扩张版

¥19,800 启动费 + ¥16,800 / 月

首期 6 个月，按月支付；前 6 个服务月含启动费合计 ¥120,600。

启动费包含：双语站搭建、产品导入、中台及 GEO 配置、多市场运营计划、验收及培训。

适合谁

已有外贸基础、资料和销售承接能力，希望同时拓展更多市场与产品线的企业。

核心效果

覆盖更多市场，找到更值得投入的获客方向。 增加语言、内容与页面覆盖，按市场和产品线比较询盘质量，调整后续投入重点。

服务交付

项目	包含范围
网站与市场	1 站、2 条产品线、5 个市场；英文加 1 种语言；25 个核心页、100 条产品导入
团队与系统	中台 20 账号；包含系统版基础能力、托管与培训
AI 监测	600 个问题，最多 4 个实际可用引擎；关键问题每周监测
月度额度	12,000 次采样，12 次审计，15 家竞品
内容与页面	每月 8 个新内容、8 个页面优化、20 条产品维护、8 小时技术优化
询盘与来源	保存来源并交接销售；每月质量复盘最多 60 条线索
复盘与支持	每月 1 份经营报告、2 次会议；标准维护与支持

效果怎么看

沿用增长版指标，并按市场、产品线和语言比较页面表现、有效询盘与合格询盘。交付量增加用于扩大覆盖，不代表询盘或订单按比例增长。

双方分工

我们执行多市场营销，您确认资料并销售跟进。资料齐全后目标 30 个工作日上线。各语言版本分别计数，4 篇双语内容计 8 件，初始页面同理；含标准翻译和每件 2 轮修改。第二网站、专业认证翻译和复杂集成另计。

获客效果怎么看

交付看记录，获客看询盘，成交看客户跟进。启动时先确认目标市场、采购问题和线索标准；后续使用相同口径比较，不用内容数量代替询盘效果。

每月看同一组指标

层次	查看什么	能说明什么
服务交付	上线页面、内容链接、修改记录、工时与交接记录	约定工作是否完成并可验收
买家发现	AI 推荐率、引用页面、可识别来源访问	在监测样本中能否被找到，是否带来访问
询盘质量	有效询盘、合格询盘、目标市场与需求	是否接触到真实且匹配的潜在买家
客户销售	联系、报价、订单、实际回款	客户跟进后的业务结果，由客户更新

询盘如何区分

有效询盘：有可联系的买家信息和与产品相关的主动咨询，剔除垃圾、测试及重复记录。WhatsApp 点击、匿名访问和未核验的联系方式单列。

合格询盘：在有效询盘中，经客户或双方核对，符合启动时约定的目标客户、产品需求等条件。有待确认的信息标为待核验，不推测采购量或意向。

同一买家公司和同一采购需求的重复联系只计一次；新增独立需求另记，复盘时同时显示去重买家数与询盘数。

什么时候复盘

启动先验收系统并记录基线。上线后首个服务月检查收录、监测和询盘通路；第 2 至 3 个服务月观察内容与询盘变化；每 90 天决定继续、调整市场或调整内容。洞察版和系统版由客户执行优化，托管版由我们执行。这是工作节奏，不是出单时限。

数字如何解释

AI 推荐率为同一监测范围内，推荐本品牌的有效响应次数除以有效响应总次数；报告标明问题、引擎、市场、时间和样本量，失败请求单列。样本或范围变化时分开比较，基线为零时显示绝对数量，不宣称增长百分比。

可识别来源访问不等于全部 AI 流量，引用出现也不等于带来访问。没有询盘时如实记录为零并分析原因；数据未接入或不足时标明缺失。四档均不保证固定排名、询盘、订单或利润。

联合运营合作方式

如果您的产品具有明确竞争力、利润空间及稳定交付能力，可以申请联合运营。服务以全托管增长版范围为基础，通过项目评估后确定合作方式。

方式	启动费	月固定费	项目利润分成
固定服务费	¥9,800	¥9,800	无
联合增长	¥0	¥3,980	20%
联合经营	¥0	¥0	30%

如何选择合作方式

两档分成均按约定的项目贡献利润计算：联合增长为 ¥3,980 / 月加 20%；联合经营为零固定月费加 30%。

固定服务费适合希望支出可预期、保留全部项目利润的企业。联合增长通过基础月费和利润分成分担投入。联合经营由我们先投入标准系统与营销服务，适合愿意透明对账并共同经营的项目。

三种方式均由我们负责获客、客户负责联系、报价、谈判、成交与履约。扩张版或特殊交付需求需单独核价。

申请条件

- 产品与供货真实稳定，能提供完整的规格、案例、资质和图片资料。
- 有明确销售负责人，愿意及时跟进线索并更新中台状态。
- 接受订单、成本和实际回款核对，签约时确认存量客户排除名单。
- 具备适合持续营销的利润空间和销售周期，经双方评估后启动。

免前期服务费的范围

联合经营免 ExportGEO 启动费和固定月服务费，包含约定站点、中台及营销运营投入。域名、企业邮箱、广告媒体、第三方接口和商品履约费用仍由客户承担，外采事先确认，不默认由我们垫资。

合作不强制购买广告。联合增长在未产生利润的月份仍收取 ¥3,980 固定月费；联合经营不设隐藏最低服务费或未出单后追补建站费。

利润计算与订单归属

分成使用可核验的项目贡献利润，不采用企业整体净利润。双方在启动时确认成本口径和来源记录，之后按实际履约与回款结算。

项目利润口径

符合归属条件且已履约订单的实际回款，减去退款折让、采购或制造成本、卖方承担的运保、支付及平台手续费、约定直接税费，再减去双方确认的项目广告等外采成本。

公司任意分摊的房租、老板工资、历史亏损不计入；ExportGEO 服务费和本次分成不在该利润中再次扣减。订单应付但尚未支付的直接成本也应计入，避免提前分配履约资金。

计算示例

示例项目	金额
已履约订单实际回款	¥100,000
货物成本	¥70,000
卖方运保费用	¥5,000
手续费与约定直接税费	¥2,000
已确认项目获客外采成本	¥3,000
项目贡献利润	¥20,000

按 30% 联合经营计算，ExportGEO 分成 ¥6,000；按 20% 联合增长计算，若当月仅有这笔利润，服务费用为 ¥3,980 加 ¥4,000 分成，合计 ¥7,980。本例为计算说明，不是收益预测。

归属与结算规则

- 排除签约前已有客户及在跟商机；新线索需记录买家公司、联系方式、获取时间和来源，经双方核对后确认。
- 同一买家公司去重；自首次有效线索登记起 12 个月内签订的订单及复购纳入约定分成。
- 按累计项目利润核算并扣除已结分成，亏损及退款结转；已多付分成抵扣或退还。不对未回款应收款分成。
- 每月对账，次月 10 日前出明细，15 日前支付确认金额。争议项目单列，不影响无争议部分核对。

服务流程与线索交接

营销执行与销售跟进由双方配合完成。启动时就确认资料、权限和负责人，确保网站上线后，真实询盘能进入客户的销售流程。

阶段	ExportGEO 负责	客户负责
启动确认	明确市场、交付清单和数据接入	提供产品资料、域名权限、销售负责人
系统上线	网站、中台、归因及测试询盘联通	审核事实、价格和品牌表达
月度运营	内容、页面、技术优化及监测	按约定时限反馈与确认
线索交接	保存来源、需求和联系方式并通知	联系买家、确认需求、报价和谈判
经营复盘	分析获客与执行，提出下月计划	更新订单、回款和流失原因

线索交付标准

有效交接信息包括可联系的买家信息、获取时间、来源页面或渠道，以及买家主动提供的国家、产品和采购需求。没有得到的信息不推测补齐，匿名访问和 WhatsApp 点击不作为可联系询盘交付。

网站表单按标准接口进入中台；人工渠道线索在获取后 1 个工作日内登记和通知。客户建议在 1 个工作日内首次联系、每周更新商机、每月核对订单及回款。

交付与响应

每件人工内容含两轮集中修改；产品事实由客户确认。普通支持在 1 个工作日内首次响应；生产故障在约定工作时间内 4 小时响应，具体修复排期按影响范围确定。

因我方原因未完成的交付免费顺延补足；客户缺资料或审核延迟的事项记录原因并重排。新增需求和超额用量先确认范围与费用，不自动扣款。

每 90 天复盘交付、可见度、有效询盘及客户销售进展，决定下一阶段的市场重点与投入。

资产归属与合作安排

独立营销站使用客户自有域名，销售中台为客户提供隔离工作区。合作结束后，客户仍应能取得自己的内容和业务数据。

资产与数据

域名、客户提供的品牌及产品资料、客户业务数据归客户。约定完成的客户专属页面和内容按合同交接；通用软件、共享平台及系统代码归 ExportGEO。独立工作区不默认包含私有部署或源代码许可。

退出时提供约定格式的产品、客户、商机、报价、订单及可导出站点内容，并提供 30 天只读导出期。客户可继续订阅营销系统版，也可迁出；停止付费后不包含永久托管。

服务周期与退出

固定托管首期 6 个月，分成合作建议 12 个月。第 90 天及之后可提前 30 天通知停止，结清已提供及通知期服务、已批准且不可取消的外采成本，不追收全部未来月费。

纯分成合作不追补历史月费或建站费。退出后不再认领新线索；已归属线索的可分成签单期限，以原 12 个月窗口和终止后 6 个月两者较早者为准。期限内已签订单的后续回款继续按约定结算。

常用增购

增购项目	服务价格
同一中台增加 5 个账号	¥300 / 月
4 个英文人工内容交付件	¥3,200
4 个已有页面优化	¥1,600
标准化产品资料额外导入 50 条	¥1,500 / 次
技术配置或小改动	¥400 / 小时，4 小时起

第二网站、其他语言、专业翻译、广告代投和复杂系统集成单独确定范围。所有宣传价格和交付数量以双方确认的报价单与合同为准。

联系 ExportGEO

官网：www.exportgeo.cn 邮箱：exportgeo@sz-tianlu.com

微信或手机：18151111427 苏州天禄网络科技有限公司