企业 GEO 营销服务 / 全年产品增长矩阵

看懂买家的需求，再开下一个市场

您有一批好产品，下一批样品该寄给谁？我们用一年和您研究不同国家、行业的买家，分别准备零售选型资料和经销商要的安装、供货资料。按市场复盘实际问价、索样和订单，下一次推哪款、联系谁，销售手里有依据。

$30,000

美元 · 全年服务 · 12 个月



同一盏灯，给车主和给经销商该看什么？

车主可以先看装车效果，经销商可以先核对安装件。销售据此准备演示、寄样和报价。 AI 场景示意

一年下来，您的团队能积累什么？

知道哪些买家值得跟进

按产品、行业和国家研究买家需求，给销售一份有公开依据的目标企业清单。收到问价、样品或经销合作请求后，结合对方的实际问题安排下一次沟通。

积累能跨市场使用的资料

同一款产品的规格、演示和买家常问的问题先在品牌主站整理好。进入下一个市场时，团队沿用已核实的资料，再研究当地买家的问法、适配条件和购买习惯。

用市场反馈决定下一步

每月一起看哪些内容获得搜索点击或 AI 引用，哪些产品出现真实询价和订单。一个型号反复有人索样，就能围绕它补充经销资料，进一步开发同类客户。

一款房车灯，可以回答几种不同的采购问题

以房车篷灯为例，照亮踏步、营地照明和雨夜开门是三个不同的使用场景。客户可直接查看或下载三张示意图。进入新的语言市场，销售能沿用这组图，再补上当地买家关心的安装和供货资料。

查看实际素材与下载 →

交付给您，今后由您继续经营

适合有较完整的产品目录、多个目标市场，并有销售团队承接询价和跟进样品的企业。 MadeInRed 找出买家、准备选型资料，Boltoo 搭建产品站，RemakeAds 把产品实拍与卖点做成针对不同采购场景的短片。您按同一份清单验收页面、视频和询价入口。查看三方企业联合方案 →

600 个	**产品获客站**	600 个专属域名和产品站按市场分批上线。不同国家、语言与行业各自研究买家需求，主站沉淀产品事实，各站复用已核实资料。
12 个月	**团队持续运营**	覆盖研究、内容更新、企业开发和一座多语言主站。可选 Shopify 或 WordPress + WooCommerce，选 Shopify 含 12 个月 Basic 订阅。全年规划开发 500 家去重目标企业。
$30,000	**AI 执行额度**	用于研究、获客、文章、独立图库、介绍视频和短视频。团队配套开发信、比较页和基础外链建设，各批次交付资产清单与用量记录。

买家从不同网站来，回到您的品牌店。

买家从产品站（B 站）进入您自己的品牌主站（A 站）询价或购买。以后要找同款、补货、联系销售，回到同一家店即可。无论新增多少个 B 站，都可以接入这一座主站。

两档都交付支付网关源代码和接入说明，您可永久使用，免网关授权续费。

产品站 B	按用途、行业或当地语言选型
品牌主站 A	联系您的团队 · 在同一家商店结账
您的商户账户	主站查订单 · 支付机构结算货款

同一笔预算，市场上能买到什么？

三家官网公开报价，均为美元，核对日期为 2026 年 11 月 20 日。采购时请同时比较计费周期、由谁执行、交付后能带走什么。

供应商与方案	价格与周期	实际购买的范围
Peec AI · Starter 官方价格与范围 ↗	**$95 / 月** 若连续按月使用一年，合计 $1,140。	50 组提示词、3 个模型、1 个项目，按日监测。适合已有执行团队的企业。
Writesonic · Basic 官方价格与范围 ↗	**$199 / 月** 年付折算，每年 $2,388。	跟踪 AI 可见度，含每月 25 篇 AI 文章等工具额度。企业自行组织发布和获客。
WebFX · GEO 服务 官方价格与范围 ↗	**$3,000 / 月起** 若按起价连续 12 个月，年化 $36,000 起。	机构团队做 AI 查询研究、内容和可见度跟踪。具体项目范围与价格由其报价确定。
MadeInRed × Boltoo × RemakeAds 全年产品增长矩阵	**$30,000 / 年**	600 个专属域名、全年团队运营、一座收款主站与网关源码，含等额 AI 额度。

选择年度服务，您有团队全年研究买家、更新各市场的内容和开发企业。每月把新增资料、销售反馈和下一批产品计划放在一起，方便负责人决定下一个市场推什么、由谁跟进。

做采购预算时，费用怎么算？

30,000 美元按 12 个月摊算为 2,500 美元/月，按 600 个 B 站摊算为 50 美元/站。两项是同一包价的不同观察角度，合同按年度服务报价。

AI 额度按平台客户价核销，可查看用量和余额。Shopify 订阅期满、域名续费、WordPress 托管与付费插件、支付渠道交易手续费按约定计费。

签约和交接时，您可以核对什么？

店铺、资料和收款怎么验收？	店铺和收款账户开在您名下，合同列明域名持有人和素材交付格式。从两个不同 B 站各下一笔测试订单，在同一 A 站核对订单号、商品和金额。真实货款按支付机构的结算记录核对。
如何进入下一个语言市场？	先在 A 站核对当地语言的型号、价格、配送与结账，再按当地买家的问题建设 B 站。已有 B 站也可以在原域名增加语言页面。
谁在询价，谁已经买了？	买家主动提出价格、交期、样品或经销需求，按来源去重。目标企业、已发开发信、有效询盘与已支付订单分别列账。全年以 1,000 条有效询盘为经营目标。收到的询盘和订单按实统计。
以后想扩大经营怎么办？	每追加 50 个产品 B 站为 2,000 美元，沿用已交付的网关。每批开工前确认产品、语言、域名及续费安排、内容范围和验收时间。

规划我的年度市场

带上产品目录、最有经验的市场和想新开的国家。我们一起挑第一批产品，梳理可复用的销售资料，订下首批市场与跟进安排。

hello@madeinred.com · 联系方式