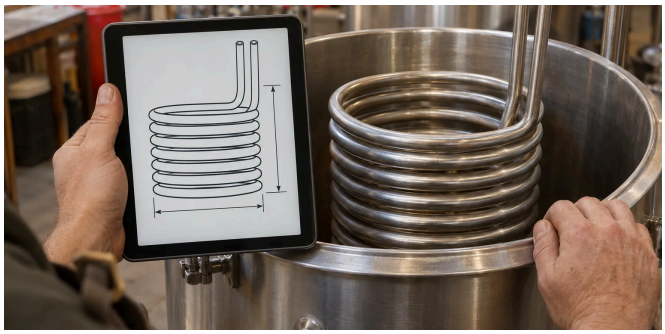
MadeInRed × Boltoo × RemakeAds

企业 GEO 营销服务

让海外采购找到您，带着具体需求来询价

您提供一款主推产品和销售最常听到的问题。我们找出谁会问、用什么语言问，把答案做成买家找得到的产品页、看得懂的演示，以及销售能直接发出去的资料。买家愿意谈时，回到您自己的品牌店询价、索样或下单。下次上新品、进新市场，网站、内容和客户关系都能继续经营。



“这款适合我的设备吗？”

把采购会问的第一句话做成销售随时能发的选型资料。

AI 场景示意

三个应用怎样帮您经营同一款产品

您想解决的事	团队怎样做	销售拿到什么
同一款产品，先开发哪类采购?	**MadeInRed** 研究目标市场的搜索、AI 实测回答、同行页面和潜在采购企业。把买家关心的规格、适配与使用场景同您核实，写成文章、比较页、FAQ，并制作独立图库和选型讲解。	有出处的企业名单、匹配理由、公开联系入口、首封开发信草稿和可转发的选型资料。
买家从搜索或邮件过来，发他哪一页?	**Boltoo** 从商品表建立独立产品站。每个站讲清一个具体用途，用当地语言把读者带到品牌主站上对应的型号、询价入口或结账页。	可访问的网址、产品与域名对应表、可下载迁移的网站文件，以及由您掌握的品牌店。
买家没见过实物，怎样让他愿意看样?	**RemakeAds** 按品类研究商品视频，从有来源的销售估算和视频里挑出值得借鉴的开场、镜头和演示顺序。团队用您有权使用的素材制作版本，核对外观、字幕和卖点，再交付成片。	可预览、下载的短视频，标明受众、用途和对应商品页。销售可以发给采购，市场团队可用于自有社媒或经确认的广告测试。

三段工作共用一份产品资料。 MadeInRed 找到的买家问题写进同一张简报。建站的人据此选承接页面，制片的人据此选演示镜头，销售拿到同一型号的链接、视频和回复建议。您和一个项目团队对接，确认产品事实、成品和费用。MadeInRed 获客实例 · Boltoo 建站与发布 · RemakeAds 制作与下载

一盏房车灯，怎样让海外经销商开口谈样品

以英国 AwninLight 公开在售的 12V 房车篷灯为例。车主问的是“夜里上车，灯照得到台阶吗”，配件商要决定的是“能否替换客户车上的旧件，值得先拿几只试装吗”。这两个问题决定了我们去找谁、页面先放什么、视频第一镜拍什么。查看在售型号 · 查看三张使用场景图



同一款房车灯，车主先看装车效果，经销商先核对安装件。AI 场景示意。

买家和场景	页面和短视频怎样配合	让买家迈出的下一步
车主选灯。天黑回到营地，手里拿着东西，想看清门锁和脚下。	产品站首页先给出安装位置、适配条件与晚间进门的画面。短片分镜先拍门锁和台阶，再切到同一机位开灯后的实拍，让买家看见灯装在哪里。	进入品牌店核对车型和型号。销售可以把这一页发给有相同疑问的买家。
配件经销商试装。货架上已有几款相似的灯，采购最先想确认哪些车能用。	经销页面提供经核实的尺寸、孔位和接线说明。短片分镜先把旧件和样品并排，再拍安装板和接头特写，结尾请采购提供车型或旧件照片。	采购发来车型、试装数量和收货地。销售核对适配，回复样品安排、起订量和批量交期。

销售可以这样开场。 “您店里提供房车外部照明配件。若您正在评估替换灯，可以把常见车型或旧灯安装位的照片发给我。我先帮您核对孔位和接头，再按您计划试装的数量准备样品报价。”

给英国采购的跟进邮件可以更短。“Which caravan models do your customers most often need replacement lights for? If you send a photo of the mounting plate, I can check the fit and put together a sample quote.” 邮件附经销页面和安装细节短片。采购回信后，销售把对方的车型和需求记入该企业的跟进记录。

上表是为这款灯编写的联合服务样稿。现有实例页提供公开商品、可下载的场景图，以及另一款产品 BeerCoolin 的英文指南和带字幕的选型讲解。正式制片时，团队按客户确认的实拍和规格核对演示。站内示意图和参考视频的销售估算各标明来源。打开可播放和下载的实例 · 查看短视频创意研究方法

同一套方法也适用于其他行业。机械配件的工程师先看尺寸和适配，经销商更关心货期与备件。玩具采购要在几秒内看懂玩法，渠道团队则需要知道包装里有什么、适合哪类门店。年度服务先研究各行业真实的问题，再决定该做哪一页、拍哪个镜头。

从提供商品资料，到销售接住询盘

合作环节	企业参与什么	团队交什么，怎样验收
确定首批产品	提供商品表或 SKU 链接、目标市场、一条真实采购问题，以及可使用的图像或视频。指定能确认规格、价格、交期及接收询盘的人。	给出买家类型、当地用词、现有竞品页面和首批清单。双方确认每项素材的用途、语言、数量、片长、交付日期和预算。
备好页面与素材	确认型号、适配、供货条件和品牌表达。	交付可发布文章、FAQ、图库、选型讲解及约定的短视频版本。每项列出文件、对应型号、目标买家和落地页。销售可以实际打开、播放、下载。
上线并交给销售	指定询价接收人，核对样品和批发询价渠道。	打开一个 B 站，沿当地语言页面到 A 站的对应型号。提交测试询价，由指定销售核对收到的内容。再从两个 B 站各下一笔测试订单，在同一 A 站核对订单号、商品及金额。
跟进并复盘	销售记录有效询价、索样、报价、采购订单和回款。同一企业多次沟通保留在同一条记录中。	把搜索或 AI 引用、页面访问、视频版本和销售反馈对上。看到某个型号反复有人问接头规格，就补实拍和适配表，再用同一批资料开发同类企业。

GEO 怎样帮上忙。 我们用目标语言记录买家在搜索和 AI 里怎样问，再把经核实的答案发布在固定网址。复盘时重查相同问题，记录能观察到的引用和访问。销售复盘另外看哪些企业主动询价、哪些已经索样、报价或付款。能确认来源的记录关联到具体页面或视频，来源待核的单独标记。

您长期掌握什么。 品牌主站（A 站）沉淀多语言商品资料、询盘和订单。各独立产品站（B 站）按产品或应用场景获客，共用 A 站和一套支付网关。交接时提供站点部署包、域名清单、可用内容和视频文件、维护说明及网关源码。网关代码永久使用，免授权续费。店铺和收款账户在您名下，货款按支付机构的结算记录核对。

先建立一个市场，还是经营多个市场

合作内容	矩阵启动 · 5,000 美元 / 项目	全年产品增长矩阵 · 30,000 美元 / 年
适合的企业	有主推 SKU，准备先做深一个行业或语言市场。交付后由自己的团队继续经营。	有产品线和销售团队，准备分批开发多个国家或细分行业，持续比较真实需求。
网站与店铺	50 个专属域名、50 个产品 B 站、1 座新建或接入的 A 站。	600 个专属域名、600 个产品 B 站、1 座多语言 A 站，按市场分批上线。
团队与素材	围绕确认的首批买家，交付研究、选型内容、站点、销售素材和约定的短视频版本。	12 个月研究、内容更新、短视频版本制作、客户开发和月度复盘。按行业反馈调整下一批选题和素材。
套餐权益	含 5,000 美元 MadeInRed AI 执行额度。选 Shopify 含连续 3 个月 Basic 基础订阅。	含 30,000 美元 MadeInRed AI 执行额度。选 Shopify 含 12 个月 Basic 基础订阅。
经营复盘	按批核对交付清单、用量及已有反馈，移交运营资料。	规划开发 500 家去重目标企业，1,000 条有效询盘是年度经营目标。实收询盘、订单和回款按实登记。

费用怎样确定。 两档都可选择 WordPress + WooCommerce，也都包含统一收款网关源码。每追加 50 个产品 B 站为 2,000 美元。各批报价列明视频条数、版本、语种、修改范围、制作费用及如何计入套餐。MadeInRed 执行额度按平台客户价记录用量。媒体广告费由您另行确认。报价同时列清域名续费、Shopify 到期续订、WordPress 托管与付费插件、支付渠道手续费和素材使用权。启动服务明细及市场比价 · 年度服务明细及市场比价

把第一款产品带来。 发来一款想在海外卖好的产品、一个目标市场和采购常问的一句话。第一次沟通就一起决定先找哪类买家，哪份材料值得先做，以及买家愿意询价时由谁接手。联系项目团队 · 下载并填写一页需求单