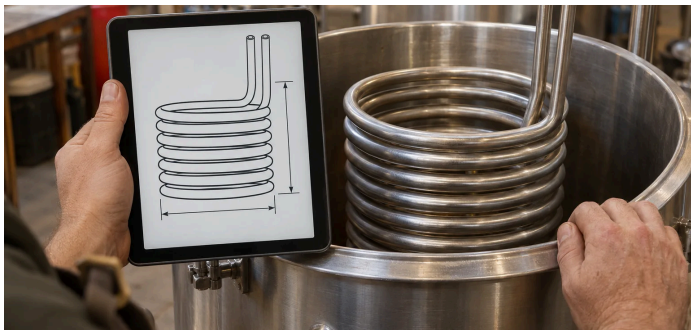
企业 GEO 营销服务 / 矩阵启动

为您的产品建立长期获客的渠道

同一个选型问题，您的销售回答过多少遍？我们把产品经验做成带尺寸、图解和演示的指南，发布在您自己的网站。海外买家通过搜索或 AI 做功课时有资料可查，销售接到询问也可以直接发给对方，接着谈型号、样品和报价。

$5,000 | 美元 · 一次性项目



这只冷却盘管，放得进我的酿造锅吗？

买家可以对照选型图自己判断，也能把设备尺寸发给您的销售确认。 AI 场景示意

第一批产品上线后，您能怎样做生意？

让买家按用途找到产品

我们查看当地搜索结果和 AI 的实测回答，再和您核对规格。选型、适配和使用条件都写进产品页，买家可以按自己的需要判断哪款合适。

给销售一份随时能发的资料

有人问到型号或要看演示，销售可以直接发对应的比较页和视频。想买的客户能进入品牌店下单，想批量采购的经销商能联系您问价、索样。

把这次解答用到下一次

销售遇到反复被问的问题，可以把核实后的回答补回常见问题页。下次接待买家、培训销售或介绍同系列新品，都有现成资料可用。

一篇指南，买家可以自己查，销售也可以直接发

BeerCoolin 的英国站已发布一篇英文指南，回答「夏天用自来水冷却 20 升麦汁要多久」。水温、流量、设备条件写在同一页。销售收到相似询问时，可以先发指南，再和买家核对型号。

查看实际素材与下载 →

打开已发布的英文指南 ↗

交付给您，今后由您继续经营

适合已有一批可交付产品、希望先打开一个明确市场的工厂、品牌和外贸团队。 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 →

50 个	**独立的产品获客站**	每个专属域名服务一种具体的产品需求。您拿到一份对应清单，能看到每个站面向谁、回答哪个选购问题、买家到哪里询价或购买。
1 座	**品牌收款主站**	新建或接入您的 Shopify 或 WordPress + WooCommerce 商店，配置商品、配送、目标语言和收款。选择 Shopify 含连续 3 个月 Basic 基础订阅。
$5,000	**AI 执行额度**	团队用额度做产品研究、客户开发、FAQ、比较文章、场景图、视频和开发信，也为产品站安排基础外链建设。按平台客户价记录使用量，逐批交付。

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 矩阵启动	**$5,000 / 项目**	50 个专属域名、50 个产品站、一座收款主站与网关源码，含等额 AI 额度。

监测工具帮您观察品牌在哪些回答里出现，内容工具帮团队生产资料。选择启动服务，您会拿到已经发布的产品站、销售可直接发给买家的素材，以及由自己掌握的询价和购买入口。

做采购预算时，费用怎么算？

启动包价按 50 个 B 站摊算约 100 美元/站，包含团队、A 站和网关。后续追加 50 个产品站为 2,000 美元，沿用同一套网关。

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。
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。

讨论我的首批产品

带上一款您最想在海外卖好的产品，告诉我们销售最常听到的一个问题。一起看买家会怎么找、要看什么才愿意问价，以及第一批内容该做什么。

hello@madeinred.com · 联系方式