

国际物流海外仓私域分销红利

批量获取
主动营销

客户关系递进
从粉丝到分销

效率工具赋能
供应链赋能

<https://www.SocialEpoch.com>



刘作云



刘作云 (花名:青雲)

2008-2014 锦程国际物流集团 锦程物流网

八大港口国际货代物流区域经理

2014-2016 奥林科技 大掌柜国际物流SaaS 市场经理

2016-2019 字节跳动巨量引擎华东商业化SMB-IS-M1

2019-2021 起量抖音直播 创立抖商会~抖音品牌商联盟

2021-至今 上海摩普网络技术有限公司

傲途 总裁办 市场商务拓展总监

途友会私域出海私董会社群创始人

100+ 跨境综试区产业带百团大战发起人

从增量市场到存量市场的用户增长难题：内卷到外卷



终端用户获取越来越难
广告投放成本越来越高
国际物流利润越来越低
海外代理开发越来越难

从增量市场到存量 从内卷到外卷：信息不对称 信任不传递



B2B外贸

- 平台监管政策 供应商价格竞争
- 站内广告流量分流严重
- 站外难以精准获客
- 大量客户散落在销售团队个人 WhatsApp数字资产容易流失
- 出现飞单跑单造成经营损失



平台B2C卖家

- 平台监管越来越严格 封号问题
- 利用客服方式将用户引到 WhatsApp中后, 缺乏系统管理工具来管理大批量的用户
- 流量内卷 竞价广告越来越贵
- 价格战越来越透明 利润越来越低



独立站DTC

- 广告投放获客成本高企, ROI越来越低
- 成交用户缺乏社交连接建立的方法工具
- 大量意向未成交用户, 白白流失, 没有好的方法进行私域留存、复购和社交裂变

增量时代到存量时代，需要精细化的跨境社交电商私域运营

跨境电商企业出海的商业模式选择，S2b2C是新的趋势红利模式

1.0 B2B外贸出海时代

2.0 B2C跨境电商出海时代

3.0 DTC独立站品牌出海时代

4.0 S2B2C跨境社交电商时代



• 1999外贸出海



• 2005-2021卖家出海



• 2020精品出海



• 2021私域出海

<p>1.0 B2B外贸： 1995中国制造网、 1999年阿里巴巴 Alibaba.com、 2005年敦煌网 Dhgate.com</p>	<p>2.0 B2C电商平台：2005Ebay、 2009Aliexpress、2012Amazon、 2015年Shopee、Lazada</p>	<p>3.0DTC独立站： 2006Shopify、 2013Shoptline、 2017Shoplazza</p>	<p>4.0S2b2C 跨境社交电商： 傲途SocialEpoch</p>	<p>傲途S2b2C海外社交媒体 MarTech数字营销三板斧 1.精准挖掘触达KOC人群 2.沉淀私域流量池做复购 3.系统赋能KOC分销裂变</p>

增量到存量、内卷时代到外卷时代，需要MarTech自动化数字营销

B2B企业销售商业模式选择，Martech自动化数字营销是新的趋势红利模式



SLG+MLG 面销OS: 中供铁军 阿里巴巴	SLG+MLG 电销IS: 百度	PLG+SLG+MLG G电销+面销+ 会销 IOS: 字节跳动
	PLG渠道代 理CS: 腾讯	PLG +SLG+MLG: 傲途 Martech 自动化数字营销

傲途三板斧 (PLG+SLG+MLG)
 三宝一店营销SaaS Martech自
 动化数字营销解决方案:
 Facebook Scrm 品宣/引流宝
 Whatsapp Scrm 私域运营宝
 私域营销宝 (红包、智能名片)
 KocShop跨境微店分销商城

跨境新零售品牌的公域私域流量



公域流量

公域中的流动人口称为公域流量，一般将线上称之为公域流量，线下则更多称之为客流量。

线上公域

线下公域



私域流量

私域用户是品牌直接拥有的，可重复的低成本甚至免费触达的用户。私域用户流量池是品牌与用户间互动与关系的培养场。

弱连接型

中连接型

强连接型



公域店铺/门店

公域平台店铺和商城公域门店，指用户资产不属于品牌自有的，线上线下所有的交易与服务交付场域。

平台店铺

线下门店



私域微店(“门店”)

私域微店(“门店”)是品牌自营的交易与服务的交付场域，品牌可直接拥有用户数字资产。

私域用户作为私域流量在私域门店内形成转化。

独立APP

独立站

微店

国内外的公私域认知差异

路径稍微不同

电商平台

天猫, 京东, 拼多多
中国对电商的认知是从淘宝
这样的大平台开始的
中国平台的独立性



微信私域

个人微信私域
企微私域
微信支付



小程序微店

品牌商城
品牌独立站
品牌微店



独立站

DTC
Shopify
广告投放
社媒营销



电商平台

Amazon
Ebay
Shopee
速卖通



WA私域, MS私域

社交网络
傲途WaChat (类比WA企微)
1V1触点
群组触点
WABA触点



地球人最爱用

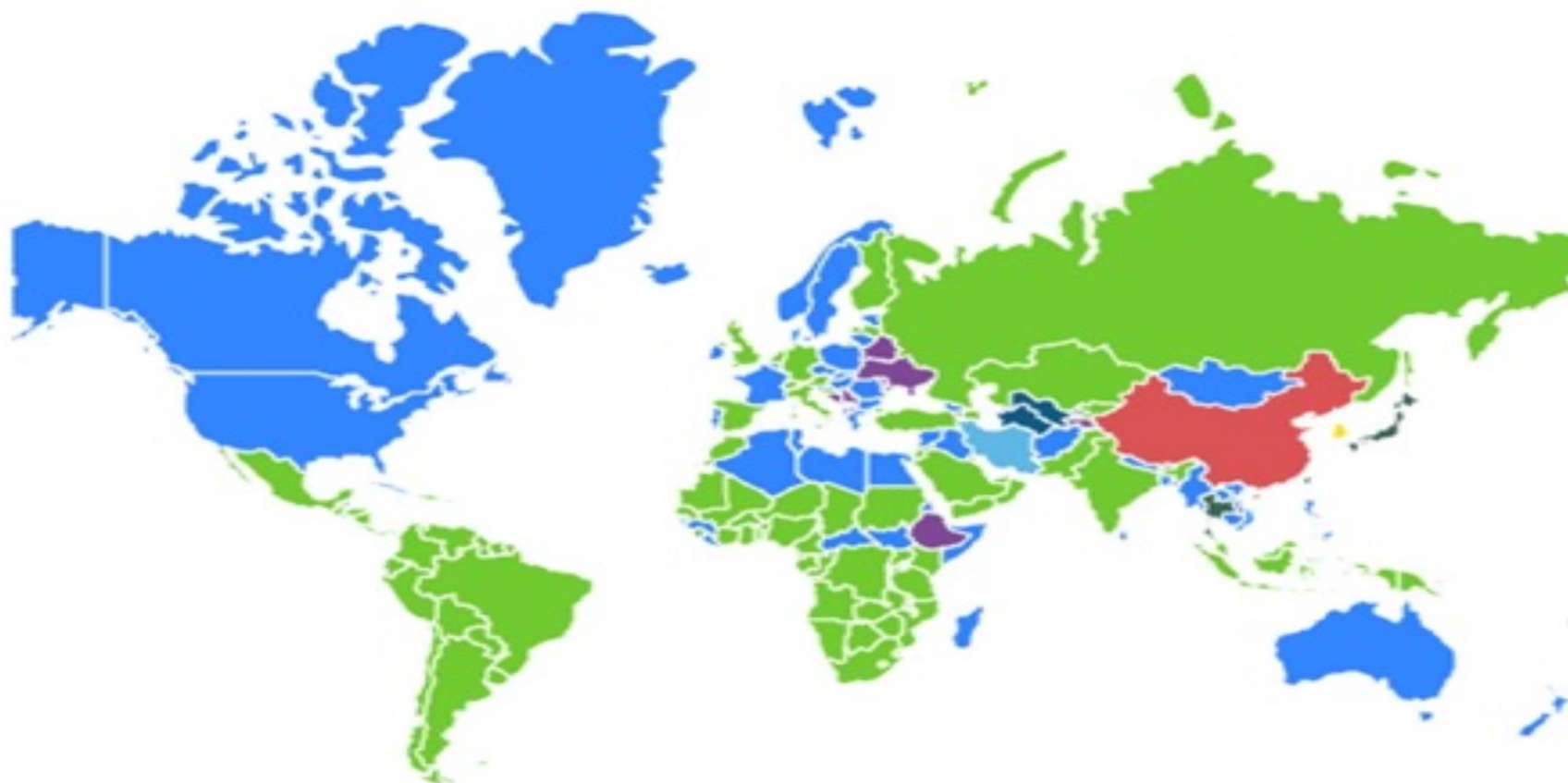
什么APP社交?

Q 金十数据 2022-08-24制图



海外私域流量: WhatsApp = 海外的微信, 2倍于微信

Facebook 29亿月活用户 WhatsApp 20亿月活用户 是微信+Wechat 12.991亿用户的2倍,

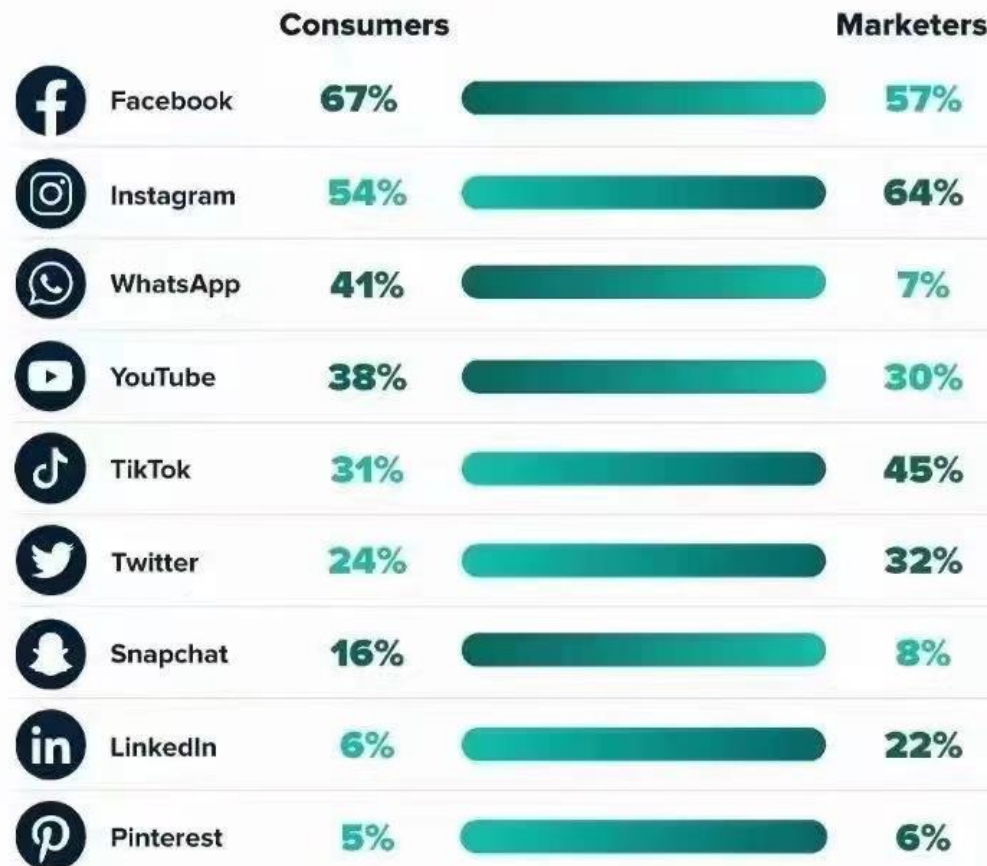
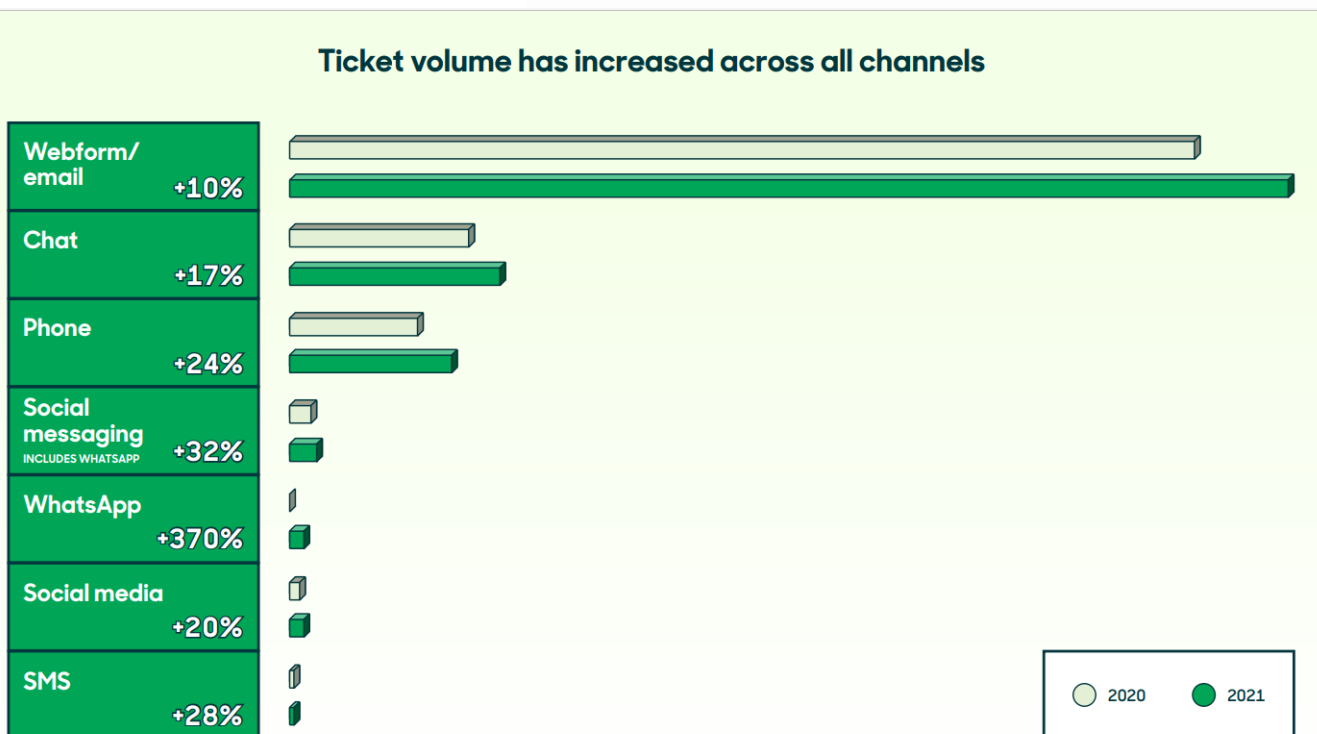


● Facebook Messenger ● WhatsApp Messenger ● Viber Messenger ● WeChat



APP	月活跃用户数 MAU	APP	月活跃用户数 MAU
01 Facebook	29亿	11 Telegram	5.5亿
02 YouTube	22亿	12 Snapchat	5.38亿
03 WhatsApp	20亿	13 QQ空间	5.17亿
04 Instagram	20亿	14 Pinterest	4.44亿
05 Facebook Messenger	13亿	15 推特	4.36亿
06 微信	12.9亿	16 Reddit	4.3亿
07 抖音TikTok	12亿	17 Quora	3亿
08 快手	5.9亿	18 Skype	3亿
09 新浪微博	5.82亿	19 Microsoft Teams	2.7亿
10 QQ	5.69亿	20 领英LinkedIn	2.5亿

全球社媒和社交网络用户占比和营销投入



私域流量池的本质和优势

零成本无限次的触达客户

实时连接

实时可触达

WhatsApp之于营销的优势属性

WhatsApp账号=手机号码

陌生人加好友

点对点加密

账号即链接

WhatsApp私域营销触点

WhatsApp太开放了，
以至于忘记了构建私域营销生态

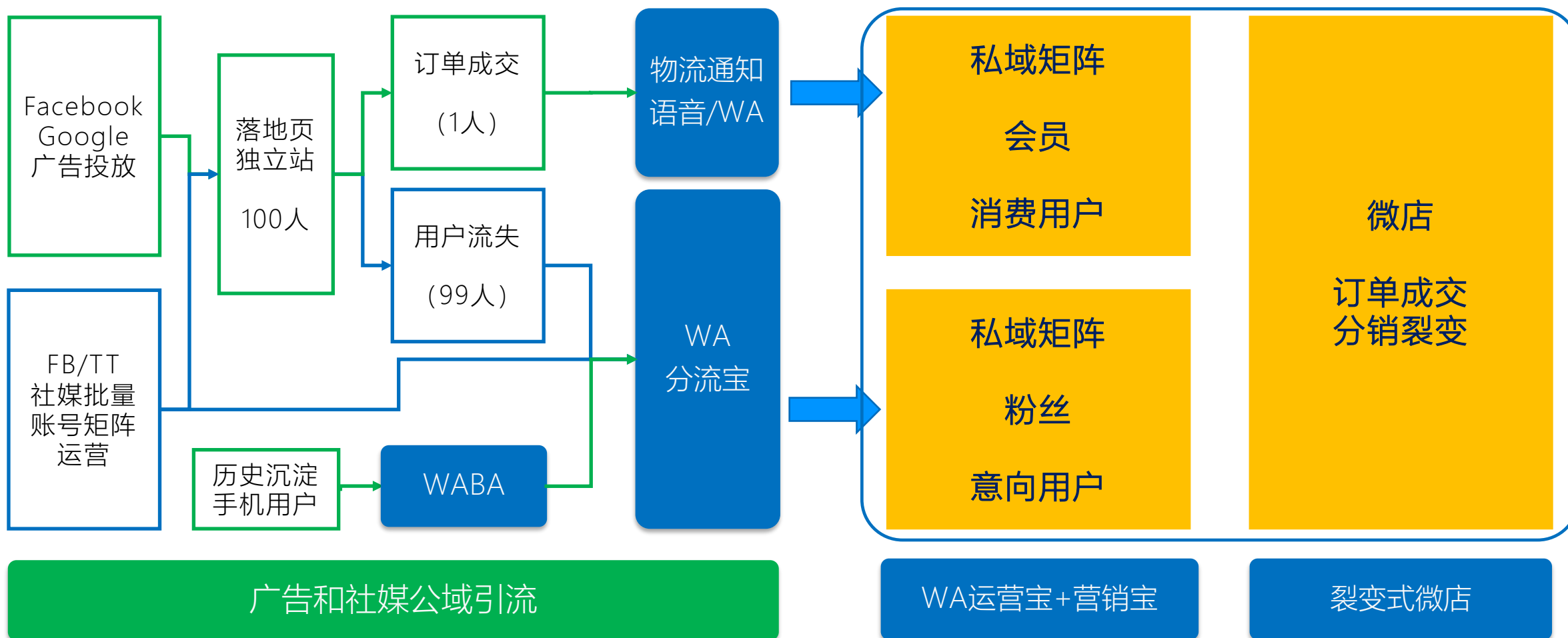
群组

1V1

WABA

从公域引流到私域，通过私域运营提升ROI

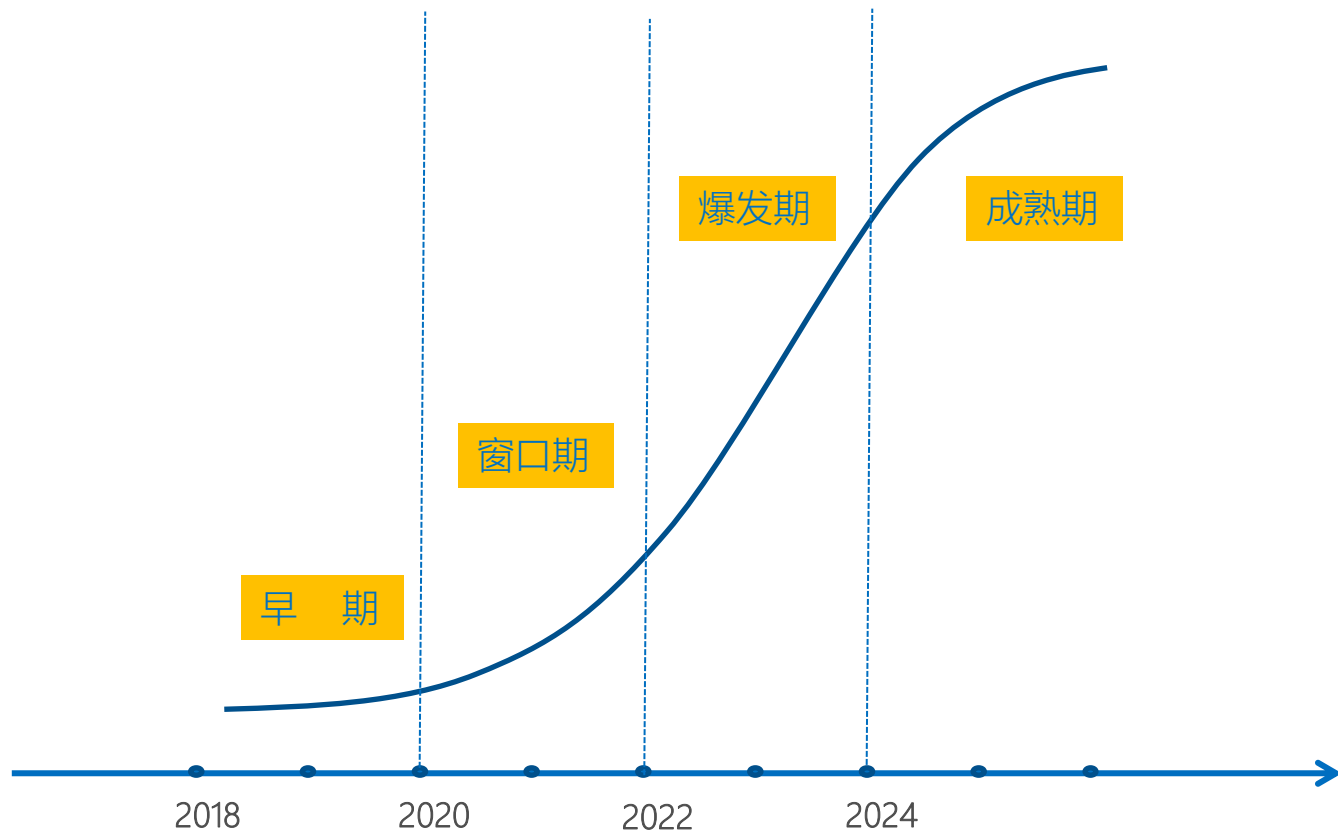
将广告投放的流量沉淀到社交私域流量池，**可以无限次零成本的重复到达用户，从粉丝到会员到分销者**，开发用户的终身价值和社交价值



5亿海外分销群体的数字化升级和觉醒

海外社交私域营销的发展阶段:2019-2022国内私域爆发; 2022-2024海外私域爆发

目前正处于社交私域营销的窗口期, 有巨大的趋势红利, 坚决出海做社交营销连接5亿KOC小B用户:

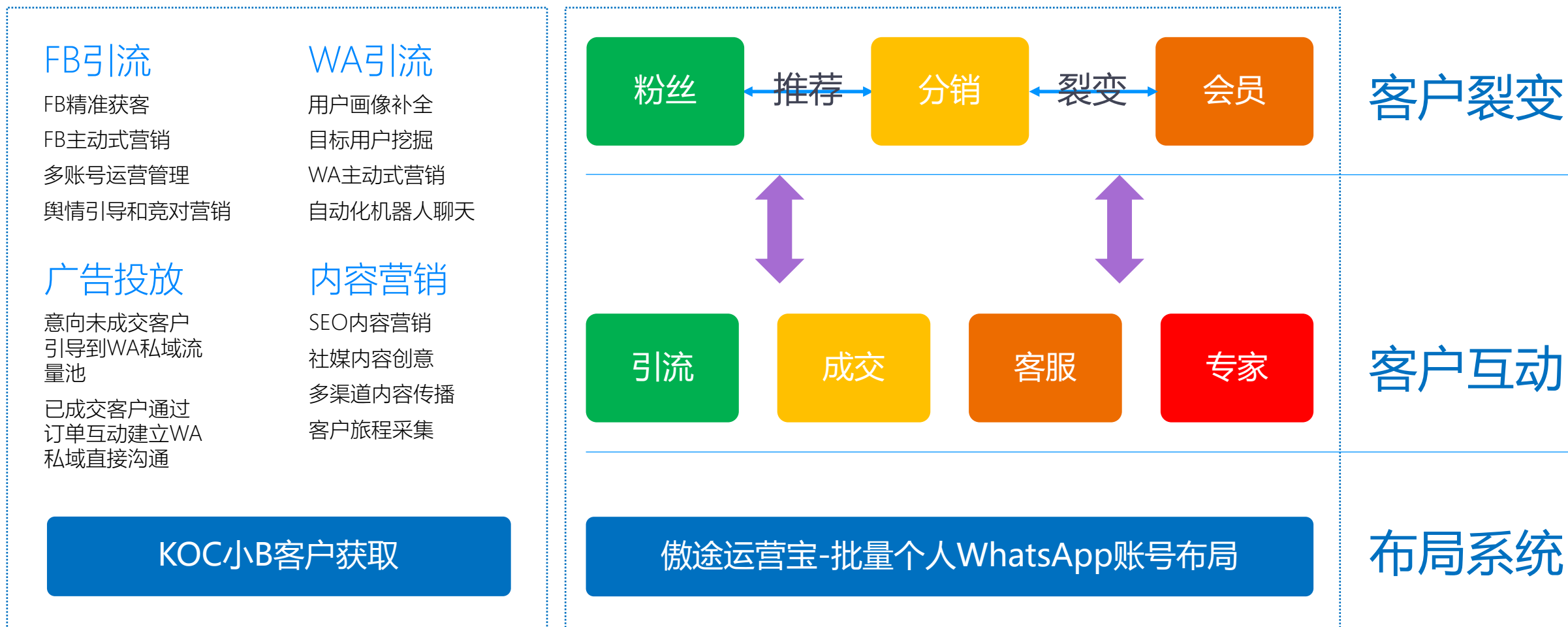


5亿KOC分销用户



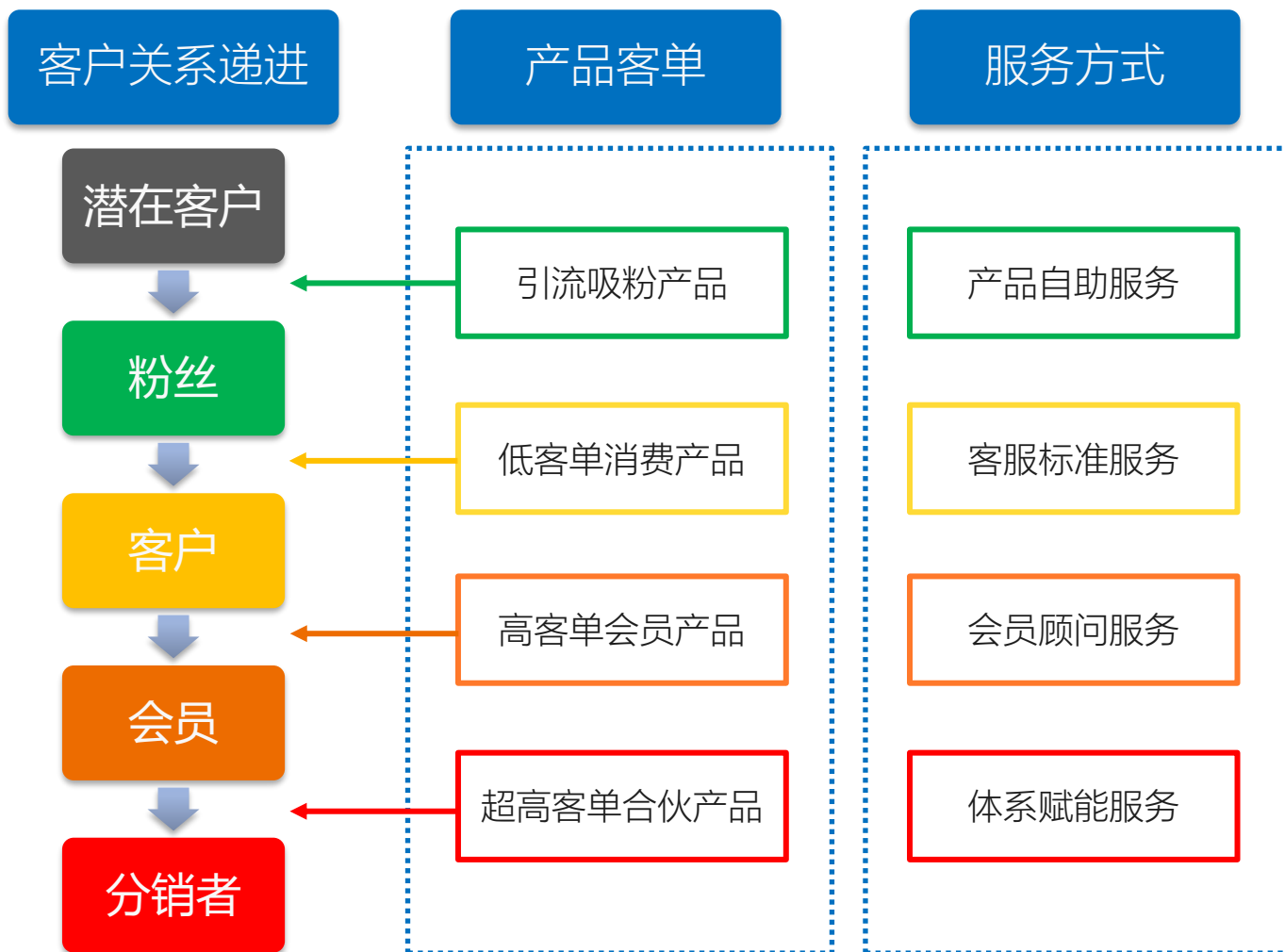
客户获取，主动营销

Facebook、google、google地图精准获取用户信息，广告投放和线下渠道对接到傲途分流宝，引入到WhatsApp个人账号矩阵流量池



私域运营客户关系递进

构建社交私域流量池，运营KOC小B客户关系递进，将其培养成分销合作者



1亿
KOC客户

私域运营和管理

批量WhatsApp个人账户矩阵的智能管理
打造不同个人账户的IP
主动式客户运营，完成客户关系递进
营销自动化，千人千面的内容营销

私域活跃和留存

为每一个运营人员确定有温度的名片，方便客户统一识别
周期性进行智能营销活动，发红包，做游戏等，活跃社群，拉进品牌和客户的信任关系

S2B2C社交私域营销平台

裂变式微店平台整合商品，物流仓储，支付等，实现一件代发，通过KOC小B进行订单成交

分销合伙人 负责流量和成交订单



内部团队

- 私域运营团队
- 文案策划和社群运营
- 可以采用分销的管理机制



KOC合作

- 千万数量级目标客户
- 微店分销系统
- 提供效率和供应链赋能



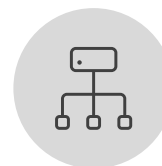
S2B2C

主动式精准引流
SCRM
智能营销
微店成交
社交裂变



增长服务商

一件代发
社群文案
分销分润
层级裂变



供应商

服装，美妆，保健品，电子烟等
刚需，高频，高毛利



物流，仓储，派送

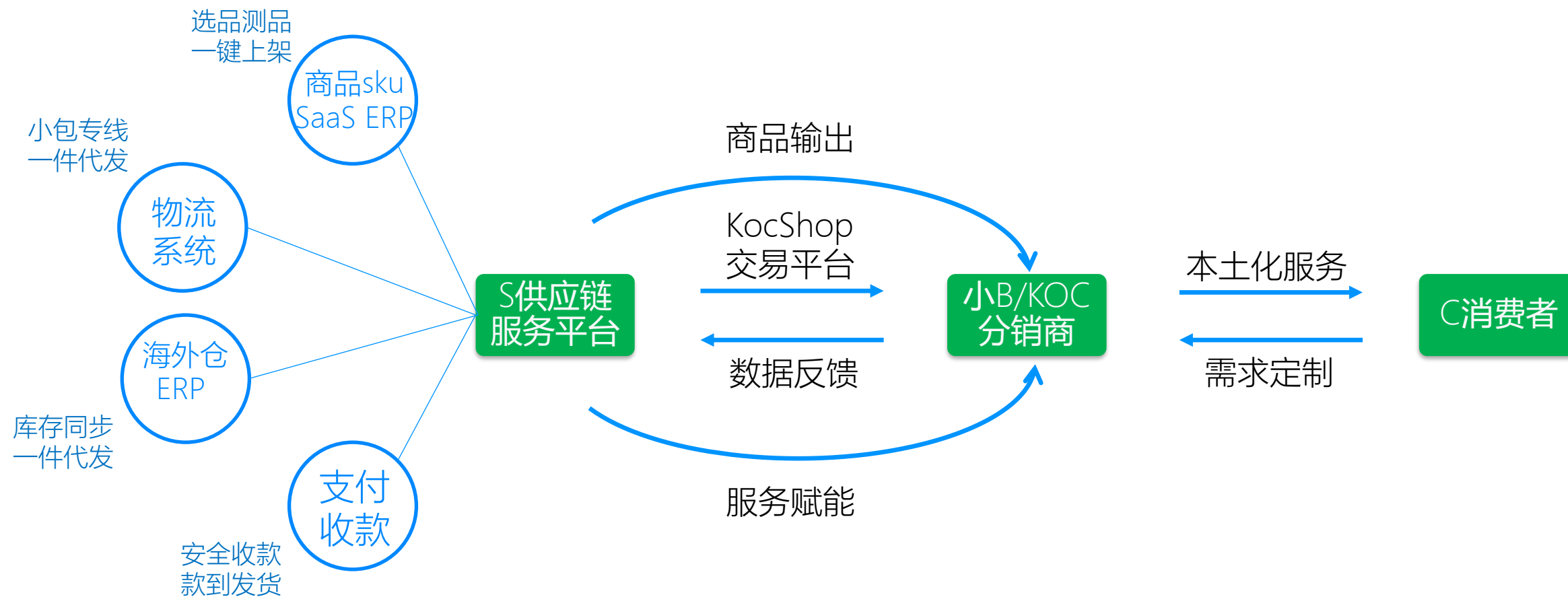
本地供应链能力的构建
国内有成熟的供应商可以选择



支付平台

业务当地的支付对接
统一进行全球支付的对接

傲途S2b2C三板斧-出海社交电商私域营销新模式



S2b2C三板斧SaaS解决方案-海外社交电商私域营销新模式

跨境电商企业
B2B外贸/B2C/DTC/跨境零售品牌

FB主动式数据库精准营销
WhatsApp/Facebook/TT

WA SCRM-私域/营销系统
智能聊天+大数据用户画像

KocShop社交裂变式微店
赋能小B+KOC去中心化

批量获取
主动营销

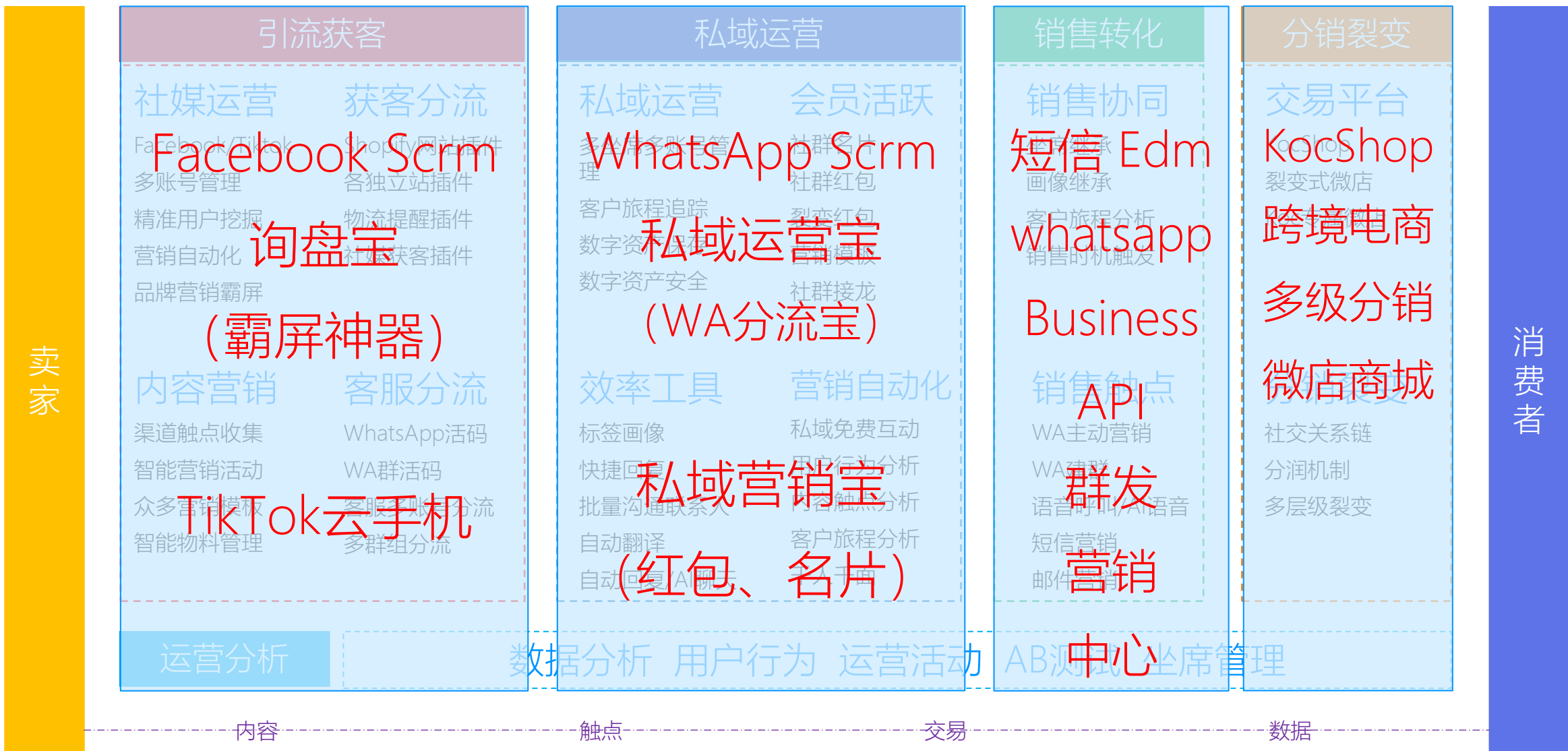
客户关系递进
从粉丝到会员

工具效率赋能
供应链赋能

赋能海外5亿KOC分销者实现商品分销获得利润

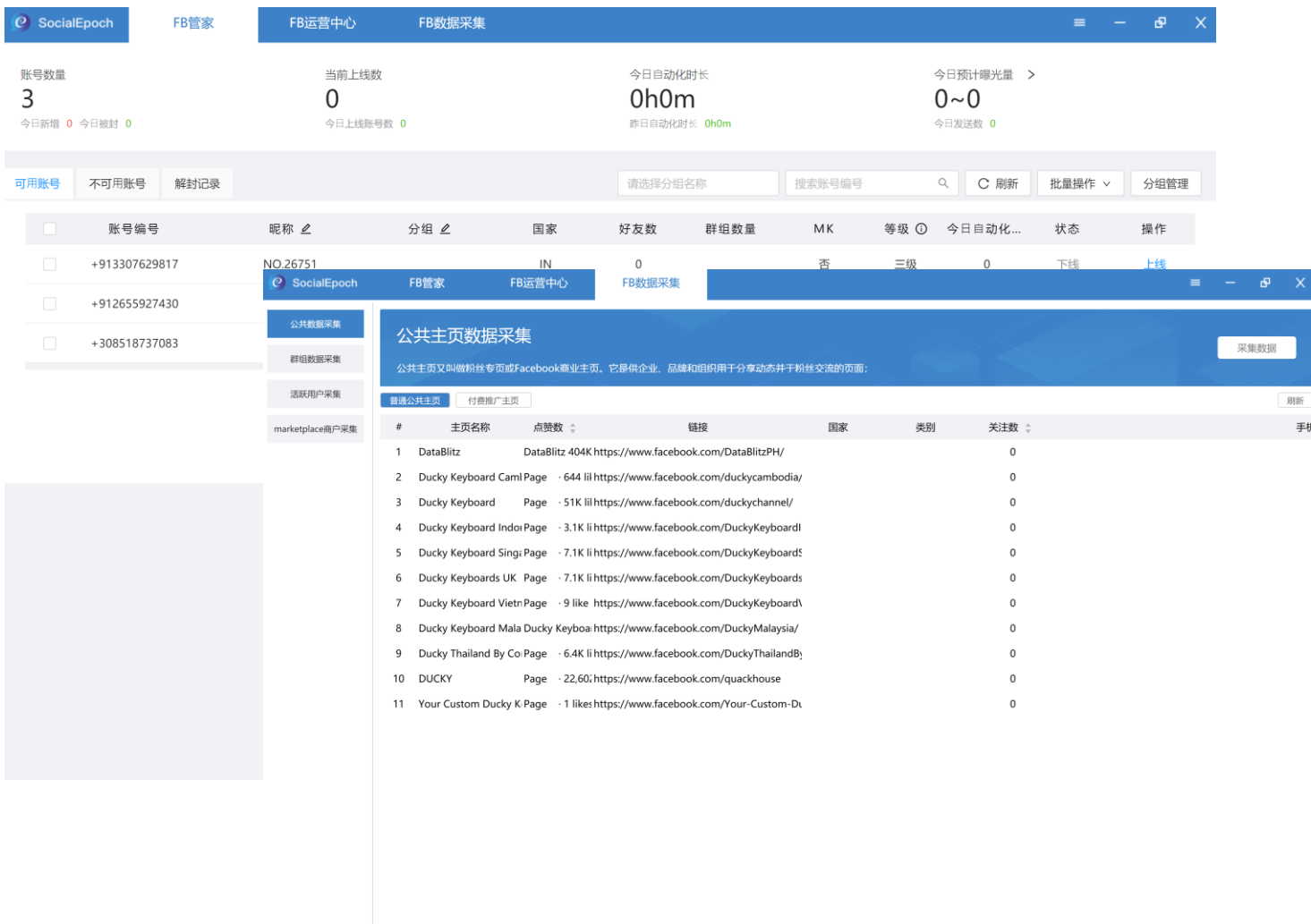
辐射30亿海外用户的蓝海市场

傲途三宝一店：基于社交电商为核心的全链路私域营销解决方案



傲途Facebook Scrm询盘宝群发霸屏：6个电脑坐席+2000个FB群发账号起

在Facebook上找到小B分销用户，然后通过主动营销连接用户



The screenshot displays the SocialEpoch FB Scrm interface. At the top, there are tabs for 'SocialEpoch', 'FB管家', 'FB运营中心', and 'FB数据采集'. Below these, there are four key metrics: '账号数量' (3), '当前上线数' (0), '今日自动化时长' (0h0m), and '今日预计曝光量' (0~0). A search bar and various filters are present. The main area shows a list of accounts with columns for '账号编号', '昵称', '分组', '国家', '好友数', '群组数量', 'MK', '等级', '今日自动化...', '状态', and '操作'. A secondary window titled '公共主页数据采集' is open, showing a table of public pages with columns for '#', '主页名称', '点赞数', '链接', '国家', '类别', '关注数', and '手动'.

#	主页名称	点赞数	链接	国家	类别	关注数	手动
1	DataBlitz	DataBlitz 404K	https://www.facebook.com/DataBlitzPH/			0	
2	Ducky Keyboard Caml Page	644 lii	https://www.facebook.com/duckycambodia/			0	
3	Ducky Keyboard Page	51K lii	https://www.facebook.com/duckychannel/			0	
4	Ducky Keyboard Indoi Page	3.1K li	https://www.facebook.com/DuckyKeyboardI			0	
5	Ducky Keyboard Singi Page	7.1K li	https://www.facebook.com/DuckyKeyboardS			0	
6	Ducky Keyboards UK Page	7.1K li	https://www.facebook.com/DuckyKeyboards			0	
7	Ducky Keyboard Vietn Page	9 like	https://www.facebook.com/DuckyKeyboardV			0	
8	Ducky Keyboard Mala Ducky Keyboa		https://www.facebook.com/DuckyMalaysia/			0	
9	Ducky Thailand By Co Page	6.4K li	https://www.facebook.com/DuckyThailandB			0	
10	DUCKY Page	22,600	https://www.facebook.com/quackhouse			0	
11	Your Custom Ducky K Page	1 likes	https://www.facebook.com/Your-Custom-D			0	



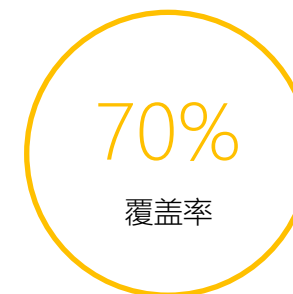
用户挖掘

挖掘Facebook的海量用户，找到精准匹配的KOC分销小B



账号管理

通过批量账号进行主动营销，触达KOC分销小B用户，建立社交网络的直接高效连接



社媒营销

主页运营赋能 舆情监控和引导 竞对营销 社会化客服



基于Facebook生态自主研发的自动化智能营销工具

FaceBook引流获客

▶ 精准触达用户和霸屏营销

FB管家

FB账号列表
账号批量操作
自动化数据历史
账号分组
品牌曝光统计

FB运营中心

群组评论
公共主页评论
批量转贴
批量加组
批量删组
任务中心

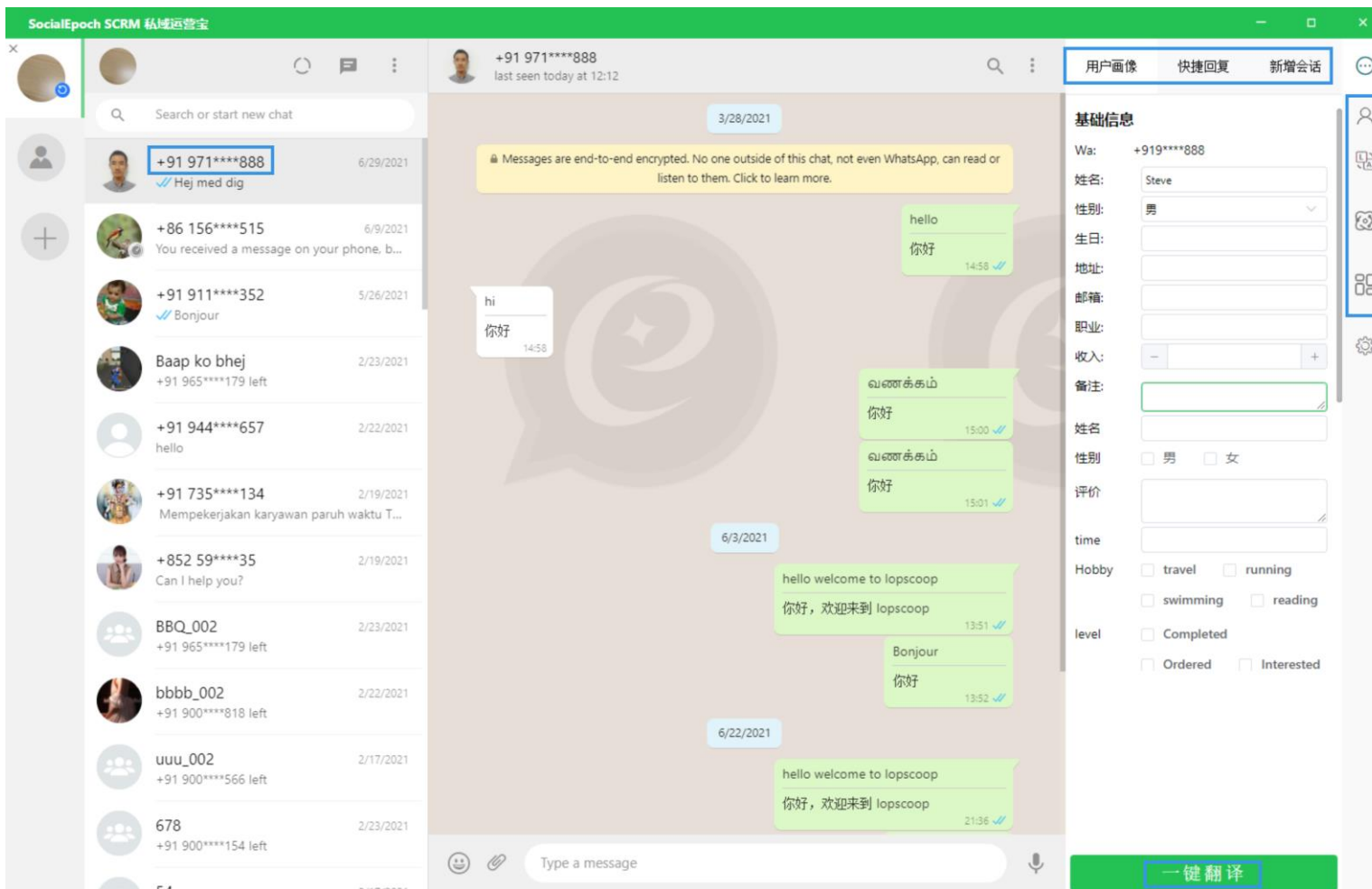
FB数据采集

公共主页数据采集
群组数据采集
活跃用户数据采集
商城小B数据采集
社交关系数据采集

实现精准触达用户和霸屏营销

傲途WhatsApp Scrm私域运营宝：6个电脑坐席一机多开登陆5-10个账号

将销售运营构建在WhatsApp之上，建立私域流量池，完成客户关系从粉丝到会员的递进



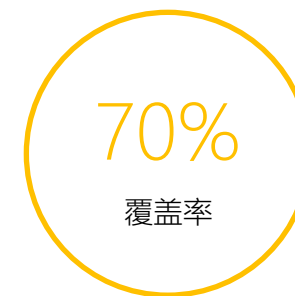
用户挖掘

用户画像补全
依据标签精准挖掘目标用户
基于GG/MAP等平台



账号管理

多坐席多账号构建私域流量池，所有数字资产妥善保存永不丢失



沟通效率

用户画像
快捷回复主动会话
自动翻译
AI机器人聊天

智能管理，营销自动化

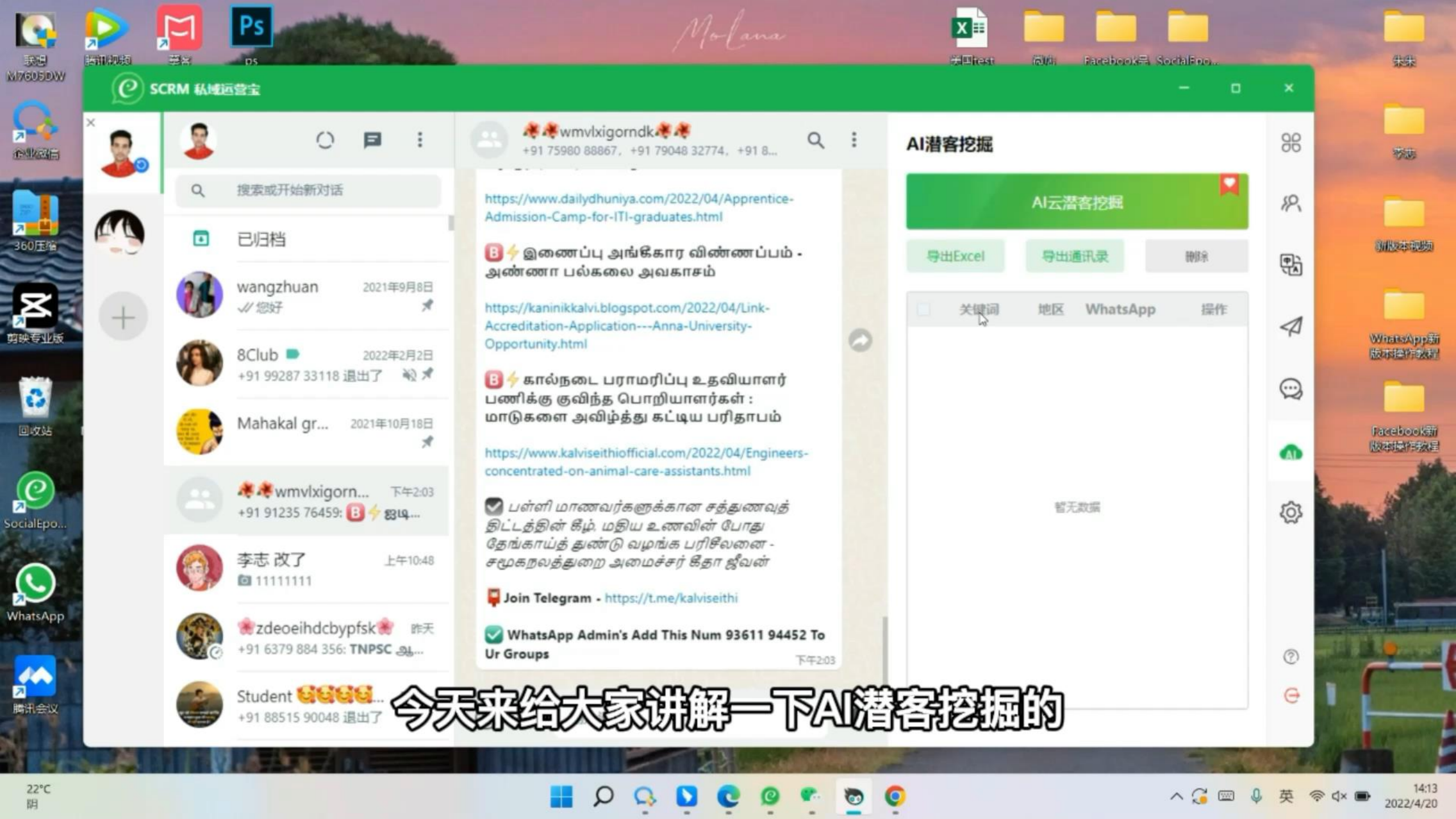
多坐席多客户批量管理，话术分析增加转化效率
销售漏斗管理，通过用户画像进行用户关系分析
基于客户旅程的营销自动化，千人千面触达内容



WhatsApp私域营销



傲途 SocialEpoch



AI潜客挖掘

AI云潜客挖掘

导出Excel 导出通讯录 删除

<input type="checkbox"/>	关键词	地区	WhatsApp	操作
--------------------------	-----	----	----------	----

暂无数据

搜索或开始新对话

- 已归档
- wangzhan 2021年9月8日
✓ 您好
- 8Club 2022年2月2日
+91 99287 33118 退出了
- Mahakal gr... 2021年10月18日

wmvlxigorn... 下午2:03
+91 91235 76459: B ⚡ 恩...

李志 改了 上午10:48
11111111

zdeoihdcbypfsk 昨天
+91 6379 884 356: TNPSC ஆ...

Student 退出了
+91 88515 90048 退出了

wmvlxigorn... +91 75980 88867, +91 79048 32774, +91 8...

<https://www.dailydhuniya.com/2022/04/Apprentice-Admission-Camp-for-ITI-graduates.html>

இணைப்பு அங்கீகார விண்ணப்பம் - அண்ணா பல்கலை அவகாசம்

<https://kaninikalvi.blogspot.com/2022/04/Link-Accreditation-Application---Anna-University-Opportunity.html>

கால்நடை பராமரிப்பு உதவியாளர் பணிக்கு குவிந்த பொறியாளர்கள் : மாடுகளை அவிழ்த்து கட்டிய பரிதாபம்

<https://www.kalviseithiofficial.com/2022/04/Engineers-concentrated-on-animal-care-assistants.html>

பள்ளி மாணவர்களுக்கான சத்துணவுத் திட்டத்தின் கீழ், மதிய உணவின் போது தேங்காய்த் துண்டு வழங்க பரிசீலனை - சமூகநலத்துறை அமைச்சர் கீதா ஜீவன்

Join Telegram - <https://t.me/kalviseithi>

WhatsApp Admin's Add This Num 93611 94452 To Ur Groups

今天来给大家讲解一下AI潜客挖掘的

傲途私域营销宝：红包裂变、智能名片

通过智能营销宝来促进私域用户的活跃和低成本裂变

裂变红包

社交私域营销的核心方式就是玩转红包
通过红包裂变超低成本获取新客户

智能营销

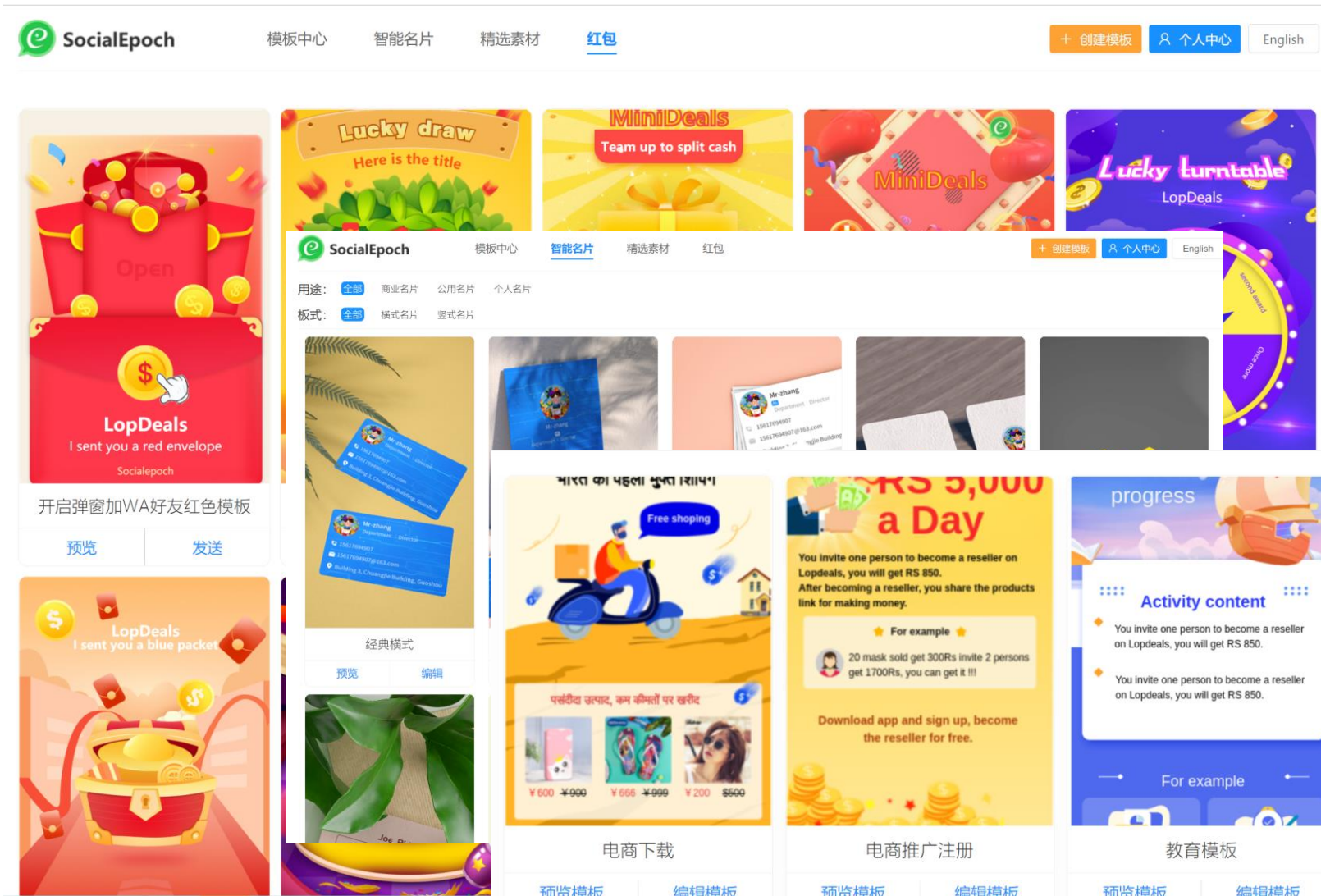
提供300+的智能营销模板，通过简单模块化编辑即可完成各种营销活动的落地页面

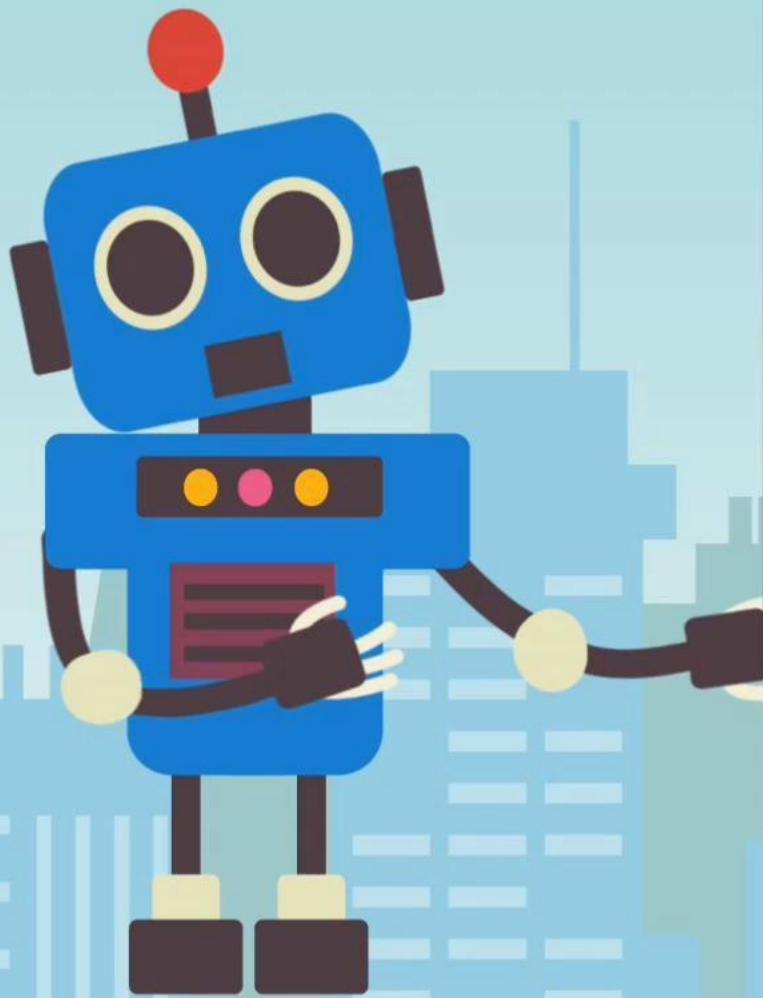
智能名片

为每一个私域运营人员设计一个有温度的社交名片，更好地代表企业和客户沟通

智能物料

集成管理各种企业品牌宣传宣传和私域运营需要的物料，方便运营人员统一获取





私域营销宝

私域营销宝提供了裂变红包、智能营销、智能名片和智能物料等功能

私域智能内容营销
全程赋能品牌商家



傲途私域营销宝

傲途跨境社交电商裂变多级分销WhatsApp微店商城: KOCSHOP

社交裂变式线上商城通过会员快速实现用户新增, 微店以KOC小B为中心可差异化选择商品和个性化定价, 为KOC小B提供数字化升级

社交裂变式商城

提供营销活动、商品详情、购物车、物流支付整合, 后台电商管理等基本线上商城功能

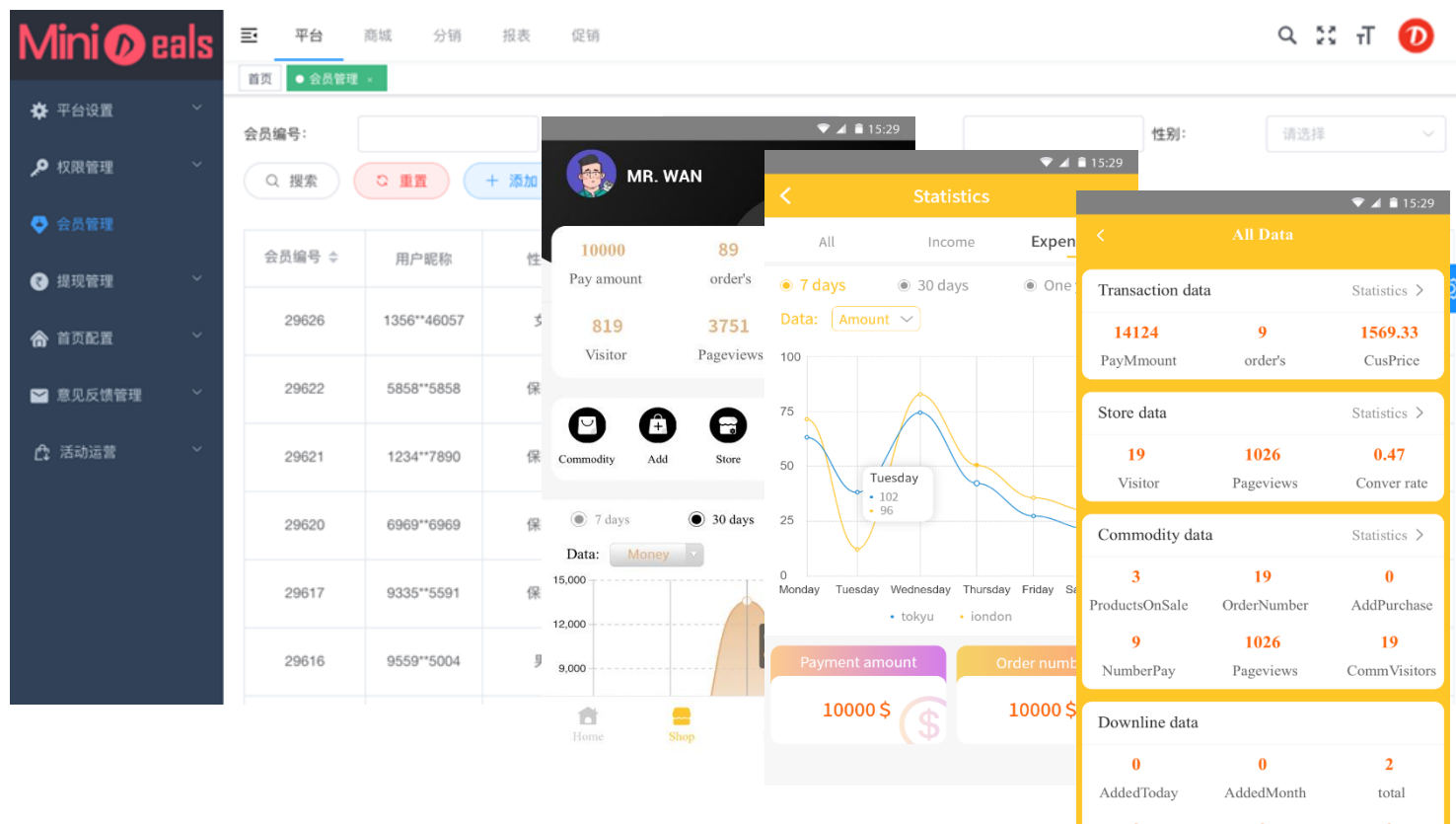
多层次裂变, 通过会员快速获取更多客户

KOC专属微店

KOC会员客户可以拥有自己的专属微店, 独立选品商品和个性化定价

增强版微店还可以独立于综合商城, KOC独立拥有C端用户

供应链同步到综合商城, 企业客户一件代发



社交裂变式微店 KocShop

差异化选择商品和个性化定价，获得500多万海外KOC小B认可

分销裂变快速转化海量用户

社交裂变式商城

KOC 专属微店

社交裂变式微店KocShop

傲途营销中心：短信、EDM邮件群发、WABA(WA BUSINESS API)群发

傲途提供多渠道多触点方式，匹配客户的精准主动式营销需求，抓住销售时机快速促成订单成交

WhatsApp Business API营销

WhatsApp批量营销，主动点对点触达用户

WhatsApp建群营销，一次触达批量人群

短信营销

提供300+的智能短信营销模板

对接全球运营商，满足客户全球营销需求

语音呼叫

提供语音批量呼叫服务，快速构建语音广告

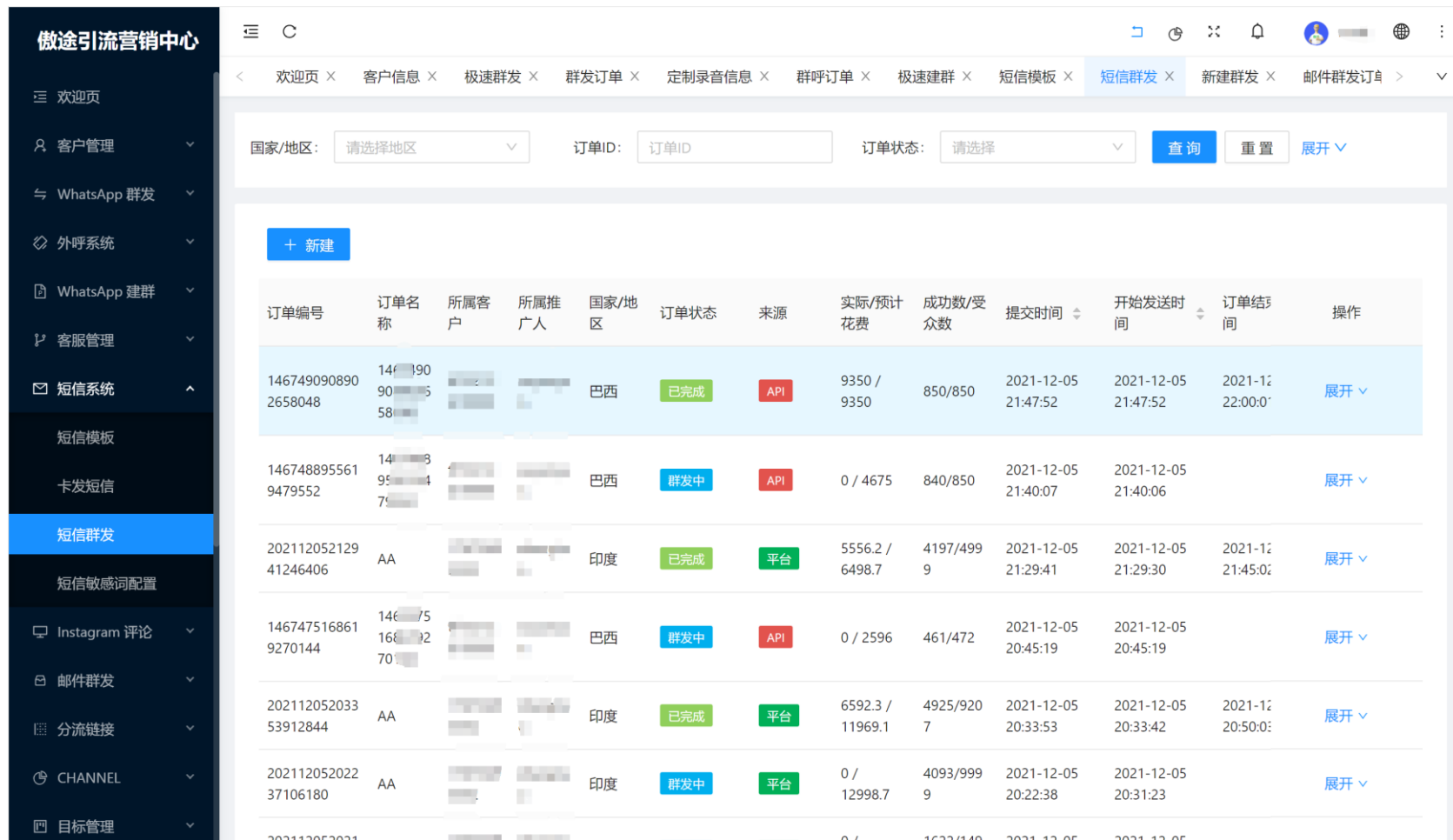
结合AI智能，模拟人工对话形式的语音场景

用于金融业务催收，和电商业务物流通知等

邮件营销EDM

批量邮件群发营销

提供邮件营销内容创意模板（私域营销宝）



傲途引流营销中心

客户管理
WhatsApp 群发
外呼系统
WhatsApp 建群
客服管理
短信系统
短信模板
卡发短信
短信群发
短信敏感词配置
Instagram 评论
邮件群发
分流链接
CHANNEL
目标管理

国家/地区: 请选择地区 订单ID: 订单ID 订单状态: 请选择 查询 重置 展开

订单编号	订单名称	所属客户	所属推广人	国家/地区	订单状态	来源	实际/预计花费	成功数/受众数	提交时间	开始发送时间	订单结束时间	操作
1467490908902658048	1467490908902658048	[模糊]	[模糊]	巴西	已完成	API	9350 / 9350	850/850	2021-12-05 21:47:52	2021-12-05 21:47:52	2021-12-05 22:00:00	展开
1467488955619479552	1467488955619479552	[模糊]	[模糊]	巴西	群发中	API	0 / 4675	840/850	2021-12-05 21:40:07	2021-12-05 21:40:06		展开
20211205212941246406	AA	[模糊]	[模糊]	印度	已完成	平台	5556.2 / 6498.7	4197/4999	2021-12-05 21:29:41	2021-12-05 21:29:30	2021-12-05 21:45:00	展开
1467475168619270144	1467475168619270144	[模糊]	[模糊]	巴西	群发中	API	0 / 2596	461/472	2021-12-05 20:45:19	2021-12-05 20:45:19		展开
20211205203353912844	AA	[模糊]	[模糊]	印度	已完成	平台	6592.3 / 11969.1	4925/9207	2021-12-05 20:33:53	2021-12-05 20:33:42	2021-12-05 20:50:00	展开
20211205202237106180	AA	[模糊]	[模糊]	印度	群发中	平台	0 / 12998.7	4093/9999	2021-12-05 20:22:38	2021-12-05 20:31:23		展开
202112052021		[模糊]	[模糊]				0 /	1622/149	2021-12-05	2021-12-05		

傲途Facebook scrm询盘宝、Whatsapp scrm私域运营宝、私域营销宝三宝产品服务报价：



Facebook引流宝报价单			
产品	系统基础服务价格 (含税)	包含员工账号	套餐内容
Facebook引流宝	29800/年	6个	2000个Facebook账号+运营服务+培训服务
运营服务内容			
行业话术+文案 150条		Facebook引流宝基于甲方业务流程使用文档	
Facebook培训服务			
Facebook SOP全流程	Facebook	Facebook 群发评论话术文档	
		Facebook marketplace发帖引流技巧	
	Facebook运营SOP	Facebook 账号解封申诉SOP	
		Facebook 官方page创建SOP	
		Facebook 官方page智能回复SOP	
Facebook 直播操作SOP			
培训服务	精准培训	每月一次Facebook运营线上复盘	
		一次线下一对一服务	
	课程培训	Facebook page运营培训	
		Facebook group 运营培训	
Facebook marketplace和 messenger运营培训			
Facebook干货分享	Facebook知识大公开	Facebook高频问答知识库	
		Instagram高频问答知识库	
		私域流量运营手册, Miniso海外私域运营全方案	
		私域流量研究报告/微商研究报告	
		私域营销白皮书	
		跨境行业研究报告	
		互联网营销书籍20本+	
	傲途Facebook运营话术库 (超过30个行业)		
傲途案例全流程	傲途案例全集 (超过30个企业, 15个行业)		

傲途三宝报价单			
产品	系统基础服务价格 (含税)	包含员工账号	套餐内容
Facebook引流宝	29800/年	6个	2000个Facebook账号
WhatsApp运营宝专业版	19800/年	6个	WhatsApp SCRM系统+AI潜客挖掘
营销宝	9800/年	6个	电子名片+海外红包+电商营销模板
WhatsApp官方 API	960美金/年=6500人民币/年	5个	WhatsApp聊天机器人+WhatsApp超链接
运营服务	10000/年		
培训服务	10000/年		
总价	85900/年		
优惠价	59800/年		
运营服务内容			
Facebook	行业话术+文案 150条	Facebook引流宝基于甲方业务流程使用文档	
WhatsApp	WhatsApp 官方API对接	WhatsApp聊天机器人设计全流程	
	WhatsApp官方API引流到私域	WhatsApp API基于甲方业务流程设计	
WhatsApp培训服务			
WhatsApp SOP全流程	WhatsApp账号矩阵 SOP	WhatsApp business 账号设置SOP	
		WhatsApp 账号解封SOP	
	WhatsApp私域运营 SOP	WhatsApp 私域聊单话术SOP	
		WhatsApp 社群运营SOP	
		WhatsApp账号同步到Facebook和Instagram SOP	
WhatsApp 和独立站结合SOP			
培训服务	精准培训	每月一次私域线上复盘	
		一次线下一对一服务	
	课程培训	WhatsApp社交新零售	
		WhatsApp深度运营玩法	
WhatsApp入门培训			
WhatsApp干货分享	WhatsApp私域知识大公开	WhatsApp高频问答知识库	
		私域流量运营手册, Miniso海外私域运营全方案	
		私域流量研究报告/微商研究报告	
		私域营销白皮书	
	互联网营销书籍19本+		
行业案例分享	跨境行业研究报告		
	傲途案例全集 (超过30个企业, 16个行业)		

途友会VIP会员&私董会特权:

- 1.个人VIP:1500/年, 权益赠送一个VIP账号任选Facebook scrm或Whatsapp scrm/年使用权;
- 2.企业VIP:9800/年, 权益赠送6个VIP账号任选Facebook scrm或Whatsapp scrm/年使用权;
- 3.企业VIP PLUS会员: 29800/年, 权益赠送6个VIP账号Facebook scrm+2000个账号/年使用权;
- 4.企业私董会会员: 85900/年, 途友私董会特价59800/年, 权益赠送6个VIP账号Facebook scrm pro+2000个账号/年使用权+6个Whatsapp scrm pro AI潜客挖掘+私域营销宝软件账号+Whatsapp Business API官方群发接口服务/年使用权;
- 5.企业私董会总裁班陪跑孵化代运营合伙人: 139800/年, 权益赠送6个VIP账号Facebook scrm pro+2000个账号/年使用权+6个Whatsapp scrm pro+私域营销宝软件账号+Whatsapp Business API官方群发接口服务+KOCSHOP微店商城/年使用权, 陪跑+私域代运营全年服务;

海外市场私域营销的先行者



2015年 出海印度东南亚
2018年 LopScoop 1.5亿用户

2017年 复制微信私域营销生态解决方案
Meesho 0-1用户增长, 私域运营
RELX、Kuke电子烟海外裂变增长
Himalaya 连锁店用户数字化运营

2020年 跨境电商私域营销出海元年
B2B外贸行业拥抱私域营销
实体零售出海的绝对优势



Home

Products ▾

Applications ▾

Blog ▾

Vlog ▾

About ▾

Support & Service ▾

Contact ▾



1KW. 2KW. 3KW. 6KW. 8KW, Fiber Laser Cutting Machine

- Professionally used to cut a variety of medium and thin metal plates.
- CypCut controller system: Professional control system, advanced functions, easy to learn, more flexible and efficient processing.

Learn more >



Contact Us

山东 FORSUN



B2B做私域，客户员工两手抓

挑战

- 阿里国际站平台成本越来越高，效果大不如以前
- 企业和海外客户沟通需要数字化转型

CNC机床

业务类型

独立站和阿
里国际站

业务平台

3000美金

客单价

成果



单个员工工
作效率
120%



平台成
本投入
80%

员工和客户沟通全面上系统，利用傲途运营宝实现数字化

Professional Makeup Artist kit



★★★★★

GX Mysterious Beauty Makeup Airbrush-Coral...

\$498.99 \$699.99

ADD TO CART



★★★★★

GX Mysterious Beauty Makeup Airbrush-Misty Purple

\$498.99 \$699.99

ADD TO CART



广州 XD diffuser



工贸一体做品牌，S2B2C更省力

挑战

- 工贸一体公司缺乏品牌营销团队及社媒运营团队
- 建立海外分销商线上卖货系统

美容仪

业务类型

独立站

业务平台

150美金

客单价

成果



小B分销商数量
增长25倍，销
售额增长8.9倍



相比于传统
B2C，广告成
本减少70%

与其和B2C的公司拼营销广告能力，不如利用好已拥有的分销商



江西集英工贸



Facebook&Google广告&社媒平台
→WhatsApp私域运营，是新时代B2B
企业转型之路

服装定制化

业务类型

独立站和阿
里国际站

业务平台

30-50人

公司规模

挑战

- 传统B2B企业缺乏专业的广告投放及社媒运营人员
- 由过去邮件营销变为WhatsApp营销

成果

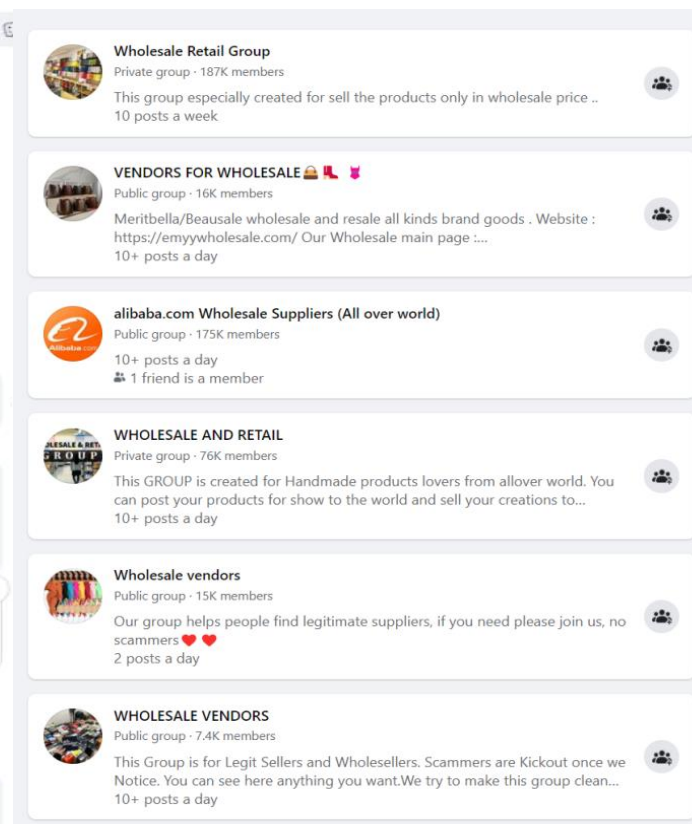
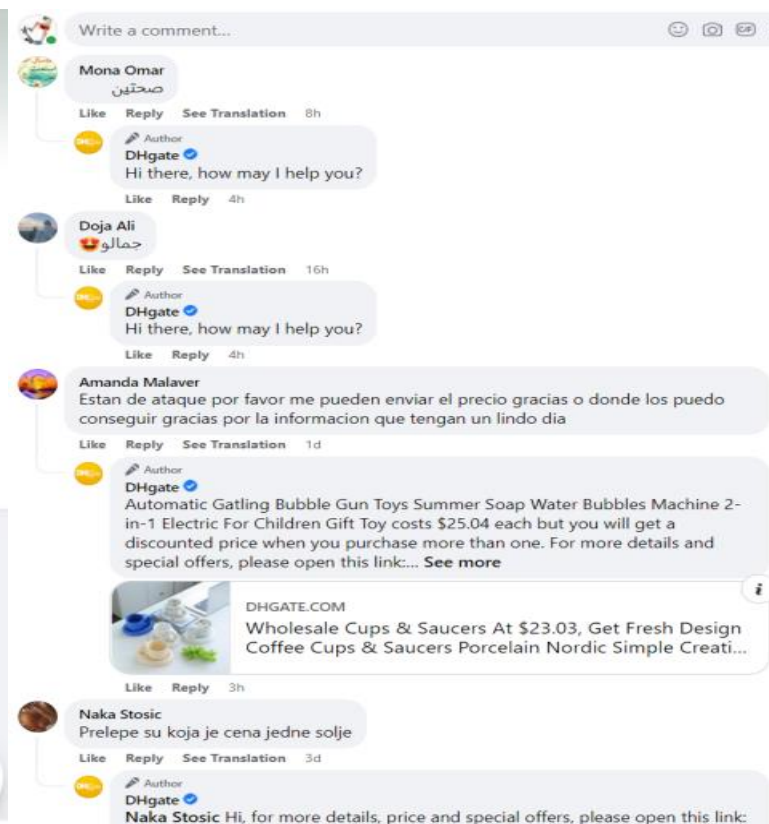
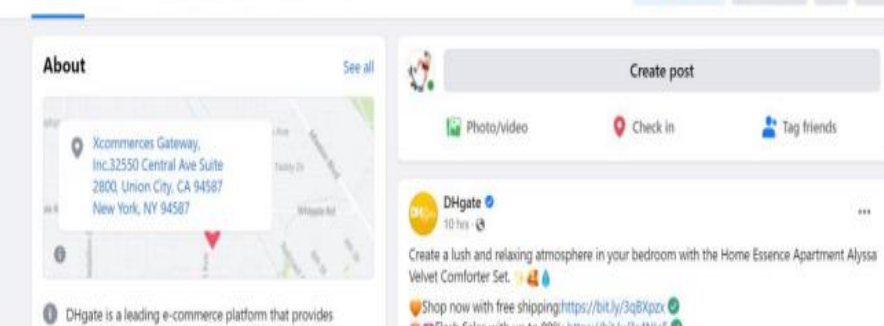


广告转化率提
升78%，社媒
平台粉丝互动
增加130%



私域联系客户，
客户流失率减
少68%

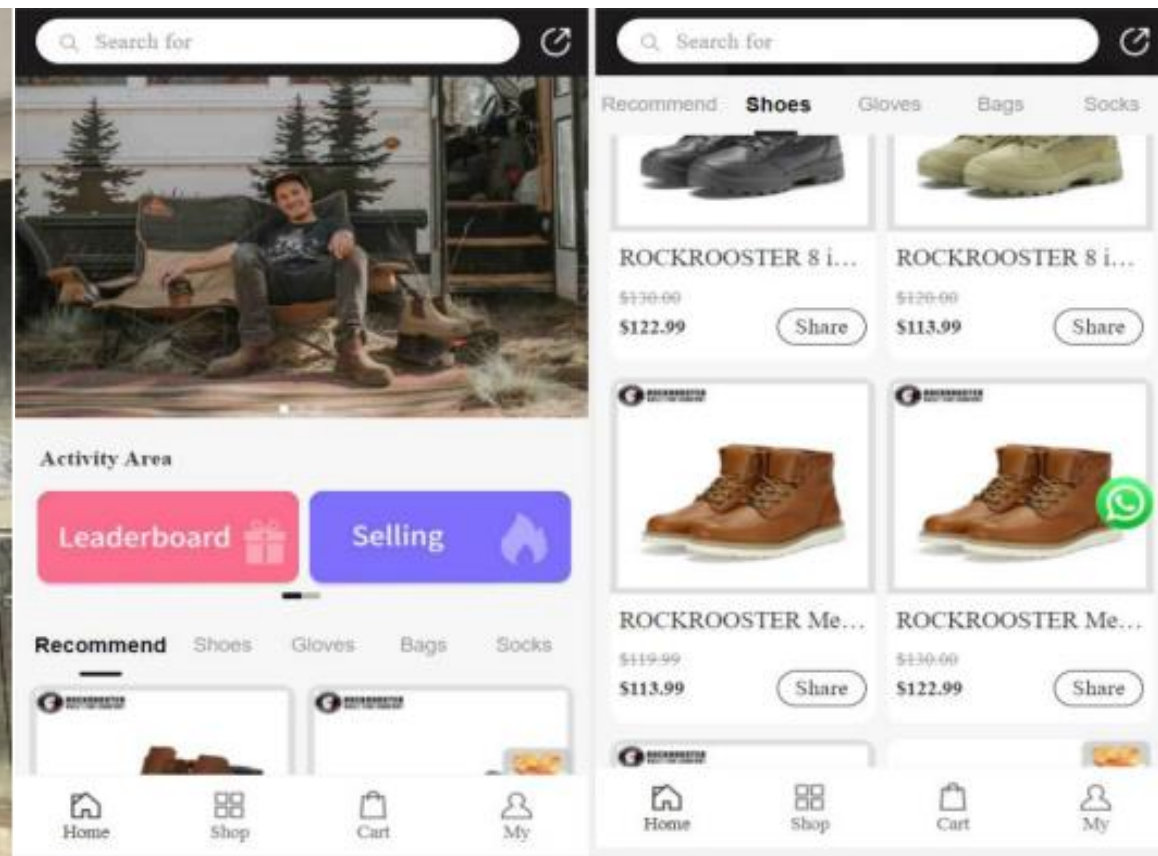
专业的事情交给专业的运营团队才能降低成本



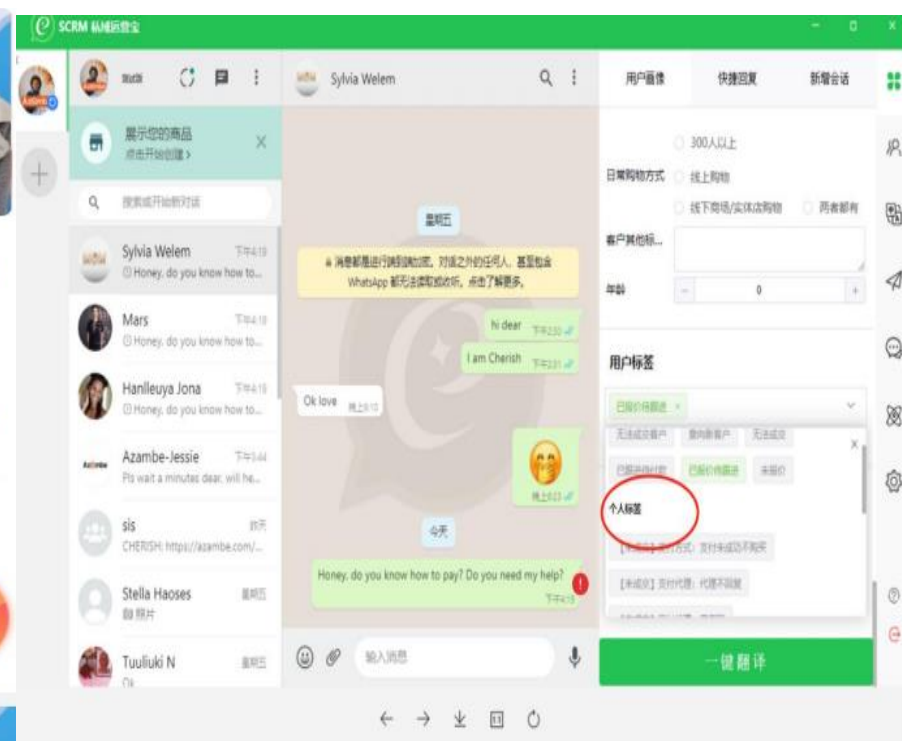
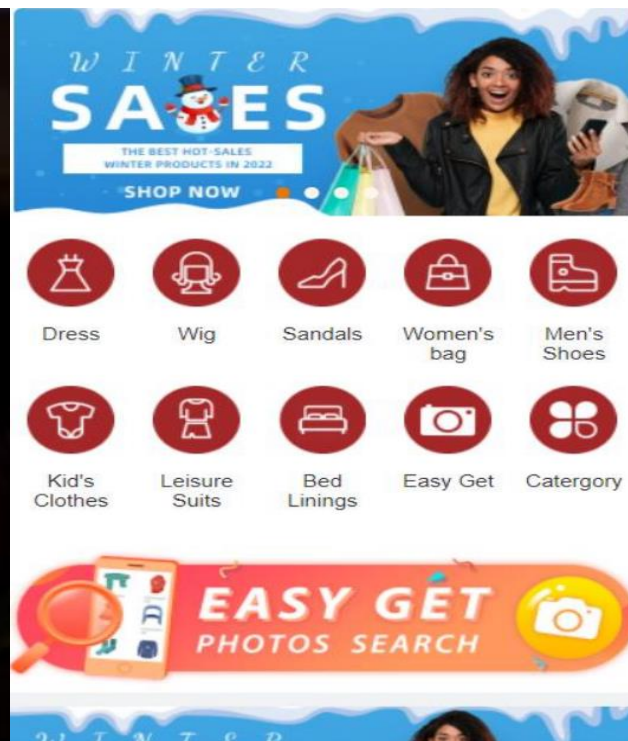
合作效果:

1. 通过傲途 Facebook 品宣宝，为自己的 Facebook 主页增加了大量忠实粉丝，并且还会在评论区互动
2. 在广大 Facebook page 页和 group 营造敦煌网良好的舆论，每天增加了几万次曝光，以及为自己的平台引来上千次访问。
3. 社媒的引导及互动，让海外小 B 和自己的互动变多，培养粉丝小 B，向其他平台转移可能性变小
4. 占据海外 B 端用户的心智，通过疯狂刷屏的方式，让敦煌网在 Facebook 上无处不在。傲途把自己在海外社交社媒领域多年的经验赋能给敦煌网，起到了显著的效果。在未来，中国出海企业，不管是卖货还是做平台，都需要在 Facebook/Instagram/tiktok 等平台建立自己的官方主页及账号，这是和用户互动、打造品牌最好的方式。海外社媒和社交是做跨境/外贸的下一个战场，中国出海企业占领它们势在必行。

美国Rockrooster抗疲劳专利户外越野靴，选择三宝一店美国社媒引流分销裂变

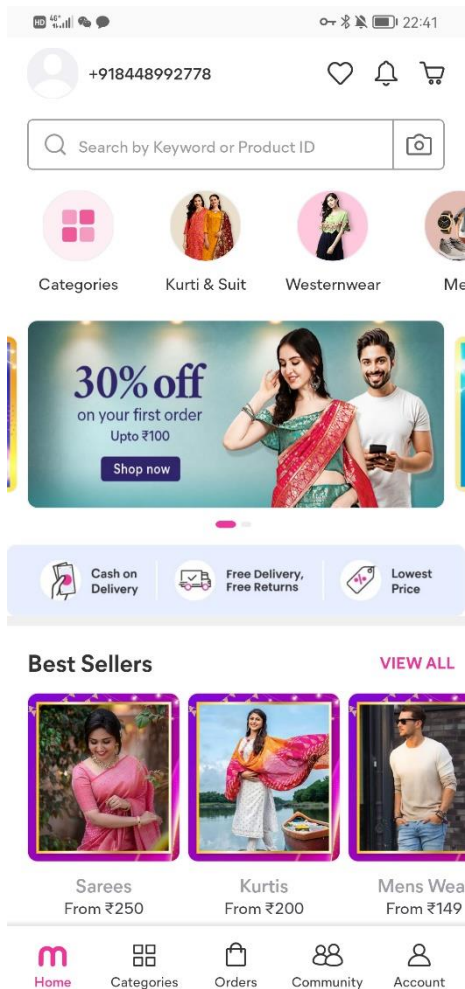


Rockrooster 从 21 年 12 月中旬正式开始启动傲途三宝一店整体项目，一共是 8 个业务员从 0 开始做客户私域营销，运营了两个月左右时间，现在每人每天大概 接到新客户询盘 30 个左右，公司每天的平均销售额在 6000 美金，目前 kocshop 微店已经发展了 10000 多名会员和 300 多家分销。

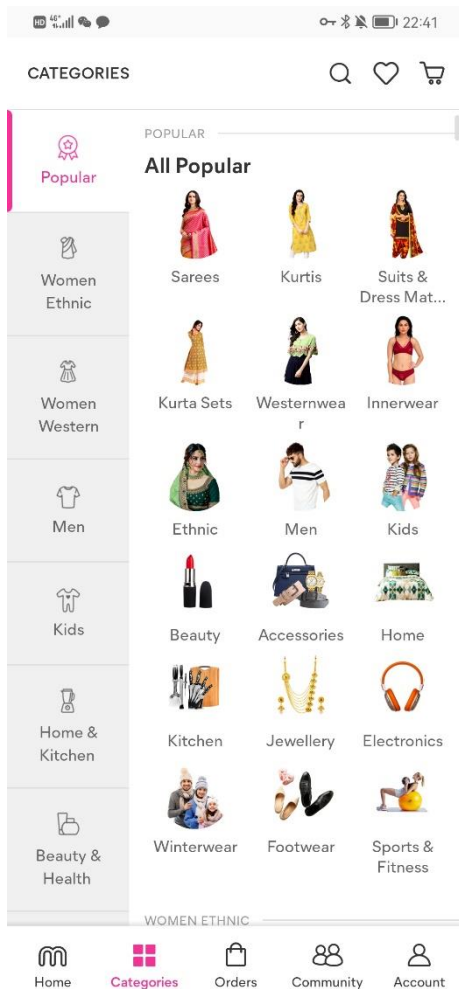


通过 facebook 的爬虫, whatsapp 种子用户的内容分发、推介。平均每天小 b 客户增长在 60 个左右。并且在 tiktok, facebook, ins 上面相拥有近万的 koc 在帮助他们推广平台带货。将私域沉淀的小 b 客户价值发挥到极致, 是真正的将私域反哺到公域的成功案例。低成本的发展获方式将公司的价值和上升空间引来投资者的无限想象。非洲版meesho。

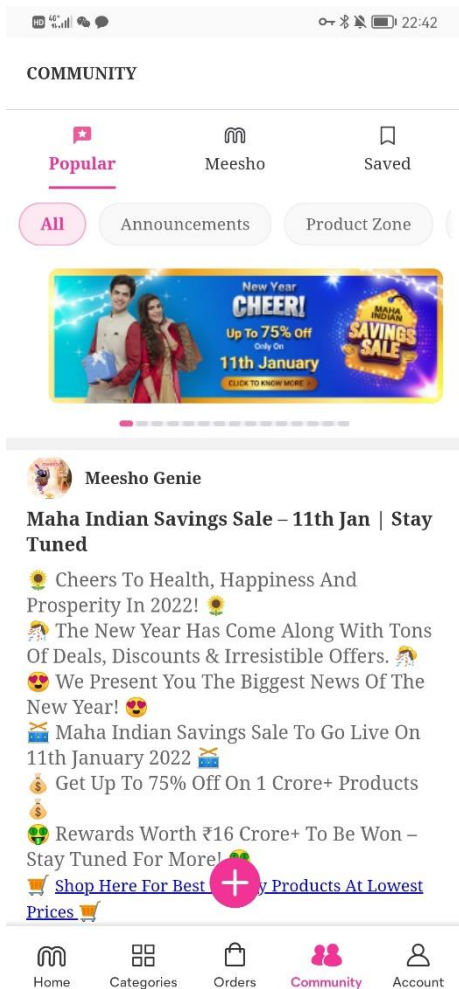
成功案例：印度社交电商独角兽Meesho 1030万小B 融资5.7亿美金 估值50亿美金



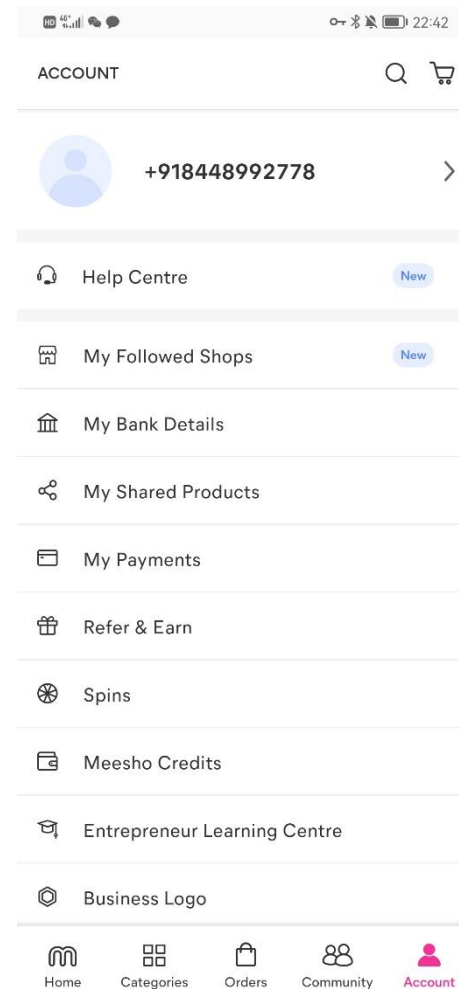
4万单/天



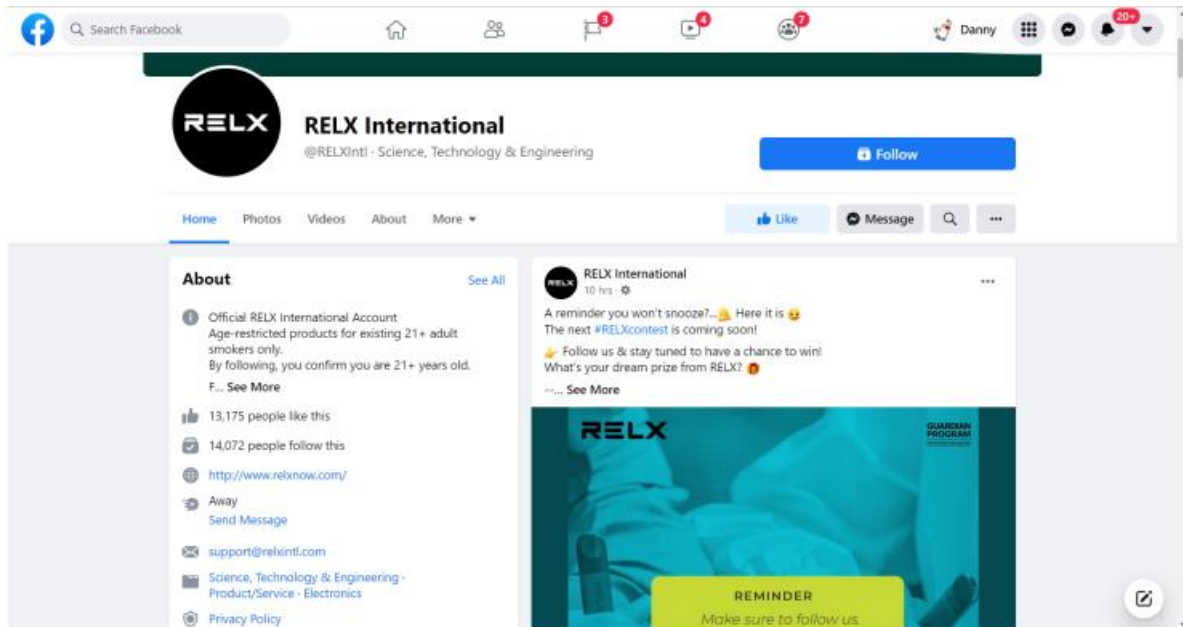
8万单/天



18万单/天



社交分销海外多层次裂变案例：Vape RELX



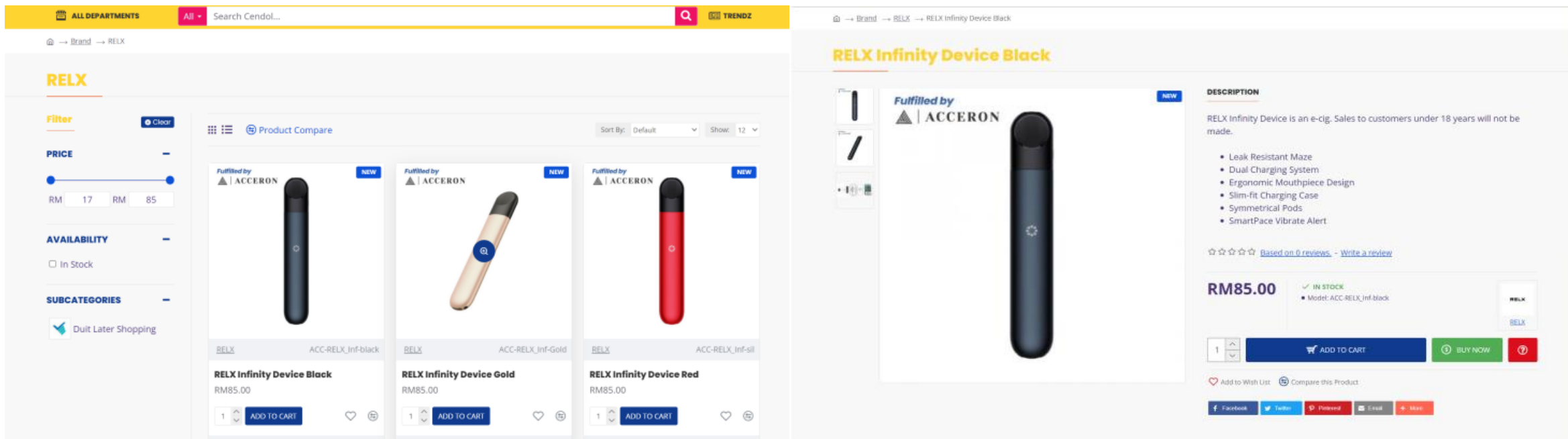
我们通过Facebook水军系统，在电子烟相关的所有群组和page刷好评，以及寻找分销商。结果：起初，马来国代在当地有540个分销商，通过这些人7个月的裂变，最终有8700个分销商，不断的在前期拉人头进来。裂变商城注册用户量达到124万人，月销售额780万元，人均月消费达157元。



5个月从0到1

社交零售
社交分销

第5月GMV
3000万



目标市场：马来西亚 目标人群：马来西亚华人 背景介绍：悦刻在马来西亚有国代，专门做马来的华人市场，通过微信这种方式来卖货给马来的部分华人，但是覆盖面非常窄。不过马来的国代的优势在于非常懂微信私域运营，对 WhatsApp 的私域就不是很懂，并且在马来也没有像国内微商城这样的系统帮助他们做分销裂变。即为自购省、分享赚和拉人头赚佣金的模式。但是他们深刻意识到，电子烟是一个高毛利高复购以及极具社交属性的产品，所以很适合私域运营及分销的模式。

马来国代优势：1. 在当地有落地仓和团队 2. 基于前期的积累，有一批华人种子用户作为分销商，以压货的方式为主 3. 已经在线下铺过实体店，用户有产品认知 傲途合作方向及提供内容 1. 为他们提供线上裂变商城，提供 WhatsApp 私域沉淀聊单工具 2. 设计运营方案 引流有几种方式，1. 让他们现有的用户拥有分销权限，不需要压货，只要分享商城链接即可，所以大大调动了分销商的积极性 2. 在线下门店，树立一个带有 WhatsApp 二维码的指示牌，只要扫码加 WhatsApp 和客服人员取得联系，即可获取悦刻分销商资格，分享电子烟就能赚 3. 通过网红营销及社媒平台 Facebook 和 INS 等，讲所有的流量导入 WhatsApp，进行运营 4. 将过去卖货过的客户的电话号码加到 WhatsApp 3. 设置多层次分销模式，在马来基于产品的分销可以无限层级，我们当时拉人头设置了十级分销，前期主要靠拉人头建立，把人给拉起来，然后分享商品我们设置了三级，我的下级分享电子烟，我依然能赚钱 4. 通过社媒水军舆论造势

超过100+ 途友会社群生态合作伙伴选择了傲途 值得信赖

独立站



SHOPLINE

Shoplazza
店匠

SHOPYY
最适合中国跨境卖家的品牌独立站

云服务
ERP



支付收款



AsiaBill

万里汇 WORLD FIRST

stripe

物流
海外仓



超过6000+ 跨境出海DTC品牌客户选择了傲途SaaS服务

外贸B2B

服装鞋帽

教育/美妆/首饰
/APP出海

电商平台

电器/电子/互
联网

美妆/生物健
康

Foodchem | 

 PatPat

 掌门网
zhangmen.com

SHEIN

oppo

 O-bio
東方瑞
ORIENTAK

Giftin

 hibobi

 星天娃
NEWWA

DHGate.com
敦煌网

Midea

 PERFECT DIARY
完美日记

T.O.P
TOP ONE POD

 Unihope
OUR HOPES TOGETHER

Y.O.U

Jollychic

TRANSSION
传音控股

 花西子
Floris

 Kizoku Life
Technology Company Limited

 STARLINK

RtopR

 AjMall

RELX 悦刻

One leaf
一叶子®

tuya.com

 PUCKROOSTER
PUT 'EM ON

 FANCI
FINE JEWELRY

 Goodealt

VERTU
ENGLAND

KanS
韩束®



amosishop

 Naturehike
outdoors

 小影

Azambe



滴滴出行
滴滴一下美好出行

 geoskincare
纽西之谜

成就100万跨境电商企业通过S2B2C社交营销获得业务增长
服务5亿国内外KOC小B分销商用户通过社交分销获得收益



信息传递比信息本身更有价值~张一鸣
人脉链接比人脉本身更有价值~刘作云



现在联系我们

即刻开始出海社交私域数字化营销升级

请关注我们

随时获取出海社交私域营销的干货内容



傲途官网



傲途学院



公众号



视频号