

外贸独立站

AI 获客增长实战指南

揭秘如何利用最新的 AI 技术（Gemini, Veo, NotebookLM）
与布局策略，实现询盘量与转化率的双重提升。

PREPARED BY
William Zheng
草根外贸创始人

FOCUS AREA
外贸信息技术服务

00 序言：流量增长背后的真相

基于我们对 3000+ 客户网站的数据复盘，我们发现了一个明显的趋势：

70%

流量显著增长

通过 AI 铺设长尾词，大多数新站解决了“收录难、没曝光”的问题。

30%

询盘稳定增长

只有做对了“交互布局”和“内容深度”的客户，才真正接到了订单。

“流量只是第一步。如何接住流量，让客户开口说话，才是 2025 年竞争的关键。本手册将重点解决‘转化率’的问题。”

01 左右侧布局

传统的 Contact Us 表单转化率越来越低。客户想要的是**即时反馈**。我们经过大量 A/B 测试，总结出了一套能让**询盘增加 50% 以上**的布局方案。

高转化独立站布局示意图



实战数据与建议：

📞 右侧放 WhatsApp

效果：询盘量比不放提高 **1倍**。

原因：移动端流量占比超 60%。老外习惯用 WhatsApp 沟通，这是最顺手的入口。

操作细节：不要只放图标，要加引导语：“*Chat with Engineer*” (与工程师聊天)，暗示专业性。

💬 左侧放 Chatway (Web Chat)

效果：在 WhatsApp 基础上再提高 **30%**。

原因：补充覆盖。部分欧美大公司内网屏蔽 WhatsApp，或者客户不想暴露私人手机号，他们更倾向于网页版聊天窗口。

图文教程参考：<https://cifshanghai.com/fobwp/seo.htm>

02 销售赋能：Gemini + WhatsApp 的转化魔法

“Gemini 比你专业，你信吗？我信。”

很多客户流失是因为回复不及时、英语不地道、或技术参数回答不准确。利用 Google Gemini (AI) 辅助销售，转化率可提升 **30% 以上**。

为什么是 Gemini？

- **超长上下文：** Gemini 1.5 Pro 可以一次性读取您几百页的产品 PDF 手册，这是普通 ChatGPT 做不到的。
- **实时联网：** 可以检索最新的行业数据。

SOP 标准作业程序：

1 建立知识库 (Knowledge Base)

将您的公司介绍、PDF 产品目录、技术规格书、过往 FAQ 整理好，上传给 Gemini。

2 设定销售人设 (Prompt 提示词)

```
"You are a senior sales engineer at [Company Name].  
Read the uploaded PDF carefully.  
The client asked: '[粘贴客户问题]'.  
Please draft a professional reply for WhatsApp.  
Key points: 1. Answer the technical question precisely. 2. Recommend the best model. 3. End  
with a question to guide the next step."
```

3 人机协作回复

AI 生成回复后，人工检查一遍（确认价格无误），然后复制发送。**效果：** 客户会觉得您非常专业、反应极快，且英语母语级地道。

03 视觉营销：用 AI 工具制作 B2B 顶级素材

B2B 客户也喜欢看视频、听播客。以前这需要昂贵的制作费，现在用 AI 工具，SOHO 也能做出 4A 公司的效果。应用得当，社交内容营销互动率提升 30% 以上。

NotebookLM (Google)

强烈推荐

功能： 它可以“阅读”您的 PDF 画册，并自动生成一段“两个老外讨论您产品”的英文音频播客 (Audio Overview)”。

用法： 把这段音频放在网站产品页或发给客户。客户听起来会觉得您的品牌非常有格调，瞬间拉开与同行的差距。

Veo / Opal / Pomelli

视觉素材

Veo (收费)： 高端视频生成。上传一张静态产品图，AI 让它动起来（如展示旋转、光效），适合做网站 Banner。

Opal (免费)： 社交媒体图文生成。快速制作适合 LinkedIn/Instagram 的海报。

Pomelli： 创意素材设计，解决 SOHO 缺乏美工的痛点。

04 市场洞察：AI 对话式选品与调研

选品定生死。不要拍脑袋决定卖什么。利用 ChatGPT / Claude 进行深度市场对话，可以将**选品成功率提高 30%**。

实战 Prompt (提示词) 分享：

// 调研痛点：

```
"I am a manufacturer of [Product Name].  
Please analyze the top 50 negative reviews on Amazon/eBay for this product category.  
Summarize the top 3 pain points customers complain about.  
Suggest how I can improve my B2B product to solve these problems."
```

应用场景：

- **开发新品**：针对 AI 发现的痛点（如“电池续航短”、“把手易断”）改进产品。
- **写开发信**：在邮件里直接说 “We solved the common issue of [Pain Point]...” ，客户回复率会极高。

05 内容策略：拒绝垃圾，构建高质量页面

关于 AI 写文章，我们平台级网站（sourcifychina.com）有海量页面，但对于企业独立站，**质量 > 数量**。

我们的 1000 篇策略是：



结构化基石

AI 生成的文章必须包含 Schema、FAQ、表格等谷歌喜欢的结构。



人工介入

这是关键。建议客户手动修改每篇文章的 10-20%，插入真实案例图。



数据支撑

在文章中插入具体的参数表、PDF下载链接，增加页面价值。

结论： 只有“有人工痕迹”的 AI 页面，才能在谷歌 2025 算法下存活并获得排名。

如何落地这套打法？

不需要您懂代码，也不需要您招 5 个运营。作为外贸 SOHO 孵化器，我们为您准备了全套解决方案：

¥ 13,000 全托管版

省心首选

您提供 PDF，我们帮您人工建站、上传产品、布局 WhatsApp/Chatway，并预埋流量基础。

- ✓ 人工精修上传 100 款产品
- ✓ 赠送 SourcifyChina 认证
- ✓ 包含 AI 流量引擎

¥ 30,000 孵化全案

CEO 推荐

含广告费 + 创始人陪跑。教您使用 Gemini/Veo 等 AI 工具，打造行业标杆。

- ✓ 含 3000 元 谷歌广告实测
- ✓ AI 技术转移培训
- ✓ William 1对1 策略诊断

联系我们，获取您的 AI 增长方案



William: 15951276160



www.cifshanghai.com