# 六平台内容布局，Facebook推广

面向内销转外贸的制造工厂，从建立信任到接住询盘。

## 六个平台各有内容任务

### Facebook

企业主页、广告与询盘入口

### Instagram

产品场景与视觉展示

### YouTube 油管

视频演示与工厂说明

### LinkedIn 领英

企业与采购角色触达

### X 推特

行业动态与信息传播

### TikTok

短视频内容与产品场景

**付费推广重点：Facebook**

其余平台按产品和素材条件安排内容；不默认在六个平台同时投放广告。广告消耗由客户另付。

# 报表怎么连接真实销售反馈

保留经授权公开的 Facebook 成效分类报表节选。

## 原始工作报表局部

| | 成效类型 | 成效 | 已花费金额 (USD) | 单次成效费用 |
|---|---|---|---|---|
| 天 | 消息对话发起次数 | 7 | 21.02 | 3.00 |
| 天 | 消息对话发起次数 | 5 | 15.50 | 3.10 |
| 天 | Meta 潜在客户 | 1 | 14.90 | 14.90 |
| 天 | Meta 潜在客户 | 1 | 14.51 | 14.51 |
| 天 | Meta 潜在客户 | 2 | 13.67 | 6.84 |
| 天 | Meta 潜在客户 | 1 | 11.49 | 11.49 |
| 天 | Meta 潜在客户 | 1 | 5.75 | 5.75 |
| 天 | Meta 潜在客户 | 2 | 5.52 | 2.76 |
| 天 | Meta 潜在客户 | 1 | 4.51 | 4.51 |
| 天 | 消息对话发起次数 | 2 | 4.41 | 2.21 |
| 天 | 消息对话发起次数 | 1 | 4.38 | 4.38 |
| 天 | | | 4.23 | |
| 天 | | | 3.89 | |
| 天 | | | 3.14 | |
| 天 | Meta 潜在客户 | 1 | 2.91 | 2.91 |
| 天 | 消息对话发起次数 | 1 | 1.44 | 1.44 |

点击图片可查看清晰原图。截图不含客户身份信息；完整统计周期、筛选与归因条件未展示。

### 01 成效类型分开

消息对话发起次数与 Meta 潜在客户分开记录，均不自动等于有效采购询盘。

### 02 广告数据接销售反馈

花费、单次费用与同一统计口径对应，再由客户确认产品需求、报价及跟进结果。

### 03 月度复盘

根据素材、受众、落地页和销售反馈调整；不从这张局部报表推算成交或统一获客成本。

查看官网工作过程说明

# 陪工厂跑通外贸 0 到 1

不仅交付询盘，也指导客户把询盘接到交易与发货。

## 六个环节，一条可复盘的协作路径

### 1 定位

确认产品、目标市场和采购角色。

### 2 内容

六平台建立真实产品与企业信息。

### 3 推广

在 Facebook 测试广告与询盘入口。

### 4 跟进

指导外语私信承接；客户回复、报价。

### 5 交易

指导比较交易方式和风险；客户与买家决策。

### 6 发货

推荐货代沟通方向；客户确认物流与履约。

## 执行边界

素材可由客户提供、繁星制作或双方配合；包含约定剪辑，暂不提供拍摄。英文文案双方审核。客户负责实际外语回复、报价、合同与收款、成交决定及发货履约；繁星提供流程指导和货代选择建议，具体服务以双方确认的方案为准。

**先说清产品与当前外贸阶段**

**电话：13211187514 微信：JIE12039**

完整服务说明 | 官网咨询