配电设备外贸增长策略地图

从本地生态、AI 检索、社媒内容、渠道合作到本地一线触达

Transformer · Compact Substation · MV/LV Switchgear · Solar Prefab Cabin

核心方法

本土平台 • AI 检索 • 社媒截流 • 渠道合作 • 一线触达

增长路径

01 本地互联网生态

02 AI 自动检索

03 社媒截流与内容

04 渠道合作与上下游

05 本地一线触达

2026

总论：不是找单个买家，而是进入项目供应链

配电设备是项目型 B2B 产品，增长路径应围绕“本地生态、项目链、渠道关系、内容信任、线索情报”展开。

产品定位

10kV / 20kV / 35kV 以下配电侧设备组合

核心客户

EPC、MEP、经销商、维修商、成套厂、新能源工程商

成交逻辑

按项目图纸、清单、标准、交期和技术资料推动

增长入口

从平台留痕、项目参与方、渠道伙伴和本地人员进入

关键转变

从“英文官网找邮箱”转向“本地互联网生态 + 项目供应链 + 线下触点”的复合获客系统。

目录：41 页完整结构

01	**基础判断与定位**	04-10	架构、产品场景、卖点、区域优先级、生态位、渠道全景、背调话术
02	**本地互联网生态开发**	11-15	本地平台、语言搜索、地图/黄页、招投标/公告、市场进入地图
03	**AI 接管浏览器与本土平台检索**	16-21	Roxy 浏览器、本土平台、俄罗斯平台、线索分类、情报卡、Revor/Renew
04	**同行社媒截流与内容型获客**	22-27	同行粉丝、评论需求、平台分工、内容飞轮、行业顾问型内容
05	**生态渠道合作与上下游资源整合**	28-32	非竞品渠道、利益让渡、资源互换、渠道反查、上下游关系
06	**本地一线触达与总闭环**	33-41	产业集群、一线人员、任务包、线下回流、交付资产、30/60/90 天节奏

阅读顺序 **先看基础判断，再进入五组增长方法；每组都对应具体渠道动作和最终资产。**

策略架构：从信息留痕到项目供应链入口

01

市场入口

本地语言搜索、本土平台、地图、社媒、招投标

02

线索引擎

AI 浏览器检索、社媒截流、工具批量挖掘

03

验证补全

跨平台背调、联系人地图、邮箱验证、实体证据

04

转化路径

渠道合作、项目报价、内容信任、本地一线破冰

05

资产沉淀

客户情报卡、关键词表、渠道表、话术库、内容库

商业闭环

找入口 → 找人群 → 看证据 → 建情报 → 做合作 → 进项目 → 反馈修正

所有渠道最终都要回到同一个问题：是否能更低成本进入真实项目链。

产品与客户矩阵：按项目场景组织销售，而非按单品铺货

场景	主推产品组合	核心客户
工商业光伏	光伏箱变、升压变、环网柜、低压柜	Solar EPC、储能集成商、工商业安装商
工业园区	油浸/干式变压器、中压柜、低压柜	工厂、工业 EPC、机电承包商
维修替换	replacement transformer、小型箱变	变压器维修商、工业服务商
本地成套	中压柜、变压器、箱变、OEM 配套	Panel builder、成套厂、经销商
充电/微网	箱变、低压柜、配电箱、电缆分支箱	充电站、微电网、能源项目商

判断标准　客户不是只买一个柜子，而是采购“变压器 + 中压柜 + 低压柜 + 箱体 + 保护 + 图纸资料”的项目包。

产品卖点：不是便宜，而是项目交付确定性

卖点	客户真正关心	对外表达方式
成套供应能力	减少多供应商协调和接口风险	Transformer + MV/LV switchgear + compact substation package
项目定制	能按图纸、标准、电压等级和环境条件调整	customized by drawings, standards, load and climate
新能源并网场景	光伏、储能、充电站需要配电侧完整方案	PV step-up transformer / solar compact substation
交期与供应链	部分市场欧美品牌贵、慢、排产不稳定	stable lead time for budget-sensitive projects
工程资料完整	EPC 和顾问需要图纸、参数、测试和认证材料	datasheet, drawings, FAT report, test documents

销售口径 **从单品报价转向“项目配套、替代供应、交付确定性、资料完整度”的组合价值。**

区域市场优先级：用需求信号替代模糊销量判断

判断原则

这类设备不适合直接追问“全球销量”。更可用的信号是电网投资、新能源项目、招投标、进口依赖、交期压力和本地平台密度。

区域	需求逻辑	优先入口
东南亚	工业园区、基建、工商业光伏、进口替代	本土 B2B、Google Maps、EPC/MEP、经销商
中东	新能源、工业项目、基建和大型项目采购	招投标/政府公告、LinkedIn、EPC 总包
非洲	电网扩容、矿业、柴油发电和离网供电	本地经销商、工程商、地图密度、华人资源
拉美	光伏、矿业、工业客户和配电改造	西葡语搜索、本地平台、Google Maps
欧美	标准门槛高但交期压力明显	维修替换、OEM/配套、认证资料和价格替代

区域优先级只决定先去哪，不决定怎么卖；具体切入产品和渠道动作要回到后面五组方法中落地。

生态位版图：产品、伙伴与上下游

同生态位产品

油浸/干式变压器
箱式变电站
中压开关柜
低压配电柜
电缆分支箱
光伏预制舱

配电侧项目包

变压器 · 箱变 · 中低压柜 · 环网柜

非竞品合作对象

光伏组件/逆变器
储能系统集成商
柴油/燃气发电机
电缆桥架/母线槽
充电桩/充电站运营商

上游资源

铜/铝材
铁芯/硅钢片
断路器/继电保护
外壳/箱体
认证/检测机构

下游渠道

EPC / MEP
电气顾问/设计院
经销商/成套厂
维修服务商
工业服务公司

用生态位判断渠道：谁服务同一批项目客户，谁就可能提供线索、背书、联合方案或代理信息。

主动获客渠道全景：短期拿线索，长期建资产

直接开发	AI 扩展	社媒截流	项目信号	长期资产
Google Yandex Maps / 2GIS 本土 B2B 行业黄页	Roxy Revor Renew 情报卡	LinkedIn Facebook 同行粉丝 评论区 VK / Telegram TikTok / YouTube	招投标 政府公告 中标公告 项目方反查	独立站 SEO GEO 问答 顾问图文 工厂视频库
线索入口	**线索入口**	**证据入口**	**证据入口**	**信任入口**

顺序 **短期渠道负责找到入口和证据，长期资产负责承接背调、搜索信任和后续复利。**

背调与开发信：按证据定制话术

客户类型	背调重点	第一句话术方向
EPC / MEP	近期项目、招标记录、安装范围、工程负责人	我们可补充变压器/中低压柜/箱变配套，帮助压缩供应商协调成本
光伏 / 储能	并网项目、EPC 角色、升压需求、交期压力	围绕 PV step-up transformer / solar compact substation 切入
经销商 / 成套厂	代理品牌、价格带、库存、当地客户群	提供中国供应链补位、项目保护、区域价格层级
维修 / 替换服务商	维修案例、旧设备品牌、服务半径、备件能力	以 replacement transformer、快速替换和技术资料完整度切入

输出 **每家公司形成：背调摘要 + 推荐产品 + 联系人角色 + 触达渠道 + 第一封开发信角度 + 下一步动作。**

PART 01

本地互联网生态开发

先还原市场自己的搜索、平台、地图和交易生态，再决定从哪里切入
。

平台生态

本地语言

产品入口

不平衡点

切入产品

从入口识别到可执行线索资产

本地生态图：不要预设客户一定有官网



核心逻辑：搜索引擎只是切片，真正价值在平台、账号、分类、评论、联系方式和关联商家。

语言与搜索：用本地真实叫法寻找产品入口

01

关键词本地化

产品词、服务词、交易词、二手词、招标词

02

搜索切片

Google / Yandex / 本地搜索引擎发现平台入口

03

平台内深挖

卖家、分类、价格、联系方式、相似产品

04

地图密度

产业城市、门店、服务半径、实体痕迹

关键词组	用途	示例方向
产品词	找到商品和服务页面	transformer / switchgear / compact substation
动作词	找到交易意图	卖、维修、安装、报价、二手、进口、招标
场景词	找到项目入口	solar project、industrial park、EV charging、mining

寻找市场不平衡点：决定推什么，而不是默认推全线

观察现象	市场含义	切入产品/话术
二手变压器活跃	价格敏感 / 替换需求	cost-effective new transformer
光伏 EPC 多，箱变少	并网侧设备缺口	PV step-up transformer
低压柜多，中压弱	成套能力缺口	MV switchgear / RMU
维修公司密集	维修转替换机会	replacement transformer
欧美品牌贵且慢	替代供应机会	budget-sensitive projects

结论：先判断当地缺口，再决定主推光伏箱变、替换变压器、中压柜、箱变或成套方案。

本地生态开发的产物：不是客户表，而是市场进入地图

本地互联网生态图

搜索引擎、本地平台、地图、社媒、论坛、招投标

本地语言关键词表

产品词、服务词、交易词、场景词、招标词

产品入口平台清单

平台类型、卖家数量、联系方式、价格线索

地图产业密度表

城市、公司数量、实体证据、服务范围

不平衡点判断

需求缺口、品牌格局、交期、价格体系

产品切入建议

主推产品、暂不主推产品、触达角度

PART 02

AI 接管浏览器与本土平台检索

把 Roxy/已登录浏览器、本土平台、地图、社媒与 AI 工具串成线索预处理系统
。

浏览器环境

平台检索

初筛评分

工具背调

情报卡

从入口识别到可执行线索资产

AI 获客工作流：工具只是节点，系统才是关键

1

Roxy / 已登录浏览器

承载 Facebook、LinkedIn、VK、Telegram、本土平台登录状态

2

本土平台检索

搜索产品入口、商家页、评论区、地图商家和招投标信息

3

AI 初筛评分

按客户类型、证据强度、实体痕迹、匹配产品打 A/B/C/D

4

Revor 批量扩展

按地区、行业条件、排除项、业务证据生成候选公司池

5

Renew 深度背调

联系人优先级、邮箱域名、MX、角色路径、触达报告

俄罗斯市场示例：进入本土平台，而不是只用英文搜索

Yandex

搜索入口

2GIS

企业目录 / 地图密度

Avito

二手设备 / 工业设备

VK

本土公司主页 / 社群

Telegram

行业群 / 设备交易

招投标

项目需求 / 中标方

关键词方向

变压器 · 箱式变电站 · 中压开关柜 · 低压配电柜 · 电气安装 · 二手变压器 · 变压器维修 · 电力设备招标

线索类型：先归类，再决定产品和话术

类型	识别证据	切入方式
本地经销商	卖电气设备、变压器、开关柜	代理 / 产品线补充 / 项目供应
维修服务商	油处理、绕组、漏油、现场服务	replacement transformer / 小型箱变
工程商 / EPC	工厂、商业、工业项目供配电	变压器 + 中压柜 + 低压柜
光伏 / 储能	光伏电站、微电网、并网项目	光伏箱变 / 升压变 / RMU
成套厂	低压柜、控制柜、配电柜	中压柜 / 变压器 / OEM
二手设备商	二手变压器、电气柜流通	价格敏感 / 替换需求观察

客户情报卡：把链接变成可决策线索

客户情报卡字段

- 公司名 / 国家 / 城市
- 来源平台 / 触发关键词
- 客户类型 / 主营业务
- 产品与服务证据
- 地图与实体证据
- 公开联系方式 / 联系人
- 可能需求 / 适合产品
- 推荐切入角度 / 下一步

判断例句

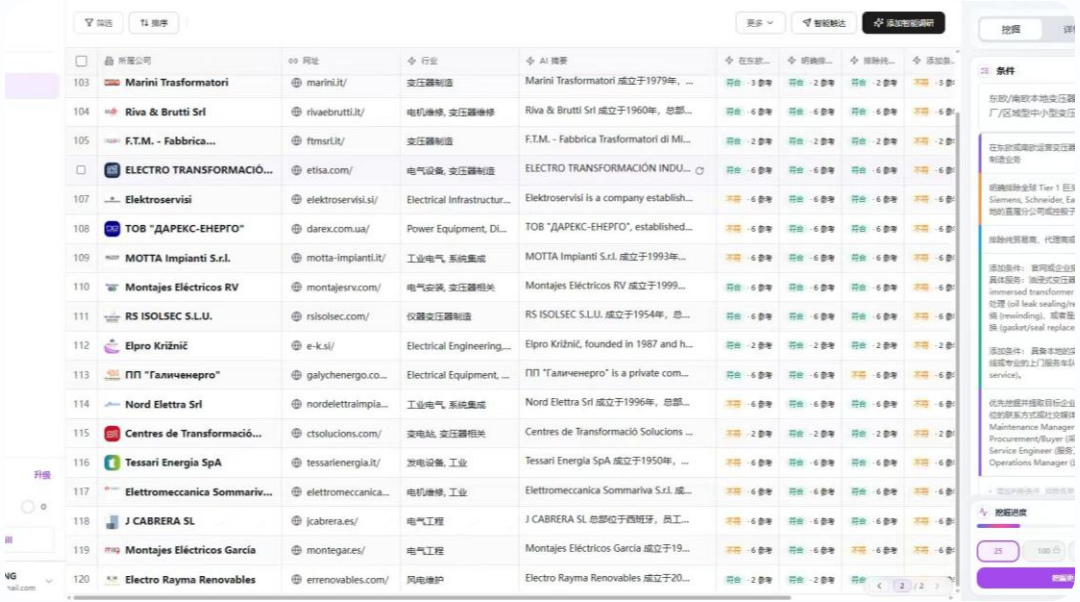
这家公司是本地变压器维修服务商。

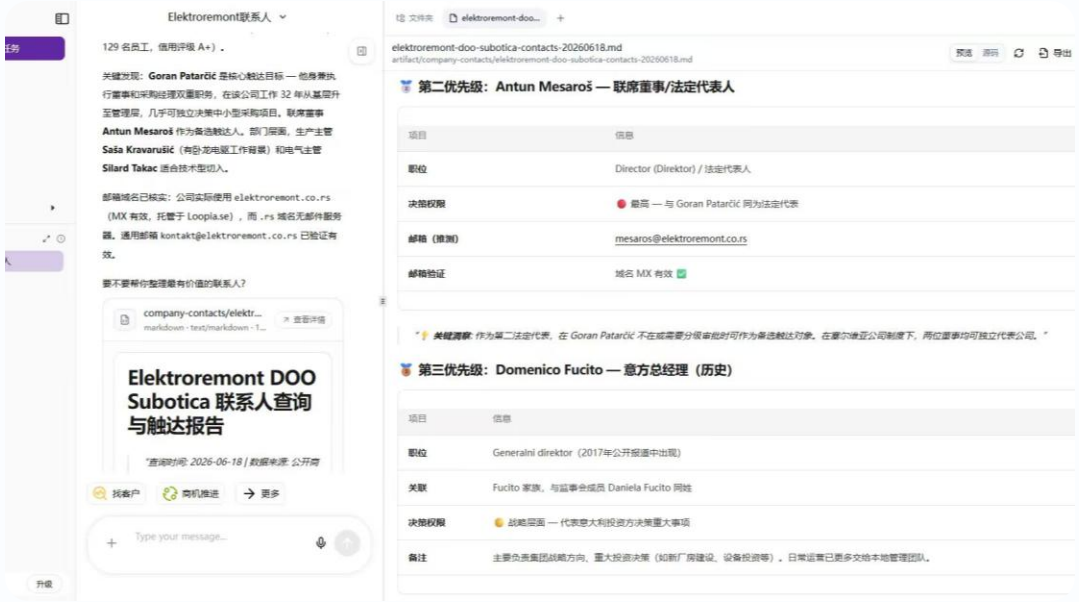
可能在客户设备无法维修或需要扩容时采购 replacement transformer。

适合推油浸式变压器、干式变压器和小型箱变。

第一句话应从 repair vs replacement 切入。

工具分工：Revor 批量挖掘，Renew 深度背调





Revor.ai

按地区、行业、业务证据和排除项生成候选公司池。适合批量扩展。

Renew / 任由

对重点公司做联系人地图、邮箱验证、决策权限和触达报告。适合深度背调。

PART 03

同行社媒截流与内容型获客

从同行、相邻行业、项目内容和评论区发现真实人群，同时建设可信内容名片
。

粉丝池

评论需求

行业群组

内容选题

信任资产

从入口识别到可执行线索资产

社媒来源地图：不只看直接同行

直接同行

变压器 / 开关柜 / 箱变厂家

本地经销商

电气设备 / 工业品供应商

工程服务商

EPC / MEP / 安装公司

维修服务商

维修 / 油处理 / 现场服务

新能源相关

光伏 / 储能 / 充电站

相邻行业

电缆 / 发电机 / 逆变器

高价值线索往往出现在相邻行业账号下：发电机、逆变器、电缆、储能、自动化账号服务同一批项目客户。

平台分工：每个平台承担不同获客职能

平台	适合寻找	核心用途
LinkedIn	负责人、项目经理、采购、技术经理	决策链、公司背调、专业内容
Facebook	本地经销商、小型安装商、行业群组	没有官网的真实商家、本地语言需求
TikTok	工厂视频、安装现场、评论需求	视觉信任、短视频选题、需求捕捉
YouTube	长视频、测试流程、FAQ、项目案例	搜索资产、独立站嵌入、开发信资料入口
VK/Telegram	俄语社群、设备交易、本地项目讨论	俄罗斯/中亚/东欧本土生态

粉丝与评论区：把互动痕迹转成线索证据

01

找账号池

同行、经销商、维修商、EPC、相邻行业账号

02

看互动

粉丝、评论、点赞、项目照片下的提问

03

识别信号

价格、容量、交期、地区、维修、品牌替代

04

背调公司

主页、地图、官网、B2B、招投标、联系人

05

生成资产

客户情报卡、话术角度、内容选题

高价值评论

How much? / Need 1000kVA transformer / Do you ship to ... / What is lead time? / Oil leakage problem / Do you have distributor?

内容飞轮：社媒线索反向生成可信内容名片

01

观察

评论问题 / 项目照片 / 同行爆款

02

提炼

本地关键词 / 常见故障 / 采购疑问

03

发布

LinkedIn 图文 / FB 本地内容 / 短视频

04

信任

主页呈现真实工厂、项目经验和技术解释

05

回流

新互动进入线索池和客户情报卡

内容即背调资产

不是单纯发广告，而是把评论里的真实问题、项目场景、技术解释和工厂能力沉淀成客户背调时可见的证据。

内容选题库：行业顾问型内容优先于泛广告

项目参数类	工程问题类	工厂能力类	应用场景类	采购避坑类
报价需要哪些参数 箱变选型清单 开关柜图纸清单	维修还是更换 漏油原因 干式变压器使用场景	出厂测试 绕组工艺 装柜发货 质检流程	光伏电站 工业园区 充电站 矿山户外箱变	确认标准 元件品牌 进口文件 供应商比较

目标：客户背调时看到你不是只卖设备，而是理解项目、参数、安装、交付和售后。

PART 04

生态渠道合作与上下游资源整合

通过非竞品伙伴、下游经销商、上游配置资源进入本地项目链。

非竞品渠道

利益让渡

资源互换

渠道反查

上下游能力

从入口识别到可执行线索资产

生态合作地图：服务同一批项目客户，但不直接竞争

发电机 / 储能

光伏组件 / 逆变器

电缆 / 母线槽

配电设备组合

变压器 · 箱变 · 中压柜 · 低压柜

判断标准：同一项目客户、不同产品职责、可互换入口和背书。

维修 / 安装服务

成套厂 / 经销商

EPC / MEP

利益让渡模型：设计合作方为什么愿意推荐项目

佣金让渡

订单返点
毛利分成
有效线索奖励

项目保护

客户备案
项目保护期
不绕过报价

价格层级

终端价
渠道价
项目价

资料支持

datasheet
图纸模板
投标资料

联合方案

互补产品
共同报价
完整解决方案

原则：不只要对方介绍客户，要给对方利润、安全感、资料效率或方案完整性。

资源互换：我们补供应链，对方补本地入口

我们提供

中国供应链价格优势
变压器 + 箱变 + MV/LV 成套能力
定制生产 / OEM / ODM
技术资料与快速报价
工厂视频和项目素材
对方缺失的产品线



对方提供

本地客户关系和项目信息
安装与售后服务能力
本地认证和语言沟通
品牌代理和价格体系反馈
招投标与竞争品牌信息
付款和信用习惯判断

下游反查上游：从经销商口中还原当地品牌和代理体系

- 当地主要卖哪些品牌?
- 哪些品牌价格高或交期长?
- 谁是 ABB / Schneider / Siemens 代理?
- 哪些型号经常缺货?
- 中国品牌接受度如何?
- 经销商从哪里拿货?
- 哪些产品利润空间最高?
- 是否有项目客户接受替代品牌?

用途 判断代理机会、OEM 机会、替代供应机会、价格不平衡点、交期缺口和产品线空白。

PART 05

本地一线触达与轻量地推合作

当线上信息不足但市场需求存在，用一线人员补足最后一公里。

产业集群

一线人员

任务包

资料包

反馈回流

从入口识别到可执行线索资产

何时启动本地一线：需求存在，但线上触达弱

需求信号

工业园区、光伏/储能项目、变压器维修、招投标公告

线上弱信号

无官网、邮箱弱、只留电话/地址、社媒不活跃

本土化严重

本地语言、本地平台、线下关系影响大

线下密度高

机电市场、电气设备街区、工业区周边商家密集

典型市场：俄罗斯、中亚、非洲部分国家、中东部分国家、东南亚下沉市场、拉美非英语市场。

一线合作对象：把他们当成采集节点，而不是完全放权销售

对象	适合任务	交付物
当地留学生	本地语言检索、电话确认、门店走访	照片、名片、联系方式、问答记录
华人 / 商会	找市场入口、进口流程、可信人员	渠道介绍、商家名单、信用判断
兼职 / HR 服务	电话销售、翻译、展会临时、数据采集	标准表格、通话摘要、有效线索
第三方调研公司	渠道调研、品牌价格、项目参与方	报告、证据、经销商清单
本地门店	放资料、介绍客户、收集需求	线索、价格反馈、展示点

任务包：让本地人员做明确、可验收的动作

市场真实度验证

拍市场 / 工业区
记录门店
确认有无配电设备

经销商确认

是否销售变压器
是否销售开关柜
是否愿意收目录

价格品牌调研

规格 / 品牌 / 价格
交期 / 付款
供货来源

项目线索采集

工业 / 光伏 / 扩容
充电站项目
项目方 / 承包商

本地沟通破冰

电话 / WhatsApp
Telegram
确认采购联系人

线下到线上：一线反馈重新进入 AI 背调和线索系统

01

线上确认需求

平台、地图、招标、社媒证明市场存在

02

招募一线人员

留学生、兼职、华人资源、调研公司

03

走访/电话

照片、名片、价格、品牌、项目问答

04

AI 整理背调

结构化线索表、客户情报卡、评分

05

决定跟进

本地继续破冰或我们线上触达

最终价值

补足“最后一公里”：市场真实度、客户触达、价格确认、渠道破冰。

完整增长闭环：五种方法不是分散动作，而是一套系统

01 本地生态

找到入口

02 AI 检索

批量筛选

03 社媒截流

发现人群

04 渠道合作

进入项目链

05 一线触达

补最后一公里

06 反馈沉淀

修正市场与话术

目标：把散落信息变成可复用的市场进入资产。

交付资产总表：每个动作都要沉淀成可复用资料

类别	核心文件 / 表格	用途
市场入口	本地生态图、平台清单、关键词表	知道去哪里找、用什么语言找
线索情报	客户情报卡、联系人表、评分表	从链接变成可跟进线索
渠道合作	生态合作对象清单、利益让渡表	建立项目供应链入口
内容资产	同行账号池、评论记录、内容选题库	支撑信任和长期搜索
线下触达	任务包、地推资料包、走访反馈表	补足本土化市场最后一公里

30 / 60 / 90 天落地节奏

0-30 天

建基础

选 1-2 个市场
建立关键词与平台清单
跑 AI 浏览器初筛
生成首批客户情报卡

31-60 天

扩渠道

社媒同行池和评论需求
Revor 批量扩展
Renew 深度背调
生态伙伴合作清单

61-90 天

进项目链

本地一线触达试跑
渠道反查品牌代理
形成报价资料包
沉淀市场进入 SOP

原则：先形成可验证市场进入资产，再扩大投放、内容和地推成本。

从信息留痕到项目供应链入口

配电设备外贸增长的关键，不是单点找买家，而是持续建立市场进入资产。

五个资产

入口地图 · 线索情报 · 内容信任 · 渠道关系 · 本地触点

END