

激光机械设备 FaceBook Ads 案例分享

客户背景



客户所在行业
机械设备



产品服务类型
激光切割机/清洗/切管/焊接机



产品应用领域
金属加工、消费电子、汽车、机械、航空工程等

客户出海痛点

市场竞争激烈

激光行业市场竞争激烈，客户重点坚持要打入欧美澳市场，准入门槛高，需要制定差异化的竞争策略，才能在市场中占据一席之地。

市场环境差异

欧美澳地区的市场环境与其它市场存在差异，客户更加严谨，在决策前往往会做多次的各方背调，需提升品牌信任度。

提升售后服务

激光设备属于精密设备，对与用户总体作业生产能效有重要的影响，售后服务是客户关注的重要问题，需确保有及时有效的售后服务。

内部决策复杂

客户内部决策流程复杂，需要做到提前汇报请示和及时预警建议，在允许的最大范围内做最优策略。

解决方案



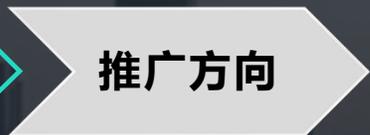
客户意向明确且不可变动，
锁定欧美市场。



寻找产品及应用领域人群标签，配合
B端人群标签取交集并行。



分析转化成本较高的人群+市场+版位+出价策
略组合，在有限的预算条件下获取更多转化。



✓ 粉丝广告（主打主页增粉）+覆盖广告
（主打品牌曝光）+表单广告（主打询
盘转化），预算配比2：2：6；

✓ 客户品牌在欧美地区较为陌生，需要提
升品牌曝光，加上欧美决策严谨，提升
品牌信任势在必行，品牌+成效组合拳
模式下获取询盘类转化。



意向度导向

突出性能、功能、
质量、价格等方面
优势，展示产品能
为用户解决什么问
题，满足什么需求，
带来什么价值，提
高客户的购买意愿。

信任度导向

展示品牌、认证、专利、
奖项、客户评价、案例
等，证明产品可靠性、
安全性、专业性，增强
客户的信任感。

便利度导向

说明产品购买渠道、物
流方式、售后服务、技
术支持等方面的信息，
降低目标用户的购买难
度、风险、成本，提升
客户的购买便利性。



数据成效

1 品牌曝光
7,206,052次

2 主页粉丝
3.3W+

3 主页表单
400+

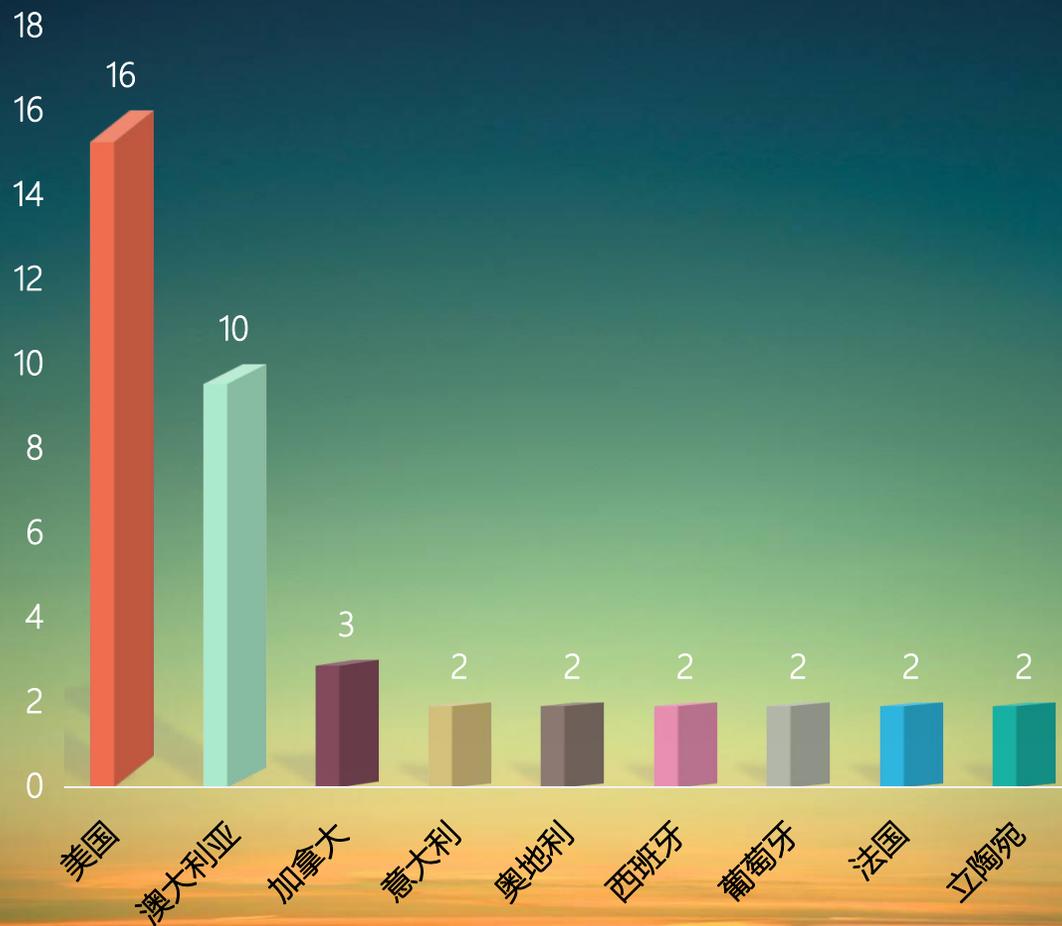
4 有效询盘
42个

5 成交客户
8个

6 成交金额
1300W



有效询盘



客户评价

在与互旦科技合作之前，我们其实有跟4家数字营销服务商合作，但是总体尝试之后都发现推广成效未达预期，成本非常高询盘数量少质量也不行，只有互旦科技提出了两个不同于以往任何服务商的推广策略，在媒体线以及目标形式获取的转变上给了我们新的希望，同时他们推荐的tawk.to插件也给我们带来了几个优质询盘。

虽然FB的询盘数量较多，但是有效率比我们预想中的要低很多只有10%左右，但是我们发现转化成本非常低，这样两个因素中和之后，我们发现FB确实是个不错的选择，也很愿意用FB作为我们的核心媒体渠道，在复盘周期内我们一共获取了40多个来自欧美澳地区的有效询盘，也做到了订单成交，过程非常坎坷，但我们知道这个成绩非常难得，感谢互旦科技的推广服务和支持，接下来我们也打算尝试领英推广来提升品牌影响力，B2B出海需要走长线，我们也会坚持下去！

XXXX激光机械有限公司 总经理 韩总

■ 出海数字营销渠道运作

互旦科技一站式SaaS智能营销平台助力企业实现成功出海, 囊括外贸营销网站建设+搜索引擎排名+海外社媒推广+主动开发客户+红人营销+海外直播等领域;

■ 出海企业品牌孵化支持

为目标出海企业提供品牌出海策略, 接洽相关资源, 如场地、人员、物流、资金等支持;

■ 出海数字营销人才培养

为缺乏数字营销人员的企业单位提供培训支持, 授人以鱼不如授人以渔;

SEM广告投放

Google/Yandex/Bing
短平快提升关键词排名，预算出价选
词和市场均可灵活调整；

海外社媒推广

Meta /YouTube/ TikTok / LinkedIn
塑造企业品牌信任度
拓宽多平台流量和转化

谷歌SEO

通过优化让搜索引擎抓取、收录
网站，使其出现在搜索引擎更前
面的位置，自然排名信任度更高；

外贸主动获客

海关数据、访客背景信息挖掘、
EDM、社媒群发；

独立站建站服务

独立站是一切转化的基础，
是私域流量的聚集地。

海外红人营销

塑造本地化行业领袖，快
速攻入目标市场；



一站式SaaS智能营销平台

互旦寄语

外贸推广服务行业环境多变，互旦科技初心永不改变，传播外贸资讯和出海运营技巧，真诚助力广大外贸企业成功出海。

互旦科技期待与您共同前行，共创美好未来！



关注互旦科技微信公众号
获取更多外贸出海运营干货

感谢您的观看

THANK YOU FOR YOUR WATCHING

www.hudoo-tech.com