

网络口碑营销·30天把搜索页从负面缠身洗成好评霸屏

拓一网络公司 | www.tuomeng99.com
微信: wzw15555 | 电话: 153-7406-5969

三行业通用执行SOP & 话术（食品机械/烘干设备/包装设备）

配套文件：食品机械设备-拓客作战手册.md / 烘干设备-拓客作战手册.md / 包装设备-拓客作战手册.md

本文档 = 通用打法：筛选标准、拓客SOP、话术、90天执行日历、交付物、数据追踪

一、三行业客户通用画像（先筛人再干活）

理想客户画像（全中=重点攻，中3条=可谈）：

- 民营工厂，老板亲自管销售，决策快
- 年营收 300万~1亿，设备客单 1万~200万
- 有获客焦虑：展会效果差、靠老客户转介绍、线上搜不到品牌
- 有信任背书需求：客户买设备前查厂、要出口认证、要投标
- 有素材：车间、设备实拍、客户案例、工程师愿意出境

黄金细分（优先打）：

- 食品机械：预制菜厂、中央厨房、烘焙连锁、饮料/调味品厂 的设备供应商
- 烘干设备：中药材/农产品烘干设备厂、热泵烘干房厂家（政策+刚需）
- 包装设备：食品/药品包装整线厂、真空/枕式包装机厂（下游刚需大）

回避：纯贸易商（无车间无案例）、只做配件的夫妻店（预算不够）、赊账严重的（回款差）

二、拓客SOP（小张每周可执行）

周一：拉名单（2小时）

- 企查查/天眼查：经营范围含「食品机械」「烘干设备」「包装机械」+ 注册资本>100万 + 成立3年以上
- 加标签筛选：高新技术企业 / 专精特新 / 科技型中小企业（有资质=有预算）
- 每次50家入库，标注：公司名、老板/法人、电话、地区、主营产品

周二：诊断（3小时，做敲门砖）

- 百度搜「公司名」→ 有没有百科？前3页有没有官网/新闻？
- 搜「品牌词+怎么样/靠谱吗」→ 有没有负面/被截流？

- 小红书/抖音搜「品牌词」→ 有没有内容？
- 产出一页纸诊断报告：现状截图 + 3条问题 + 1个建议

周三：触达（集中发）

- 微信优先（企查查留的手机号先加微信，备注「同行介绍/合作」）
- 加上的发诊断报告；没加上的打电话
- 每天目标：加微信10个，深聊3个

周四：展会与内容

- 查行业展会（见各行业手册展会清单），拉参展商名单补充客户池
- 或者：把已签客户的内容素材整理成新选题

周五：复盘

- 数据表更新：触达数/加微数/深聊数/意向数/签约数
 - 重点客户（深聊过）约下周视频会议讲方案
-

三、话术库（按效果收费打法）

3.1 加微信申请话术

X总您好，我是拓盟传媒的小X，专注做食品/包装设备行业的线上获客。

刚看到咱们XX设备做得不错，我顺手查了下贵司在网上的品牌信息，发现几个问题，整理成了一页诊断报告，发您参考下？（不收费，就当交个朋友）

3.2 首次电话话术（3分钟版）

X总您好，打扰一分钟。我是拓盟传媒的，专门帮设备工厂做线上获客，我们这边是【按效果收费】——不签服务费，帮您拿到成交了才拿佣金。

今天打电话主要想了解三件事，方便的话聊聊：

- ① 咱们现在订单主要从哪来？（老客户/展会/线上）
- ② 客户买设备前会不会先网上查咱们？
- ③ 有没有遇到「客户说搜不到咱们公司」的情况？

3.3 应对常见拒绝

3.4 签约后开场（给客户定心丸）

X总，合同签了咱们就按这个节奏来：

第一周我先把您的素材清单拉给您（车间照片、设备视频、客户案例、专利证书）；

第二周账号建好、第一条内容上线；

第一个月目标X条询盘，第三个月开始看成交。

您每周只需要给我1小时素材，剩下交给我。

四、90天执行日历（每行业通用框架）

第1-15天：冷启动

- [] 签约+收素材清单（车间/设备/案例/资质/专利）
- [] 建账号：小红书企业号+抖音企业号+公众号
- [] 提交百科词条创建（周期15-30天，越早提交越好）
- [] 首批10条内容上线（产品演示3+案例3+科普2+老板IP2）
- [] 关键词库定稿（用各行业手册的词）

第16-45天：内容稳定+铺量

- [] 每周3条小红书+2条抖音+1篇公众号（雷打不动）
- [] 百度问答铺20条（知道/知乎/百家号）
- [] 评论区截流：搜同行爆款视频，每天评论10条
- [] 第1篇新闻稿投放（新品/案例/参展）

第46-90天：放大+转化

- [] 复制爆款：数据最好的选题出系列（3-5条）
- [] 案例视频化：把成交客户的改造前后做成短视频
- [] 老板IP起势：每周1条老板出镜内容+1场直播
- [] 百科上线检查+补充内容
- [] 第2-3篇新闻稿
- [] 月度复盘会：询盘数→线索数→成交数

五、交付物清单（签合同写进去，客户看得见的）

- 账号矩阵：小红书企业号+抖音企业号+公众号（含主页装修）
 - 内容日历：每周排期表（选题+文案+发布时间）
 - 关键词库：行业产品词+长尾词表（Excel）
 - GEO铺排表：问答平台发布记录（链接存档）
 - 百科词条：企业百科（创建+持续更新）
 - 新闻稿：每月2~3篇（含发布链接截图）
 - 月度数据报告：曝光/粉丝/询盘/线索/成交 漏斗数据
 - 客户素材库：整理好的图片视频素材档案
-

六、数据追踪表（每周五更新）

红线指标：如果连续2周加微<5，换关键词/换平台；连续1个月0签约，复盘目标客户是不是选错了。

七、成交分佣参考（按效果收费的合同要点）

- 抽佣比例：5%~10%（按品类：烘干设备客单低可10%，包装整线客单高可5%）
- 抽佣范围：合同期内由我们带来的新客户成交（证据：客户来源备注「线上」）
- 起算时间：签约后第2个月起（第1个月是起盘期）
- 月度服务费（可选）：0 或 3000~5000 起盘费（覆盖人工，客户能接受）
- 对赌条款：3个月询盘<X条，客户可终止

拒绝	回应
「我们靠老客户就够了」	「老客户转介绍没错，但行业里新厂越来越多，您不占线上，3年后客户搜到的都是别人。我们不收服务费，您零风险试3个月」
「效果型收费你们怎么算」	「按成交额抽5%-10%，签合同写明。我们帮您把客户拉到面前，您来成交，成交了才分钱」

「之前找过代运营，没效果」	「那是按月收费的，旱涝保收当然没动力。我们按效果收费，没成交我们白干，敢签这个合同说明我们对结果负责」
「预算紧张」	「理解，所以更该试按效果收费。前3个月先做诊断+内容冷启动，花小钱试错，有线索了再加大」
「我自己也会发抖音」	「自己发没问题，但系统化做GEO/百科/新闻这些您一个人忙不过来。您主内做产品，线上交给我们，成交了才分钱」

指标	周目标	本月累计	备注
触达数	50		
加微数	10		
深聊数	3		
诊断报告发出	5		
意向客户	2		
签约	0.5		
询盘（已签客户）	10		
成交（已签客户）	—		里程碑

— 资料来源：拓一网络公司实战资料库 —
www.tuomeng99.com | [wzw15555](http://wzw15555.com)