GreatSell
大卖仓

GREATSELL INDUSTRIAL BELT GLOBALIZATION

全国产业带
数智化出海招商手册

大卖标准化通用产业带出海方案

四大执行引擎

AI获客 | 国际物流 | 全球仓网 | 本土履约

2026 • 全国通用版

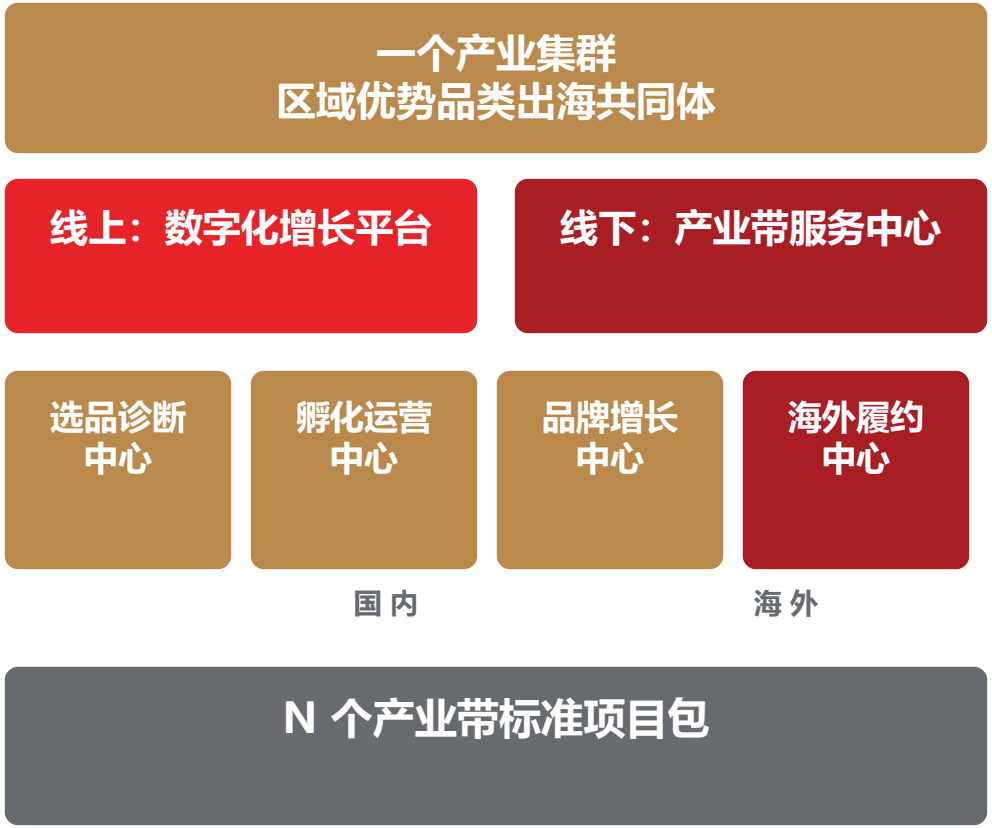
招商 • 孵化 • 增长 • 履约



项目定位

面向全国产业带，构建“公共生态服务 + 市场化产业运营”双纽带，形成可招商、可交付、可复用的出海基础设施。

- **一个产业集群**：聚焦当地优势品类，形成企业、产品、服务商与海外渠道的出海共同体。
- **两大协同载体**：国内产业带服务中心 + 海外仓/展销/本土团队协同。
- **线上 + 线下**：线上完成获客、建站、运营和数据沉淀；线下承接选品、培训、仓配与展示。
- **3+1 服务中心**：选品诊断、孵化运营、品牌增长 + 海外履约服务中心。
- **N 个产业带项目**：按一地一策复制，覆盖服装、家居、汽配、五金、3C等优势产业。



整体规划

以 Node 2.0 数智供应链系统为底座，以产业诊断、场景运营、生态协同为抓手，打通营销、订单、物流、库存与结算

区域支持

政府/园区载体

商协会组织动员

产业龙头牵引

物流专线 + 海外仓

合规/清关支持

供应链金融协同

三项业务抓手

产业带诊断
+联合招商

业务场景链条
+样板运营

跨境资源协同
+规模复制

Node 2.0
OMS • TMS • WMS • BMS

选品诊断中心

孵化运营中心

品牌增长中心

海外团队 / 海外仓 / 本地渠道

美国/加拿大

英国/德国/法国

本地清关与尾程

线下规划：3+1 个主题中心

围绕产业带“产品、企业、品牌、履约”四个关键环节，配置可签约、可运营、可验收的服务载体。

1 产业选品诊断中心

建立企业与产品数据库；完成目标市场、价格带、渠道与合规诊断；每季度形成一份产业带出海机会清单。

2 跨境孵化运营中心

联合园区、平台和服务机构招募企业；开展建站、内容、询盘、平台开店和运营陪跑，形成首批样板客户。

3 国际品牌增长中心

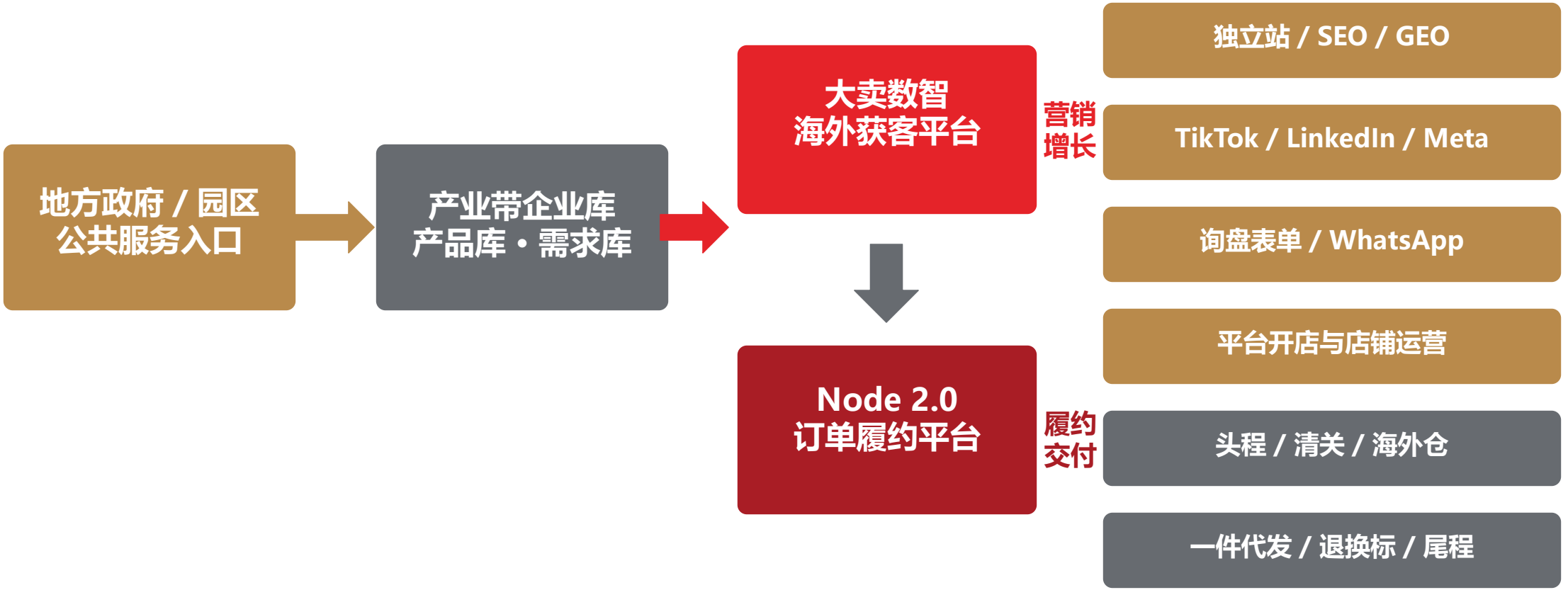
提供品牌定位、独立站、SEO/GEO、社媒内容、广告测试与海外展销；沉淀可复制的增长打法。

4 海外履约服务中心

接入头程、清关、海外仓、一件代发、退换标、维修检测及尾程；支持 ToB/ToC 多场景本土交付。

线上平台：立体营销 + 国内国际公共服务

以大卖数智承接获客，以 Node 2.0 承接订单与履约，以大卖仓全球仓网完成本土交付，形成业务闭环。



市场产业运营 + 公共生态服务

招商不是“招进来”即结束，而是通过筛选、诊断、交付、复盘，把企业转化为稳定经营的出海主体。

企业招募 → 园区企业 / 龙头工厂 / 品牌企业

平台合作 → 电商平台 / 支付平台 / 数字工具

渠道合作 → 海外采购 / 商协会 / 本地渠道

大卖通
产业带出海
联合运营平台

口岸与合规
清关 · 税务 · 认证 · 知识产权

增长与品牌
建站 · 内容 · 社媒 · 广告 · 展销

物流与仓配
头程 · 海外仓 · 尾程 · 退换货

人才与生态
培训 · 诊断 · 服务商 · 联合活动

产业带升级推进计划

GreatSell 大卖仓

以真实海外需求反向定义产品与服务，再用数字化营销验证、全球仓配交付和数据复盘放大，形成产业带增长飞轮

产业带企业/产品池	选品与合规诊断	线上增长验证	海外仓配交付	数据复盘复制
地方特色产品 + 重点企业	市场、价格、认证、知识产权	建站、内容、询盘、平台测试	清关、仓储、一件代发、售后	复制到更多企业和海外市场

关 · 税 · 汇 · 货权 · 库存 · 应收

国内集货/监管仓	国际运输/目的国清关	海外仓库存可视化	订单与应收协同

能力底座：Node 2.0 + 海外本地团队 + 标准 SOP + 项目数据看板

标准化落地推进计划

先完成产业诊断与样板验证，再做规模招商和品牌复制；每一阶段都有明确交付物与进入下一阶段的验收门槛。

诊断建库	样板跑通	规模复制	品牌标杆
企业清单分散、优势品类和出海基础不清	企业不会获客，服务链条缺少统一接口	单点服务难复用，项目进展难量化	有订单但缺本土履约与长期品牌资产
建立企业/产品/需求三库	**跑通 5-10 家样板企业**	**形成标准服务包与联合招商机制**	**打造产业带出海标杆案例**
产业画像、招商名单、机会清单	诊断报告、站点账号、首轮询盘	**月度招商营、交付SOP、数据看板**	海外仓配、品牌内容、案例白皮书

三大支撑体系

GreatSell 大卖仓

金融赋能

01 联合金融与保险机构，探索订单、库存、应收等场景

02 用真实订单与库存辅助风控，不承诺授信

03 建立关税汇与成本核算机制

场景清晰 • 数据可核验

科技赋能

01 Node 2.0 贯通 OMS / TMS / WMS / BMS

02 大卖数智承接建站、AI内容、SEO/GEO与询盘

03 驾驶舱跟踪招商、交付与履约

系统贯通 • 过程可视

人才赋能

01 建立产业带出海实战营与企业诊断日

02 培养负责人、运营、内容与物流岗位

03 以课程 + 项目 + 复盘边做边学

岗位明确 • 实战交付

拟合作载体规划｜产业带出海服务中心

建议按 3,000-10,000㎡ 分期建设：先做服务与展示，再根据招商和企业入驻情况扩展孵化、直播与仓配空间。

核心服务区
1,000-2,000㎡

展示 / 直播 / 培训 / 共享办公

- 产业带数字展厅与选品空间
- 企业诊断、项目签约与联合办公
- 内容拍摄、直播及培训会议
- 平台、协会和服务机构活动

企业孵化区
1,000-3,000㎡

孵化运营 / 生态入驻 / 配套仓储

- 跨境企业与工贸一体企业
- 平台、MCN、品牌与数字服务机构
- 国际物流、海外仓、支付和合规机构
- 按招商进度启用，避免重资产空置

先运营验证，再扩容建设

已具备的跨贸生态资源图谱

GreatSell 大卖仓

主流电商平台

amazon　AliExpress

ebay　Walmart

国际物流与尾程

COSCO SHIPPING 中国远洋海运集团有限公司　UPS

DHL　FedEx Express

数字化增长

- 独立站
- SEO / GEO
- TikTok
- LinkedIn

仓配履约

- 35+海外仓
- 一件代发
- 退换标
- 检测维修

合规与资质

- 清关报关
- NVOCC
- 危险品能力
- ISO / 行业标准

大卖科技能力底座

- 35+ 海外仓与监管仓
- 覆盖美加英德法
- 500+ 跨境客户
- 15万㎡仓储面积
- Node 2.0 系统
- 平台官方服务资质

以实际签约资源及项目适用范围为准

三年行动目标（示范项目建议口径）

以“样板可验收、服务可复制、产业有增量”为原则，地方项目签约时按产业规模、预算和企业基数校准。

搭建一个产业带出海联合体	打造一站式增长与履约平台	形成标准化招商与交付体系	构筑产业带出海护城河
政府/园区 + 商协会 + 龙头企业 + 大卖科技；建立企业、产品、需求三库。	大卖数智负责获客，Node 2.0负责订单履约，全球仓网负责本土交付。	固定招商营、诊断日、交付SOP、月度数据看板和季度复盘。	把单一物流合作升级为数字增长、全球仓配、合规与本土服务协同。
第1年：调研100家，完成30家诊断，跑通5-10家样板。	**第2年：服务100家，沉淀30家持续运营企业，覆盖3个重点市场。**	**三年：形成1套地方标准方案、4类服务包、10个可复制案例。**	**第3年：服务300家，培育20个品牌型样板，连接5个国家市场**

验收机制：月度看进度｜季度看询盘与交付｜年度看样板、复制率和企业持续经营率