

全球细分外贸赛道 合伙人招募

你出资金或业务能力，我出营销能力，一起做到全球TOP3

Top3Niche创始人 | 成功案例再复制 | 近20年互联网营销实战经验

目录

Contents

外贸赛道的机会
什么值得投

项目由来
为什么我能做

解决方案
怎么做

合作方式与股权分配
怎么分

投入与回报
能赚多少

常见问题
你可能关心的

外贸赛道的机会

外贸B2B是一个值得投的赛道

现金流特点

客户下单即付定金，发货前付尾款
不是烧钱等回报，每笔订单都有正现金流

利润空间

B2B外贸客单价高，一单从几千美元到几百万美元等，利润也高于国内市场
有出口退税，直接增加利润
轻资产运营，不需要建工厂、不需要囤货
好的细分赛道，做一单或一个优质客户就能收回全部投入

长期价值

外贸客户复购率高，关系越久越稳定
一个细分赛道做到TOP3，就是长期印钞机



为什么投这个项目

现如今外贸最大的机会，藏在细分赛道里

传统外贸的打法，正在失效：

展会：砸几十万摆个摊，客户聊完就消失

B2B平台：同行扎堆比价，利润越拼越薄

谷歌广告：钱一停流量就断，关键词越卖越贵

自己养团队：人走了，客户也带走了

这些打法的本质问题是什么？

全是“租流量”——花钱买一次性曝光，停了就没了。

真正有效的打法是什么？

在细分赛道里做内容沉淀——不追着客户跑，让客户找到你、认定你。

这件事为什么适合我们？

大品类打不过巨头，细分赛道还值得深耕。
你占住了，就是你的。

我有这个‘新打法’的完整落地能力”

项目由来

背景：

近20年互联网营销实战经验
自创外贸营销品牌Top3Niche

目前自己操盘一个细分设备领域项目

年千万业绩

纯互联网轻资产打法

不需要建工厂

不需要囤货

现在要做的

模式已跑通、已验证

复制到更多细分赛道/类目

寻找合伙人/投资人一起做

我为什么能做

我的核心优势——技术和成本，别人复制不了

别人做推广是花钱，我做推广是省钱+拿结果。这套体系我打磨了近20年，同行抄不走、学不会。

技术壁垒

近20年全网推广实战积累，形成了一套完整的内容体系和打法。这套东西不是报个课、招两个人就能复制的。有这个技术的人，要么自己单干，要么看不上合伙模式——你很难找到第二个愿意拿出来跟你合作的。

成本优势

同样的推广效果，我的成本比同行低一半以上。同样一笔启动资金，别人一年就扛不住了，我能用两年、三年以上，直到项目稳定盈利为止。别人是烧钱，我是用最低的成本拿最准的客户。

已验证：

自营细分设备项目，年千万级业绩，模式已经跑通了，不是拿你的钱来试错。

一句话：

你出资金或业务能力，我负责让客户源源不断找上门。技术和成本是我的护城河——这个配置，你很难找到第二个人愿意拿出来跟你合伙。

股权分配逻辑

我（项目发起人）：51%

- 出近20年营销能力、技术、操盘经验
- 扛后续所有推广、运营、技术成本
- 负责让客户主动上门



说明：

纯投资模式下，剩余15-20%留给核心业务团队（主要是业务员），确保订单成交落地。我作为发起人出让这部分收益给团队。

合伙人/投资人合计：49%

具体分配根据参与方式分为两种：

角色	股权比例	职责
我	51%	营销推广、技术、运营、扛后续成本
纯投资合伙人	30-35%	纯出资，不参与运营，跟踪结算即可；剩余15-20%留给核心业务员
投资+业务合伙人	49%	出资 + 负责成交/业务管理。这49%由你全权支配——你自己谈单或自行招募业务员皆可，业务人员管理由你自行安排，我除了跟业务员对接营销相关工作其他不干涉

合作方式

模式一：合伙模式（参与运营）——占49%

条件 你懂外贸、有产品经验、能亲自做业务或有业务员

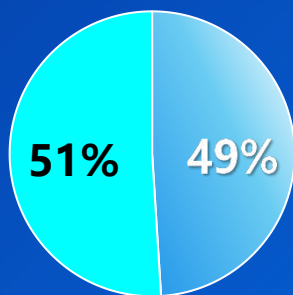
你负责 业务接待、报价、谈单、成交、交付

我负责 推广获客、内容运营、技术

股权：

49%
你占

51%
我占



模式二：投资模式（不参与运营）——占30-35%

只管出资，跟踪订单
结算，可监管业务

条件 有闲置资金，不懂外
贸或不想亲自操盘

负责

投资人占30-35%，业
务人员占15-20%，我
占51%

我负责 搭业务团队、扛后续
所有成本、负责全盘
运营

股权

各司其职，互不干涉。我不管你怎么报价成交，你不管我怎么获客花钱。我负责送客户，你负责变订单。纯远程协作，无需同城。纯投资只监管订单，不插手日常。前期筹备及后续需配合事项，另行协调。共同目标：把利润做大。

本PPT为公开招募版本，具体分成比例、分红细则等以双方签署的正式协议为准。

投入与回报

一次投入，长期回报

投入：

30-80万（一次性启动资金，具体金额根据行业产品特性和竞争情况定）

投完之后，后续每年的所有推广、运营、技术成本由我承担

正常运营期内你不用再追加一分钱。如果合作效果理想、你希望提前扩大规模或增加新类目，届时双方另行商议是否追加投入，非强制。

为什么是这个金额？

30万是起步线

低于这个数，推广打不透，获客成功率大幅下降，对你对我都不负责任。

80万是多数赛道的合理上限

市场再大、竞争再激烈，80万以内基本都能打透，不需要更多。

核心是

这笔钱全部花在营销推广获客上，通过我的低成本能力能维持2-3年，2-3年内足够产生利润，用利润维持或放大后续运营推广，从而使项目正向循环运转

回报逻辑



利润来源

产品差价 + 出口退税
轻资产运营，没有工厂折旧、没有大量人工成本
好的细分赛道，一单或一个优质客户就回本

回本时间

外贸是长期生意，从投入到稳定出效果通常6-12个月
但B2B的特点是：单笔订单金额大或者复购高
综合外贸利润+退税+轻资产模式，一般2年内回本
优质细分赛道，做成一单或一个优质客户即覆盖全部投入

回本后的状态

内容资产持续累积，询盘源源不断
长期分红，越往后越值钱
你持有的股权持续产生收益

为什么现在就要投

1

每个细分赛道只选一个合伙人/投资人，先到先得
你占了，竞争对手就永远没机会
你不占，这块市场就是别人的

先发优势的逻辑：

内容营销
是复利游戏

越早启动，内容积累
越多，护城河越深

后来者要追赶，付出的
成本是我的几十倍

面向人群

寻找这样的你



有闲置资金，
但找不到好项目的人



想投副业，
不想把钱放银行贬值的人



看好外贸赛道，
但自己不懂怎么入手的人



外贸老板/工厂老板
懂产品懂成交，缺稳定询盘



外贸SOHO
擅长成交，找客户太累



有资金实力、想通过投资
获得长期被动收益的高净值个人



不适合谁

为了双方负责
以下情况可能不适合

只想投几千
几万试水的

不认可轻资产模式
觉得必须建工厂的

追求短期暴富的
(外贸是长期复利，不是赚快钱)

投完天天查账
不信任合伙人的



常见问题

Q：我怎么知道我适合合伙还是投资？

A：你懂外贸业务、有时间亲自做一合伙模式；你不懂或不想操心一投资模式，跟踪结算即可。

Q：我不懂外贸，能投吗？

A：能。纯投资模式就是为这个情况设计的。你只管出资，我搭业务团队负责成交落地，你只需要确定产品类目、跟踪订单结算、监管进度即可，不需要懂外贸、不需要参与日常运营。

Q：TOP3指什么？

A：营销推广层面的TOP3。不管是工厂还是贸易公司，赚钱是第一位的。营销TOP3做好了，订单和利润已经非常可观。先把钱赚到，后续利润上来了，再往行业TOP3走，那是下一步的事。否则这点费用也不可能一下就做到行业前三规模，不现实。

Q：我是厂家/外贸公司已有外贸团队，是否影响现有渠道或冲突？

A：不影响，我做的是增量，分成也只是算增量部分。

Q：我提供产品方向，还是你们提供？

A：两种都可以。你有好的产品方向，我评估后觉得OK就行；你暂时没有，我这边已经筛选了多个看好、有利润空间的细分赛道类目，可以从中选择。

Q：后续需要我追加投入吗？

A：正常运营不需要。一次投入，后续所有推广、运营、技术成本由我承担。除非效果很好，你主动提出希望提前放大规模或增加新品类，届时双方商议，非强制。

Q：利润怎么核算？怎么分成？

A：按订单实际利润计算，不涉及生产等复杂情况，账目简单清晰，双方约定结算条件。

Q：一个赛道只合作一家，怎么保证资源都投在我这里？

A：协议约定排他。你占了这个赛道，我不再接同类目的任何项目，全部推广资源、技术精力都投入到你的项目上。这不是口头承诺，是写在协议里的。

Q：如果项目做不起来，亏了呢？

A：我们共同承担风险。早期没起来，我也白白浪费几年时间，后续我扛所有推广成本，项目不赚钱我也分不到钱。我会严格筛选赛道，不合适的不做。任何投资都有风险，本项目也不例外。请确保您使用的是闲置资金，而非借贷或短期内需要动用的资金。合作前请充分评估自身风险承受能力，理性决策。

Q：什么时候能回本？

A：外贸+退税+轻资产模式，一般2年内回本。优质细分赛道，一单或一个优质客户即回本。（仅供参考，请自我审慎你的赛道）

Q：合作后怎么沟通？多久对齐一次进度？

A：纯远程协作，不需要同城。每周或每两周同步项目进度，前期筹备和需要配合的事项另行协调。你有空随时电话或微信沟通。

Q：如果我中途想退出呢？

A：前期不支持中途退出，盈利后可转让，对方享有优先受让权。

合作流程



第一步 初步沟通

你提你的意向产品/赛道/类目，没有的话我分享几个我看好的类目你看是否合适；以及你想要的合作模式。



第二步 双方评估

我评估双方认可的赛道空间和你的匹配度，你评估我的能力



第三步 细节沟通

电话或当面交流沟通，确定一些细节



第四步 确认合作

签正式协议，完成启动投入



第五步 启动运营

我搭体系、做推广、开始获客，你等着客户上门或跟踪结算

一个细分赛道只合作一家，先到先得 欢迎带你的意向产品和赛道来聊

📱 手机/微信：19500278384

✉️ 邮箱：partner@mail.top3niche.com

🌐 官网：<https://www.top3niche.com>

🏠 地址：中国·赣州