

# 北京瑞京公司跨境电商出海项目 招标书

项目名称：雪莲手套品牌出海整合营销项目（TikTok + Amazon 双核驱动）

招标方：北京瑞京乳胶制品有限公司

项目周期：2026 年 1 月 1 日 - 2026 年 12 月 31 日（首年合作）

招标编号：BJRY-OC-2026001

发标时间：2026 年 1 月 4 日

投标截止时间：2026 年 1 月 12 日 18:00（北京时间）

## 一、项目背景与目标

### 1.1 项目背景

“雪莲”作为北京瑞京公司旗下知名一次性手套品牌，已在国内市场树立起“手部健康专家”的专业形象，产品品质与用户口碑兼具。面对国内市场趋于饱和的态势，公司正式启动品牌全球化战略，瞄准北美、欧洲等高潜力海外市场，探索新增长极。本次出海将以 TikTok 与 Amazon 为核心平台，复制国内成功的内容营销与品牌运营模式，并结合本地化策略实现品牌价值跃迁。

### 1.2 核心目标

- 财务目标：
  - 实现年度销售额 1000 万人民币（或等值外币）；
  - 达成净利润 100 万人民币，净利润率不低于 10%。
- 品牌目标：
  - 在目标市场建立“Snow Lotus”专业、可信赖的品牌认知；
  - 将 TikTok 账号打造为手部护理类目中的头部内容阵地；
  - Amazon 店铺进入相关品类销量 TOP 榜单，维持 4.5 星以上评价。
- 运营目标：
  - 搭建高效、稳定、可复制的跨境供应链与履约体系；

- 构建以数据为核心驱动的跨平台运营闭环，实现精细化管理。

## 二、项目范围与服务要求

投标方须为具备全链路运营能力的跨境电商综合服务商，提供以下核心服务：

### 2.1 市场战略与规划

- 提供美国、加拿大、英国、德国等目标市场的深度调研报告，涵盖市场规模、消费行为、竞争格局、合规要求等关键维度；
- 制定清晰的市场进入路径与分阶段推广计划，明确优先突破市场。

### 2.2 品牌定位与内容本地化

- 基于“手部健康专家”核心定位，完成品牌海外适配，输出本土化品牌故事、视觉识别系统（VI）及传播口号（Slogan）；
- 制定季度内容日历，涵盖短视频主题、直播规划、节日营销节点等，确保内容持续输出。

### 2.3 平台运营与管理

- TikTok Shop 运营：
  - 完成账号注册、主页装修、人设塑造；
  - 每日发布 1 条高质量原创短视频，内容涵盖产品使用场景、健康科普、用户互动等；
  - 每周执行不少于 3 场直播，包含脚本策划、主播支持、场控执行与数据复盘。
- Amazon 店铺运营：
  - 协助完成多站点店铺注册与合规上架；
  - 全面优化 Listing：标题、五点描述、A+页面、视频展示及关键词布局；
  - 负责日常客服、订单处理、评价维护与差评应对。

### 2.4 广告投放与流量增长

- TikTok Ads：制定信息流广告与达人合作策略，优化直播间投流，确保广告 ROI 达标；
- Amazon PPC：管理 SP/SD/SB 广告活动，持续优化关键词与出价，控制 ACOS 在合理区间；
- 社交媒体种草：通过 Instagram、Facebook 等平台布局内容矩阵，提升品牌声量与引流效果。

### 2.5 供应链与物流履约

- 提供从国内头程到海外仓配的一体化物流解决方案；
- 科学管理库存周转，预警断货与滞销风险；
- 负责售后处理、退换货流程及客户满意度管理。

## 2.6 数据分析与复盘

- 按周、月提交运营报告，涵盖销售、流量、转化、广告表现等核心指标；
- 定期输出竞品动态分析，提出策略优化建议，推动持续增长。

## 三、投标方资质要求

- 经验要求：具备 1 年以上跨境电商代运营经验，尤其在个护家清、日用消费品或健康防护类目有成功案例，需提供至少 2 个完整项目案例（含业绩数据与运营截图）；
- 团队配置：拥有涵盖海外营销、视频制作、本土主播、Amazon 运营、广告投手及物流专家的完整团队，核心成员具备流利英语或小语种沟通能力；
- 技术能力：熟练使用 Helium 10、Jungle Scout 等工具，具备数据采集、分析与策略迭代能力；
- 合规能力：熟悉欧美市场产品认证、标签规范、税务合规等要求，如 FDA、CE 认证等。

## 四、投标文件内容要求

### 4.1 公司介绍与资质

- 公司概况、核心优势、组织架构；
- 提供 2 个以上同类目成功案例（请脱敏处理）。

### 4.2 项目理解与市场洞察

- 对雪莲品牌出海的深度理解与机会研判；
- 聚焦 1-2 个核心市场的详细分析报告。

### 4.3 详细解决方案（重点）

- 双平台协同策略：明确 TikTok 内容种草与 Amazon 转化的联动机制；
- 品牌与内容方案：含本地化定位、人设设定、内容方向及样片脚本；
- 分阶段执行计划：覆盖启动、增长、稳定三期的关键动作；
- 流量与广告规划：流量结构预测、预算分配、ROI 目标；
- 物流与供应链方案：路径设计、成本模型、库存策略。

#### 4.4 财务模型与报价

- 明确收费模式：基础服务费+销售佣金+广告代管费；
- 提供基于 1000 万销售额的财务测算，列明：
  - 产品成本（参考 3.3 元/副）
  - 物流与仓储费用
  - 平台佣金与支付手续费
  - 广告投入占比（重点考核）
  - 服务费用
  - 净利润预测
- 注明付款节点与方式。

#### 4.5 风险管理

- 识别物流、合规、账号、竞争等风险，提出具体应对预案。

### 五、评标标准

评估维度	权重	评估说明
解决方案可行性	40%	策略创新性、执行细节、财务模型可信度
公司实力与案例匹配度	30%	团队经验、成功案例真实性与相关性
报价合理性	20%	收费结构清晰，具备性价比，可达成利润目标
服务机制与响应承诺	10%	报告频率、沟通机制、风险共担意愿

### 六、招标流程

1. 招标书发布：2026 年 1 月 4 日
2. 澄清答疑：疑问请于 1 月 9 日前微信提交
3. 投标截止：1 月 12 日 18:00 前提交 PDF 版至指定邮箱
4. 方案评审：1 月 20 日-2 月 21 日
5. 现场述标：初选单位参与线上/线下答辩
6. 中标通知：2 月上旬公布结果并签约

### 七、联系方式

招标方：北京瑞京乳胶制品有限公司

联系人：杜啸

电话：13701200746

**备注：**

- 逾期或未密封文件将不予受理；
- 所有投标资料严格保密，不退还；
- 本招标书最终解释权归北京瑞京公司所有。

我们诚邀具备全球视野与实战能力的合作伙伴，携手推动“雪莲”品牌扬帆出海，共拓国际新篇章。

北京瑞京公司

2026年1月4日