

# 案例分析 | 从激光设备行业看外贸市场机会

产品名称	案例分析   从激光设备行业看外贸市场机会
公司名称	广州易海创腾信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市花都区迎宾大道123号名高城3A层12室
联系电话	020-36818729 18102613781

## 产品详情

近两年来，国际贸易环境一直不太稳定，欧美大国实施贸易战限制中国企业，但挡不住中国品牌前进的步伐。让易海创腾和大家一起聊聊出海大军之一的——激光设备行业。

常见的激光设备包含激光打标/雕刻（laser marker/laser engraver）、激光切割机（laser cutter）、激光焊接机（laser welder）。过去，以欧美生产出来的设备稳定性更高，所以一直占据着绝大行业市场份额，近几年来，我国已开发出拥有自主知识产权的系列工业激光产品，对于小型的激光打标雕刻设备已经有很大的进步，外贸份额逐年增加，涌现了很多优质企业。易海创腾将以易海创腾的客户案例作为代表，和大家共同揭开激光行业的发展之路。

## 01 我国激光产业的发展之路

2010年以来，得益于激光加工应用市场的不断拓展，我国激光产业也逐渐驶入高速发展期。2018年中国激光设备市场规模达到605亿元，同比增长22.22%，2011年至2018年复合增速达26.45%。2019以来，年速继续保持20%以上。

2014-2019年中国激光设备市场规模走势

数据来源：《2019-2025年中国激光设备行业市场竞争格局及未来发展趋势报告》

在产业集群方面，目前我国初步形成了珠三角、长三角、环渤海和华中四大激光产业集群，从地区来看，华中地区、华南地区和华北地区市场占比较高，三者之和为75%。同时激光设备行业庞大且应用广泛，基本形成了激光晶体、关键元器件、配套件、激光器、激光系统、应用开发、公共服务平台的产业链。

数据来源：《2019-2025年中国激光设备行业市场竞争格局及未来发展趋势报告》

## 02 从谷歌数据看激光产业的市场机会

了解了行业的发展趋势，下面我们尝试通过Google来分析行业大数据，看看结果会是如何。

首先我们来看看谷歌趋势中，激光切割机关键词的搜索热度及地区分布情况。

以laser cutter

machine关键词为例，可以看出在谷歌上全年的搜索热度相对比较平均，没有明显的淡旺季之分。

在分布上，近5年来，居于搜索热榜分别为南非、澳大利亚、英国、菲律宾及美国。

下面，我们针对性看看不同市场的用户需求：

A.美国用户的主要需求：

木材：雕刻、打标需求极大

价格为采购参考因素之一：特价、二手

产品应用领域：金属&纸类较多

小机型搜索量大：迷你、桌面、便携和个人使用机型

B.南非用户主要的需求：

本地服务诉求高：搜索多包含地名(南非/约翰内斯堡/开普敦...)

价格为采购参考因素之一：特价

小机型搜索量大：桌面、迷你、DIY

C.印度巴西等国用户主要的需求：

价格极为重要

产品类型：光纤搜索占比较多

小机型搜索量大：迷你、小型、便携

了解了这些大数据之后，接下来我们以易海创腾的合作客户，某大型激光企业作为案例来做进一步分析。

A.客户背景

多年外贸行业经验，一直以展会获客为主，2020年开始起步线上营销

B.广告方案

Google Ads搜索广告：定向有确切需求的搜索用户，进行广告投放

YouTube视频广告：通过视频方式，更好呈现产品功能，成为搜索广告的有益补充

C.项目难点

大型机械行业搜索排名竞价激烈，转化成本高，需要通过投放策略优化，增加转化数量，降低转化成本。

我们来看看谷歌关键词规划师后台的关键词数据：

可以看到，laser cutter等主词平均谷歌竞价单价约为10-30元的区间，那么进行谷歌竞价是否有利可图？

对谷歌竞价广告有一定了解的小伙伴应该知道，大型机械设备竞价每次点击费用都不会太低，因此，有效的广告投放策略可以减少投放前期试错成本，提升转化效率。针对大型机械的投放特点，我们的优化师根据投放主题，为客户设定了不同的广告系列和广告组。制定投放策略如下：

产品词覆盖面较大，进行低预算投放，获取更多覆盖面

长尾词精确度高，可以提高出价，获取更多的目标用户

品牌词针对性强，搜索用户相关度高，转化度较好，进行长期投放

但关键词毕竟流量有限，搜索广告竞价激烈，如何才能获取更多曝光和更低的转化？很显然，成本才是制胜的关键。

因此，除了搜索广告，我们也为客户选用了时下流行的YouTube视频广告，原因之一是YouTube迅猛的增长力及巨大的流量，非常适合作为搜索广告以外的补充。再者则是由于产品本身的特性，大型机械机构复杂，客单价高，利用视频的形式，可以直观展示产品运作状态和加工效果，让客户对产品性能有更直观的认识，更容易带动广告转化。

在视频广告投放策略方面，我们的优化师也做足了功夫。

覆盖定向近期有搜索相关产品的受众人群，避开搜索广告中关键词竞价的直面竞争，获取更多的品牌曝光机会，以更低的成本完成转化。

结果，以搜索广告及视频广告结合的方式，我们帮助客户达成了一个阶段的推广目标，目前正针对高潜力的用户人群进行再营销，争取更多转化机会。

月均曝光次数：250W次以上

付费广告占网站流量总比95%，为网站带来更多的访问量

付费广告询盘站网站询盘65%，极大满足外贸业务拓展需求

覆盖55个市场地区，获得更多的品牌曝光与认知

## 03 总结

上面我们分析了激光切割机在谷歌竞价推广的一些大数据及推广思路，对于激光设备不同模块的产品，利用谷歌推广是否都有利可图呢？

A.激光打标雕刻设备：

上述分析，大型机械设备点击单价在10-30元不等，因此，易海创腾建议，推广激光打标设备产品时，不能只选择一些常规通用产品，可以选择一些紫外、大功率光纤激光打标机进行谷歌竞价，客单价相对较高的便携式激光打标机，常规激光打标机，谷歌竞价的的风险比较大，即使考虑品牌和老客户返单，总体算上来可能保本，或略有利润。

## B.激光切割设备：

这类产品价值比较高，即使谷歌竞价能比较划算的拿到客户的询价信息，但是不会那么轻易成单，要考虑到产品本身质量/品牌影响力/价格/售后等问题，所以，在客户无法登门验厂的情况下，视频广告是较好之选。

## C.激光切割焊接设备：

激光焊接设备比激光打标雕刻设备价值略高一点，比激光切割设备又低很多，实际上这个产品单价与利润来说是可以的，奈何就是客户需求不是那么大，如果对这个行业特别懂，把细分词全部挖掘出来，即使谷歌竞价推广也是可以的。

总而言之，广告不是企业的救命稻草，但称得上锦上添花的利器。任何营销渠道，都不能只看短期成本，而应该把眼光看向更高处，才能有更好的生存发展机会。在海外营销道路上，易海创腾也一直在努力，希望为企业带来更的推广效果，欢迎广大外贸企业莅临我司咨询。

## 04 关于易海创腾

广州易海创腾信息科技有限公司，是谷歌授权的广州Google出海体验中心运营方，目前在广州、深圳两地拥有超百人的服务团队。

公司专注于整合有效的全球推广资源，依托数字营销推广优势、借助全球海量媒体渠道，为外贸出口企业提供推广策略咨询、SEM广告投放、品牌与内容营销、SEO优化、外贸建站、SNS海外社交媒体运营、小语种翻译、视频制作等一站式海外营销解决方案，目前已成功助力500多家企业成功扬帆海外，找到全球买家。

我们的服务以结果为导向，创始人拥有20年的市场营销推广经验，团队核心成员来自意大利、泰国、阿尔及利亚等地，具备国际化一线视野，丰富的行业服务经验，能帮助企业进行全面的市場数据调研，定制高效的营销推广策略。