

歐洲市場拓展清單

選擇第一個歐洲市場的**B2B**框架

GrowthWinger uses this checklist to align market entry, localization, web assets and acquisition tests before a company invests heavily in Poland or selected EU markets.

Market

- 1 單獨定義波蘭市場ICP，不直接複用既有市場畫像。
- 2 確認價值主張是否回應本地採購標準。
- 3 明確銷售、行銷、產品與營運的決策負責人。

Brand

- 1 在地化的是論點，而不只是語言。
- 2 準備本地one-liner、核心訊息與CTA。
- 3 在沒有本地證據前，避免過度使用證明型承諾。

Web

- 1 按語言檢查URL、hreflang、canonical、metadata與表單。
- 2 未完成語言版本不要開放索引。
- 3 每條線索都應帶有locale、origin_path與market_scope。

Performance

- 1 從最快驗證購買意圖的渠道開始。
- 2 衡量線索品質和商機品質，而不只看CPL。
- 3 30天後決定放大、調整定位或更換細分市場。

下一步

如果清單顯示仍有多個關鍵決策未明確，請提交簡短專案需求。我們會依市場、優先順序與所需動作提出建議。

<https://growthwinger.com/zh-hant/lianxi/>