M8 · 第 23 讲

出海与合规底线

收款、页面与四条底线

阅读约 35 分钟

练习约 30 分钟

产出：一份出海检查表

本节目录

开场：产品做出来了，卡在“怎么收钱”

本课目标

一、三种出海形态

二、收款：先分清两种角色

三、必须有的三个页面

四、四条合规底线

五、本地化：不止翻译

六、风险清单

七、30 分钟练习

八、检查清单

九、延伸阅读

开场：产品做出来了，卡在“怎么收钱”

你做了一个小工具或一套模板，想卖给海外用户。第一道坎不是流量，而是：用什么收款、怎么退款、隐私政策写什么、税谁来交。

出海不是“把页面翻译成英文”，而是把**收款**、**合规**、**客服**这三件事跑通。

本课目标

- 选一种适合个人/小团队的出海形态；
- 搞清收款渠道与税务责任的差别；
- 写出最低限度的合规页面；
- 避开四类高风险做法。

一、三种出海形态

形态	例子	起步难度	收入稳定性
数字产品	模板、课程、素材包	低	一次性为主
服务	设计、剪辑、自动化搭建	中	项目制
工具订阅	小 SaaS、插件	高	复购好

个人起步，优先数字产品与服务；订阅要持续维护，别一上来就做。

二、收款：先分清两种角色

- **支付服务商**（如 Stripe、PayPal）：你负责税务与退款政策；
- **记录商户**（如 Paddle、Lemon Squeezy）：平台作为卖家处理销售税/VAT/GST 的注册、计算、代收与申报；所得税等仍由你负责，你收到的是扣除交易费后的余额。

选择时问四句：

1. 我所在地区能不能开户；
2. 支持哪些付款方式；

3. 谁负责 VAT/GST/销售税；
4. 退款与拒付怎么处理。

具体费率、地区限制会变（2026-11-20 查询）；费率按国家、支付方式与交易额不同，以下仅为美国/平台标准示例：Paddle 与 Lemon Squeezy 5% + $0.50/笔；PayPal 美国国内商业交易 3.49% + $0.49；Stripe 按账户地区定价。以平台最新条款为准；涉及税务，必要时咨询专业人士。

三、必须有的三个页面

1. **隐私政策**：收集什么数据、为什么、保存多久、如何删除；
2. **服务条款**：提供什么、不保证什么、责任范围；
3. **退款政策**：可退条件、时限、流程。

用模板可以，但必须改成你的真实情况。直接复制别人的公司名与地址，是常见的低级错误。

四、四条合规底线

底线	说明
不盗用素材	图片、字体、音乐都要有商用授权
不虚假宣传	效果、收益、用户评价不能编
不碰敏感数据	支付信息不落地，个人信息最小化
不规避地区限制	平台不支持的地区，不要用假信息开户

AI 生成内容还要注意：平台是否要求标注、是否允许商用、是否涉及他人肖像与商标。

五、本地化：不止翻译

- **语言**：母语者校对，别用机器直译当终稿；
- **支付习惯**：当地常用方式优先；
- **客服时区**：写清响应时间，别承诺 24 小时；
- **单位与格式**：货币、日期、地址格式；
- **案例**：用当地用户能理解的场景。

六、风险清单

风险	早期信号	处理
账户被冻结	突然大量订单、拒付率高	保留发货与沟通记录，先申诉
退款纠纷	描述与交付不符	交付前确认，写清退款条件
版权投诉	收到下架通知	立即下架，保留授权证明
税务漏报	平台要求补资料	尽早注册合规主体，按年申报

七、30 分钟练习

1. 选一个形态，写下目标用户与价格（10 分钟）；
2. 对比两个收款渠道，记下税务责任差异（10 分钟）；
3. 列出你需要的三个页面（5 分钟）；
4. 写一条退款政策草稿（5 分钟）。

八、检查清单

- [ ] 收款渠道在所在地区可开户；
- [ ] 知道谁负责税务；
- [ ] 三个合规页面齐全且信息真实；
- [ ] 所有素材有商用授权；
- [ ] 退款与客服承诺写得可执行；
- [ ] 不规避地区限制。

九、延伸阅读

- 知识库 2.2 出海
- 知识库 4.2 法规：AI 创业法律护航
- 知识库 4.4 商业化：行业解决方案

> 结课：回到你的第一个真实任务，把它做完。课程结束，作品开始。
