田振 · AI新外贸落地应用

企业专属 AI应用手册

通用样章 · 行业场景版

买家 · 询盘 · 内容 · 客户 · 团队 · 验收

本样章用于说明工作方法，不构成经营结果、成交、营收或利润承诺。

跳到正文

HOW TO USE

先选一个真实任务，再决定AI怎么用。

这本手册把每个场景分成三列：AI辅助做什么、人必须做什么、先看哪个数。企业专属版会进一步替换为你的品类、买家角色、现有渠道与团队分工。

> 使用原则：AI输出必须由熟悉业务的人审核；认证、参数、报价、合规与交付承诺不得直接采用未核验内容。

六个经营问题

01

你的买家到底是谁

客户不少，为什么大单总在别人手里?

采购角色与决策链拆解；目标市场与渠道匹配；值得长期经营的买家画像。

本章输出：一页买家画像与优先级

02

询盘进来之后

询盘不少，为什么跟进全靠老业务记忆?

线索分级与首响规则；需求补全清单；报价、样品与跟进节点。

本章输出：询盘承接流程与责任人

跳到正文

03

让买家看懂你的能力

产品不差，为什么总被比价？

技术问答与选型内容；案例与证据的组织方式；独立站栏目与内容结构。

本章输出：内容清单与审核分工

04

老客户与复购

客户资料在谁手里，人走了怎么办？

客户资产盘点与字段；采购周期与补货提醒；老客重启的合规边界。

本章输出：客户档案字段与经营日历

05

团队怎么用起来

工具买了，为什么没人用？

人机分工与审核红线；岗位任务模板；培训方式与验收标准。

本章输出：岗位任务卡与培训计划

06

老板怎么验收

投入之后，我怎么知道有没有用？

指标口径与基线记录；月度复盘表；保障条款核验清单。

本章输出：复盘表与验收节点

跳到正文

行业应用场景

包装与印刷 • 三个应用场景

业务场景	AI辅助做什么	人必须做什么	先看哪个数
打样与报价往返	整理材质、工艺、尺寸与历史报价，生成结构化报价草稿	核对成本、起订量、交期与付款条件	样品到报价时长
品牌客户尽调	汇总认证、测试与产线资料成英文问答	确认认证适用市场与有效期	尽调资料完整度
返单与补货	按历史订单生成补货提醒草稿	确认库存、价格与客户真实计划	老客返单间隔

包袋与户外 • 三个应用场景

业务场景	AI辅助做什么	人必须做什么	先看哪个数
展后名单跟进	按用途与采购角色整理名单与首轮触达草稿	判断真实采购需求与合规联系依据	有效回复率
OEM/ODM能力表达	把定制、材料与设计支持写成买家读得懂的说明	确认打样能力、模具与最小起订	定制询盘占比
旺季后的客户经营	整理季节采购节点与系列推荐	确认报价与交期承诺	复购客户占比

新能源 • 三个应用场景

业务场景	AI辅助做什么	人必须做什么	先看哪个数
技术选型问答	按应用工况整理参数、认证与适配边界	工程师审核参数与安全结论	合格项目询盘
长周期项目跟进	记录验证节点、角色与风险清单	推进测试、审厂与商务谈判	阶段滞留时长
多市场合规资料	按市场整理认证与文件清单	核实证书原件与适用范围	资料完整度

跳到正文

石材与工程 · 三个应用场景

业务场景	AI辅助做什么	人必须做什么	先看哪个数
项目角色开发	区分设计、业主、承包与进口商角色	判断项目真实性与预算阶段	有效项目沟通
工程能力讲解	用三维与工序资料组织选材到交付说明	确认加工、包装与安装边界	项目入围率
花色与深化沟通	整理花色、规格与深化图纸问答	确认库存、批次与色差风险	打样沟通效率

工艺品与家居 · 三个应用场景

业务场景	AI辅助做什么	人必须做什么	先看哪个数
季节系列规划	按采购周期整理系列与上新内容	确认开发成本与交期	系列询盘占比
老客偏好沉淀	记录材质、包装与价格偏好	确认下一季计划与报价	复购间隔
节庆询盘承接	整理常见规格、认证与包装问答	审核测试报告与合规声明	首响时长

机械与精密制造 · 三个应用场景

业务场景	AI辅助做什么	人必须做什么	先看哪个数
选型与技术答疑	按真实参数与工况生成选型问答	工程师确认选型边界与责任	技术问答覆盖
测试与验收跟进	记录测试、审厂与验收节点	安排工程师与商务推进	测试跟进覆盖
备件与售后	整理备件清单与常见故障问答	确认保修范围与费用	售后响应时长

跳到正文

其他外贸行业 · 三个应用场景

业务场景	AI辅助做什么	人必须做什么	先看哪个数
询盘承接	整理线索分级与需求补全清单	人工判断优先级与报价	首响时长
能力表达	把产品与工艺整理成买家问答	审核技术与合规表述	内容完整度
客户经营	沉淀客户档案与采购周期	确认联系合法性与下一步	复购间隔

四周启动路径

第1周	**看清现状**	盘点渠道、客户资料与团队分工，确定一个优先场景，不急着买工具。
第2周	**准备资料**	产品参数、认证、案例与英文审核人到位，明确谁能拍板。
第3周	**跑通一个任务**	从真实询盘或老客名单开始，每一步输出都由人审核。
第4周	**复盘再决定**	用统一口径看数据，再决定扩大范围、调整组合或暂停。

边界与下一步

领取手册要付费吗?

不收费。样章可直接下载；企业专属版按你的行业与现有渠道整理，通过微信发送，不绑定任何购买。

专属版和样章有什么不同?

样章是通用框架与行业示例；专属版会替换成你的品类、买家角色、现有工具与团队分工，并标出先做哪一步。

跳到正文

需要[redacted]密资料吗?

不需要。主营品类、目标市场、现有渠道和当前卡点即可；合同、客户名单与账号不必提供。

多久能拿到?

登记后我会按行业整理，通过微信与你确认信息后发送；不承诺固定小时数，也不会在未确认前发送。

田振 · AI新外贸落地应用。产品与保障以正式对客文件和合同为准；本手册不替代技术、法律、财务或合规意见。