实操工具模板 • 配套说明

客户与市场数据模板（CSV）· 使用说明

六张实操CSV模板 · 结构与脱敏示例

田振 · AI企业生意增长规划师 | 厦门 · 泉州 · 面向更多外贸企业

本说明与模板文件配套使用。CSV 文件保持结构纯净，说明与下一步以本 PDF 提供。

版本 2026-11-08 | 审核 2026-11-08 | 尾页 T-2026-11-08

目录

1. 一、这份模板做什么
2. 二、怎么填
3. 三、字段说明
4. 四、注意事项与数据边界
5. 模板文件清单
6. 田振与下一步行动（固定两页）

一、这份模板做什么

用于以纯文本结构提交可脱敏的客户与市场基础数据，便于跨系统导入与核对。CSV 保持结构纯净，说明与下一步以配套 PDF 提供。

二、怎么填

- 使用 UTF-8 with BOM 编码保存，确保 Excel 打开中文不乱码
- 首行为表头，不要合并单元格、不要添加标题行或汇总行
- 日期统一使用 YYYY-MM-DD，金额区间使用文本区间而非精确值
- 空值留空，不要填写「无」「N/A」等占位文本
- 提交前删除客户联系人姓名、邮箱、电话等个人身份信息

三、字段说明

字段	说明
company_code	企业内部分用的客户编号，不使用真实名称
country	国家或地区
buyer_type	零售商 / 服务提供商 / 分销商 / 大型商超 / 品牌采购
category	采购品类
first_order_date	首次成交日期，可只填年月
last_order_date	最近成交日期，可只填年月
last_contact_date	最近沟通日期
stage	当前阶段：线索 / 询盘 / 样品 / 报价 / 成交 / 沉睡
owner_code	负责人编号
amount_band	金额区间，如 1-5万美元

四、注意事项与数据边界

本模板仅用于结构化的经营分析输入，不用于对外公开。提交即表示你确认已完成脱敏并有权提供该数据；我们会在授权范围内使用，不会用于对外宣传。

五、模板文件清单

- 买家背调卡 — buyer-research-card.csv（CSV）
- 询盘需求表 — inquiry-requirements.csv（CSV）
- 报价审核表 — quotation-review.csv（CSV）
- 沉睡客户复盘 — dormant-customer-review.csv（CSV）
- AWB与OKKI交接 — awb-okki-handoff.csv（CSV）
- 实训验收表 — training-acceptance.csv（CSV）

全部文件可在本站资源目录直接下载，无需登记。

T-2026-11-08 • 倒数第二页

从看懂AI，到把AI用进企业经营。

我是田振，关注的不只是企业用了多少AI工具，而是市场机会有没有看清、客户线索有没有接住、团队有没有真正用起来。



田振 • AI企业生意增长规划师

厦门 · 泉州 · 面向更多外贸企业

电话 / 微信：18668210571（添加微信备注：AI新外贸）

站点：https://aipackfuture.com

我怎么和企业一起工作

1. 诊断：看清渠道、客户与团队的真实卡点
2. 增长规划：按优先级排出市场、内容、销售与团队动作
3. 团队实训：以真实业务任务练习，明确人审与验收
4. 渠道与客户经营协同：国际站、社媒、独立站与CRM分工衔接
5. 复盘：统一口径、基线与责任人，按月改进

我不是阿里巴巴或 OKKI 官方门户。产品能力与权益以官方最新说明和正式合同为准；诊断与培训不承诺询盘量、成交额或利润。

T-2026-11-08 • 最后一页

把这份资料，变成你企业的下一步行动。

这份资料读到这里，最有价值的不是收藏，而是挑一个动作开始。

01 确认最值得改的渠道：先找出一个有资料、有负责人、能验证的环节，不一次改全部。

02 选一个AI工作流试运行：从背调、需求补全、报价审核或老客盘活中选一个，跑通再扩大。

03 与田振及现有客户经理一起梳理落地计划：保留你与客户经理的服务关系，按授权共同沟通，不绕过任何人。



扫码直接联系 田振

18668210571 · 添加微信备注：AI新外贸

厦门 · 泉州 · 面向更多外贸企业

如果你是客户经理转发的这份资料，扫码时备注企业名称与你的客户经理，我们会按授权共同跟进，不会自动更换你的服务经理。

本页信息仅用于你主动发起的合作沟通。资料可按授权范围用于企业内部学习；对外公开客户名称、数据或成果需另行确认。