实操工具模板 • 配套说明

企业AI应用自检表 • 使用说明

企业AI应用自检表

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。Excel 文件另含「田振与下一步」独立页签。

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

用于企业在申请诊断前，先自查当前的工具使用、数据资产与团队执行状况。填写结果会作为诊断报告的输入之一。

二、怎么填

- 按岗位分别填写，不要由一人代填全公司
- 「当前状态」列使用下拉选项，避免自由文本导致无法汇总
- 「负责人」与「下一步」两列必填，没有负责人的项目视为未启动
- 填写完成后连同企业基础信息一并提交，我们会据此判断诊断范围

三、字段说明

字段	说明
自检维度	对应经营环节，如询盘承接、客户档案、内容产出
当前状态	未开始 / 部分具备 / 已具备并稳定执行
证据或记录	能证明该状态的实际记录，如台账、发布记录、SOP
负责人	该维度的实际责任人
下一步	30天内可完成的具体动作
优先级	P0 / P1 / P2，由负责人判定

四、注意事项与数据边界

本表不收集客户名单、成交金额等敏感经营数据。如需提供，请在诊断沟通中单独确认授权范围与脱敏方式。

五、模板文件清单

- 可编辑 Excel — self-check.xlsx（XLSX）

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。