

AI 外贸增长落地路线图

从线索研究、客户评级到邮件与 CRM 自动化

适用：希望用 AI 提升客户开发效率，但不希望只停留在工具演示的工厂

先找到一个可验证场景，再把 AI 接进真实业务流程。

本资料包含：问题诊断 · 方法框架 · 检查清单 · 30/60/90 天行动 · 诊断问题清单

这份资料能解决什么

先找到一个可验证场景，再把 AI 接进真实业务流程。

适用场景

- 人工查找客户、整理资料和写邮件耗时。
- 市场判断依赖个人经验，无法复用。
- 同一类客户反复写重复内容。
- AI 工具零散，业务员不愿使用。
- 无法判断 AI 是否真的提升有效回复和成交。

方法框架

01 场景选择

从客户研究或邮件准备等高频、可衡量环节开始。

02 数据输入

明确公开数据、企业数据、客户画像和权限边界。

03 workflow 设计

把研究、生成、审核、触达和记录串起来。

04 人工复核

关键客户、报价和承诺必须人工确认。

05 指标评估

用有效回复、会议、样品和成交评估效果。

检查清单

请直接在产品、官网、团队或供应商项目上逐项核对。

- 找出每周最耗时的重复工作。
- 确认这项工作有明确输入和输出。
- 列出可用数据源和不可用数据。
- 设计人工审核节点。
- 定义一个可量化的效果指标。
- 选择一个真实客户群做原型。
- 记录人工时间和 AI 辅助时间。
- 跟踪回复率、有效对话和修正率。
- 保留操作日志和结果证据。
- 明确敏感数据权限和留存。
- 避免自动发送未经审核的报价和承诺。
- 把有效 workflow 复制到更多行业。

30/60/90 天行动表

前 30 天

完成场景选择、数据盘点和原型设计。

60 天

在真实客户群中验证时间节省和回复质量。

90 天

形成标准工作流、培训材料和效果看板。

建议负责人

☐ 老板/总经理 ☐ 外贸负责人 ☐ 市场负责人 ☐ 销售负责人 ☐ 供应链/质量负责人

项目诊断问题清单

- 1 哪些重复任务占用了业务员最多时间？
- 2 AI 的错误结果由谁负责审核？
- 3 哪些数据不能离开企业环境？
- 4 新流程减少的时间是否转化为更多客户对话？
- 5 效果不达标时，如何停止或调整？

下一步：把资料变成诊断

如果你已经完成自查，但不确定先改哪一项、谁负责、多久完成，可以预约一次 30 分钟免费诊断。我们会结合你的产品、市场、团队和当前数据，给出优先顺序。

Richard@rongyitong-tech.com

+86 157 6314 7877 · rongyitong-tech.com

融易通数字科技 | 中国工厂的海外增长军师