

诚邦达战略管理咨询

AI外贸团队岗位与流程蓝图

以老板负责方向、业务员负责关系、AI机器人负责研究与重复工作的协同模型

适用对象	中国制造业企业老板、总经理及出海负责人
使用方式	用于内部诊断、方案讨论与90天试点规划，不替代企业具体决策
联系方式	联系人：江先生 微信：CBDPG168 邮箱：frank@chengbangda.com 官网：chengbangda.com

一、团队角色

检查项	判断与记录
☐ 老板/总经理	确定市场、产品、价格边界、核心承诺与资源投入。
☐ 外贸负责人	管理目标、名单标准、节奏、质量与复盘。
☐ 业务员	验证客户、建立关系、理解需求、谈判并推进成交。
☐ 内容与运营	把专业知识转化为网站、社媒、邮件和资料。
☐ AI 机器人系统	承担研究、整理、初稿、提醒、知识调用与过程记录。

二、标准流程

检查项	判断与记录
☐ 目标市场研究	明确国家、行业、客户角色、采购触发和主要风险。
☐ 客户名单建立	按条件筛选，不以数量代替匹配度。
☐ 触达前准备	读取公开信息，形成个性化理由和问题假设。
☐ 多渠道触达	邮件、社媒、展会和官网内容形成统一表达。
☐ 询盘分级与跟进	记录需求、价值、风险、下一步和责任人。
☐ 复盘与知识沉淀	把成功与失败原因更新到流程和知识库。

三、AI机器人任务边界

检查项	判断与记录
☐ 允许：公开信息研究与摘要	保留来源，禁止伪造客户事实。
☐ 允许：沟通初稿与多语言辅助	发送前由业务员确认。
☐ 允许：会议纪要与任务提醒	不替代业务责任人确认承诺。
☐ 限制：报价、合同与合规判断	必须由授权人员审核。
☐ 禁止：未经授权使用敏感资料	遵守企业权限、客户隐私与平台规则。

四、管理指标

检查项	判断与记录
☐ 有效目标客户数	符合画像且存在明确触达理由的客户。
☐ 有效互动率	获得真实回复、会议或资料请求。
☐ 合格询盘率	需求、预算、角色、时间或技术条件达到标准。
☐ 跟进及时率	承诺任务和下一步在规定时间内完成。
☐ 知识复用率	高质量回答、案例和流程是否持续被团队调用。

下一步建议

选择3个最关键的缺口，明确负责人、完成时间与验证指标，先做一个90天试点。网站内容、老板IP、企业AI与外贸团队应围绕同一目标客户和同一价值主张协同，而不是彼此割裂。

本资料为通用诊断工具，不构成排名、流量、询盘或经营结果承诺。