

诚邦达战略管理咨询

制造业老板IP与AI出海增长诊断表

从企业定位、老板IP、AI落地到海外增长的四维检查工具

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、战略与客户定位

检查项	判断与记录
☐ 已明确未来3年的第二增长曲线	写出目标市场、核心产品与预期增长来源。
☐ 已明确最优先的海外客户角色	采购、技术、老板或渠道商的关注点不同。
☐ 能用一句话说明企业解决什么问题	避免只罗列设备、参数或公司历史。
☐ 核心业务有可验证的差异化	记录认证、交付、质量、研发、服务或供应链证据。
☐ 目标与资源匹配	确认预算、团队、负责人和90天试点范围。

二、老板IP与信任资产

检查项	判断与记录
☐ 老板愿意持续表达专业判断	每周可投入固定时间，表达真实经验而非口号。
☐ 已整理创业故事和关键决策	提炼失败教训、行业洞察与客户价值。
☐ 内容围绕买家问题组织	让客户看完知道你理解他的场景和风险。
☐ 内容与产品、询盘、成交相连	每类内容都有下一步动作和承接页面。
☐ 有证据支撑可信度	案例、流程、参数、认证和交付边界与表达一致。

三、企业AI落地准备度

检查项	判断与记录
☐ 已找到高频重复业务场景	优先选择可标准化、可复核、可衡量任务。
☐ 企业资料可用且权限清晰	处理重复、过期、冲突、敏感和缺失资料。
☐ 流程有明确输入与输出标准	写清步骤、审核人、质量要求和异常处理。
☐ 试点指标可量化	比较时间、质量、响应速度、返工率或询盘转化。
☐ 高风险内容保留人工审核	客户隐私、报价、合同、财务和人事不可无审核自动化。

四、外贸增长与执行系统

检查项	判断与记录
☐ 海外官网能回答买家核心问题	包含适用场景、选择标准、信任证据和询盘路径。
☐ 已建立目标客户名单标准	行业、地区、规模、角色与触发事件清晰。
☐ AI机器人有明确任务边界	负责研究、初稿、跟进提醒，不替代责任判断。
☐ 客户沟通被结构化沉淀	会议、邮件、跟进和异议进入统一知识与CRM。
☐ 每月复盘渠道和内容效果	分析发现、互动、咨询、询盘质量与成交原因。

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。