# 外贸 AI 客户开发核对表

从客户筛选到跟进，5 步流程与数据边界

**使用前先确认：公开来源 · 业务匹配 · 数据授权 · 人工复核**

客户是否适合、资料能否使用、邮件由谁复核，必须由业务人员确认。

## 1 定义目标客户

写清行业、市场、采购角色、使用场景和排除条件。优先使用公开企业目录、展会信息、对方官网或已授权名单。

## 2 制作产品事实表

整理参数、认证、起订量、交期和价格边界。没有资料支撑的数字、承诺和案例，不交给 AI 自由补充。

## 3 小批量生成开发信

一次只处理一组匹配客户。根据公开业务和产品事实生成短初稿，人工调整称呼、切入点和行动问题，不群发。

## 4 分类回复但不自动承诺

可按询价、资料、暂不匹配、售后和待判断分类。价格、交期、认证、赔偿和合同必须由业务人员确认。

## 5 人工复核后再发送

检查客户匹配、资料授权、收件人、产品事实、隐私和退订要求。明确拒绝或要求停止联系后，不再继续营销。

## 四个不做

- ☐ 不购买来源不明的邮箱库
- ☐ 不让 AI 猜测或拼接联系方式
- ☐ 不上传客户隐私、合同和账号密钥
- ☐ 不承诺询盘、成交、销量或收益

# 外贸 AI 客户开发核对表

从客户筛选到跟进，5 步流程与数据边界

## 每周执行节奏

01
选一个国家或细分场景

02
找到 20 家可核验公司

03
确认 5-10 家有真实匹配点

04
通过公开渠道写第一封邮件

05
只跟进并提供新信息

06
周末复盘打开、回复和退信

## 跟进记录表

示例：按正常业务周记录，不用单纯追求发送量

| 日期 | 市场 | 核验公司 | 匹配 | 发送 | 回复 | 退信 | 停止联系 | 下一步 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |

### 输入公共模型前

- [ ] 删除姓名、邮箱、电话、地址和交易编号
- [ ] 不上传合同、报价底价、账号密钥和未公开产品
- [ ] 确认授权、模型条款和单位数据规则
- [ ] 只保留完成任务所需的最少信息
- [ ] 无法确认时，改用脱敏示例或人工处理

### AI 输出复核

- [ ] 产品参数、认证、案例和价格都有原始依据
- [ ] 没有冒充熟人、虚构合作或夸大承诺
- [ ] 称呼、收件人、语言和行动问题正确
- [ ] 包含退订和停止联系机制
- [ ] 发送前由业务人员完成最终确认

**10 家资料真实、联系依据清楚的公司，通常比 1000 条来源不明的地址更值得跟进。**