

# TradeCubic 产品价值白皮书

## 外贸团队为什么需要判断先行的 AI 沟通引擎

用户导入价值指南 适合：企业老板、外贸负责人、销售主管、正在评估 AI 工具的外贸团队

### 一句话定义

TradeCubic 是判断先行的外贸 AI 智能沟通引擎。它不是普通 AI 写邮件工具，而是在写邮件前先判断客户是谁、证据够不够、适合什么开发角度、有没有交易风险，再生成开发信、回复建议和 CRM 复盘标签。

### 用户的 Aha Moment

用户真正理解 TradeCubic 价值的瞬间，不是看到一封流畅英文邮件，而是看到系统先完成业务判断：

- 这个客户更像经销商、EPC、OEM、进口商，还是系统集成商？
- 哪些客户网页信息能证明它真的买这类产品？
- 应该从产品缺口、项目配套、供应链替代、渠道利润还是技术支持切入？
- 这封邮件应该发给老板、采购、产品经理、工程师，还是 BD？
- 客户回复里有没有 BEC、付款异常、第三方付款或钓鱼风险？

普通 AI 的起点是“帮我写一封邮件”。TradeCubic 的起点是“这个客户该不该开发，应该怎么开发”。

### 为什么普通 AI 写邮件不够

外贸成交链路里，写邮件只是最后一步。真正影响结果的，是写之前的判断。普通 AI 可以把一句中文变成流畅英文，但通常不知道客户类型、业务模式、产品匹配度、证据强弱和交易风险。

如果没有判断，邮件越自动化，越容易规模化地产生“貌似认真、但不相关”的开发信。外贸 AI 的关键不是把模板写得更漂亮，而是把错误客户、错误角度、错误承诺和错误风险拦在发送之前。

### TradeCubic 的判断先行流程

客户网页 -> 客户类型判断 -> 证据强弱 -> 开发角度 -> 邮件生成 -> 客户回复分析 -> 风险识别 -> CRM 复盘标签

这个流程把资深外贸业务员脑子里的隐性经验显性化：

- 看产品结构，判断客户类型
- 看客户业务模式，判断开发角度

- 看客户回复，判断真实意图
- 结合公司优势，组织价值表达
- 复盘哪些打法有效

## 6 个高价值使用场景

- 新客户开发：先判断客户类型、证据强弱和开发角度，再生成邮件。
- 客户背调：输出真实性、匹配度、关键人、风险和开发策略。
- 报价后跟进：按客户阶段和异议设计递进式跟进。
- 沉睡客户激活：用新产品、旧需求、市场变化或轻量 CTA 重启沟通。
- BEC 风险识别：优先识别改账号、假水单、第三方支付和钓鱼链接。
- 新人训练：训练客户判断、证据提取、开发角度和风险边界。

## 定制 Pack 为什么是长期价值核心

免费版或通用 AI 能解决“有没有一个初稿”的问题，但企业真正需要的是“这个初稿是不是符合我的产品、我的行业、我的客户和我的风险边界”。

Company Pack 是企业自己的外贸知识，包括主推产品、配套产品、USP、认证、案例、交期、产能、售后能力、沟通红线和品牌口径。

Industry Pack 是行业里的客户判断规则，包括行业常见客户类型、应用场景、采购逻辑、术语、异议、售后风险、认证要求和市场切入角度。

Risk Guard 是交易风险的前置规则，用于识别收款账户变更、第三方支付、假水单、陌生货代催电放、钓鱼链接等高危信号。

CRM 复盘标签让每次开发、回复、跟进都留下客户类型、证据强度、开发角度、CTA、风险标签和结果，帮助团队知道哪些打法真的有效。

## 从个人经验到企业知识资产

很多外贸企业的能力集中在少数资深业务员身上。老业务员知道怎么判断客户、怎么跟进、怎么避坑，但这些经验往往没有进入系统。

TradeCubic 的长期价值，是让经验具备 4 个属性：

- 可复制：新人不再从网上模板开始，而是沿用企业自己的判断标准。
- 可训练：团队可以围绕客户类型、开发角度、风险边界进行训练。
- 可复盘：每次沟通都能沉淀标签，知道哪些客户和话术有效。
- 可迭代：成交案例、丢单原因、售后风险和优秀话术可以持续更新 Pack。

普通工具的价值停留在单次生成，定制 Pack 的价值会随着使用次数、案例数量和复盘质量增加。

## 30 天企业导入路径

第 1 周：整理 Company Pack。收集产品、USP、认证、案例、交期、红线，形成企业沟通知识底座。

第 2 周：建立 Industry Pack。整理客户类型、应用场景、采购逻辑、行业风险和常见异议。

第 3 周：用 20 个真实客户跑开发、背调、回复和跟进案例。

第 4 周：复盘客户类型、开发角度、回复率、风险信号和 CRM 标签，形成第一版团队方法论。

## 管理者应该看哪些指标

- 客户类型识别准确率
- 证据完整度
- 开发角度命中率
- 正向回复率
- 新人上手周期
- 高风险邮件拦截次数
- 优秀话术和案例沉淀数量

## 结论

TradeCubic

的价值不是“替业务员写英文”，而是帮助外贸团队把客户判断、开发策略、风险识别、定制 Pack 和 CRM 复盘串成一个可复制、可训练、可迭代的组织能力。