

《AI 赋能跨境销售实训—1 天掌握免费 AI 工具提升销售转化》

主讲：黄光伟老师

【课程背景】

身处在一个全球贸易“特没谱”的时代，中国出海企业面临多重挑战：应用 AI 的海外销售团队转化效率提升达 37%，但中国企业的 AI 工具渗透率仅为 28%。当前海外销售场景存在跨文化沟通障碍（如 TikTok 东南亚市场的本地化失误案例）、线索挖掘低效（阿里巴巴国际站数据利用率不足 40%）、动态定价滞后（Shein 在欧美市场的价格响应延迟达 72 小时）等痛点。

【课程收益】

掌握 6 大核心 AI 工具链（智能 CRM、跨文化沟通系统等）的实战应用，构建数据驱动的海外销售决策体系（包含动态定价、需求预测等模块），并获得可量化的效率提升方案，及建立 AI 风险防控机制。

【课程特色】

100%国内 AI 工具矩阵，包含 2023~2024 年最新案例库，以及独创的“AIROI”投入产出测算模型。

【课程对象】

海外销售总监/经理（核心受众）、跨境电商运营负责人、国际市场营销团队、企业数字化转型负责人、海外业务中高层管理者。

【课程时长】

1~2 天/每天 6 小时

【课程大纲】

一、趋势洞察与行业竞争重构

1、AI 技术演进图谱

2024 国产 AI 工具出海适配度评估

Deepseek 与文心 ERNIE 3.0 在跨文化场景对比测试

硬件迭代成本：华为 Atlas 服务器海外部署成本模型

案例：2023 年南非数据中心

2、行业变革案例拆解

希音(SHEIN)：智能选品算法提升 37%爆款率

传音控股：非洲市场文化特征 AI 识别系统

案例：2023 年撒哈拉以南客户行为分析

三一重工：设备报价智能生成系统

案例：2023 年国际工程机械展演示案例

实战演练 1：客户分层建模

任务：使用文心 ERNIE 3.0 构建东南亚客户分级模型

数据源：Lazada 2023 年商户数据

产出：动态分层规则+转化率提升测算表

二、行业适配与策略制定

1、区域市场适配模型

东南亚文化禁忌数据库构建

案例：Lazada 2023 年商户纠纷案例库

拉美支付习惯 AI 分析

案例：滴滴出行巴西市场支付数据

2、竞争策略设计

竞品动态监控系统：字节跳动 TikTok Shop 竞品爬虫技术

价格战规避算法

案例：参考美的集团欧洲市场价格锚定策略

实战演练 2：跨文化沟通优化

任务：测试阿里通义千问与讯飞星火的文化适配建议

场景：中东客户谈判中的宗教禁忌识别

产出：方案可行性分析报告

实战演练 3：竞品监控系统搭建

任务：使用 Ai 工具模拟一份亚马逊美国站竞品数据

工具：使用通义分析数据

产出：竞品状态监测表

三、核心实施组合与工具链集成

1、数据中台架构

客户数据湖搭建标准

案例：联想全球客户数据治理规范

实时数据清洗流程

案例：京东云跨境数据清洗方案

2、智能工具链实操

百度营销云海外版：从数据标注到广告投放

案例：2023 年巴西市场推广案例

科大讯飞谈判助手：语音情绪识别与话术建议

案例：中东客户谈判录音分析

3、动态定价推演

基于华为云 EI 的智能调价模拟产出价格弹性模型与利润预测

4、合同智能审核

腾讯云 AI 合同审查系统与跨境贸易合同风险条款识别

四、AIROI 模型与企业投入核算

1、独创 AIROI 测算模型

模型定义：AI 技术投入与销售收益的量化关系框架

四维测算体系：

技术成本：Deepseek 训练成本与文心大模型 API 调用成本对比

人力替代率：SHEIN 智能客服系统减少 67%人工审核量

转化增益：传音控股 AI 线索评分模型提升 23%转化率

风险对冲：TikTok 欧盟 GDPR 合规投入占比测算

2、动态 ROI 追踪系统

90 天速赢场景：比亚迪巴西市场 AI 邮件营销 ROI 1:5.3

长期价值模型：SHEIN 用户 LTV 预测算法

实战演练 4：AIROI 全链路测算

任务：基于海尔智家北美售后数据完成四维测算成本和收益

五、时间规划与风险评估

1、实施路线图

90 天速赢计划：优先改造高 ROI 环节（参考比亚迪拉美市场落地节奏）

风险评估与预案

文化误判：宗教禁忌触发的品牌危机

案例：森马服装中东市场下架事件

实战演练 7：数据隐私合规演练

任务：GDPR 合规检测（法大大电子合同系统）

场景：欧盟用户数据样本

产出：合规评分与整改方案

实战演练 8：战情室模拟谈判

任务：科大讯飞谈判助手+实时翻译系统

场景：模拟拉美客户谈判（西班牙语）

产出：谈判策略优化清单