

原创业务入门资料

跨境电商与外贸入门手册

从平台筛选、客户开发、AI 办公到工具购买检查，整理一套可执行的入门顺序。

适用：跨境电商与外贸业务新手

原则：不购买来源不明资料，不承诺收益，不使用违规工具

<https://jmstips.com/>

使用说明

本手册由 JMS Tips 根据公开信息和通用业务流程原创整理，用于帮助读者建立入门检查顺序，不替代平台规则、法律法规或专业意见。

三条底线

不承诺销量、收益、询盘或流量结果；不使用侵犯著作权的课程、电子书和客户数据；涉及跨境资金、网络服务、认证和贸易合规时，先确认所在地法律法规和平台规则。

建议阅读顺序

- 1 先确定产品、市场和经营模式，再比较平台。
- 2 建立客户画像和有限次数的定向沟通流程。
- 3 用 AI 生成初稿，但保持人工事实核对。
- 4 购买网络和业务工具前逐项核对入口、周期和费用。

第一章 跨境电商平台怎么选

1. 先写清楚产品和客户

平台名称不是第一筛选条件。先明确产品、客户、价格和资质，再看渠道是否匹配。

- 产品是否有稳定供应和明确成本。
- 客户是否会在平台上主动搜索。
- 产品是否需要内容展示或教育用户。
- 是否涉及认证、品牌授权或进口限制。

2. 再确认目标市场

先聚焦一到两个重点市场，核对真实需求、竞品价格、配送时效和本地要求。

- 市场是否有可验证的搜索需求。
- 竞品价格是否覆盖全部成本。
- 物流时效和退货方式是否可执行。
- 认证、税务和产品责任是否清楚。

3. 比较经营模式

搜索型、内容型、批发型和独立站需要不同的技能与预算。把维护成本写出来，再决定试点顺序。

- 搜索型重点：关键词、评价和价格竞争。
- 内容型重点：素材、账号运营和持续更新。
- 批发型重点：客户开发、报价和交付能力。
- 独立站重点：自己解决流量、支付和售后。

4. 物流与收款单独核对

物流成本和结算周期必须进入定价表，不能等出单后再补算。

- 发货方式、时效、丢件和退换货责任。
- 仓储、包装、尾程和逆向物流成本。
- 结算周期、手续费、币种和提现方式。
- 拒付、退款和争议处理流程。

5. 做一张试单成本表

把样品、包装、平台费、推广费、物流、退款和人工放进同一张表，再设置观察指标和停止条件。

- 首单总成本和单件成本。
- 测试周期和观察指标。
- 达到什么条件继续。
- 达到什么条件停止。

不要这样做

不要同时铺开多个平台和市场，不要把短视频中的热门说法当作真实需求，也不要没有核算物流、退货和平台费用前就开始投放。

第二章 外贸开发信发送前检查

1. 客户是否匹配

先确认客户经营的产品、市场、采购角色和业务模式，再决定是否发送。

- 客户产品是否与你的供应相关。
- 目标市场是否存在物流或认证限制。
- 联系人是否负责采购或合作。
- 你是否有具体的业务切入点。

2. 主题和正文

主题写清产品类别或具体合作方向，正文先讲相关性，再讲自己。

- 不全部大写，不使用虚假紧急感。
- 不编造报价、产能、认证和案例。
- 不一次塞入全部参数和公司介绍。
- 提出低门槛、明确的下一步。

3. 跟进节奏

每次跟进都要提供新增信息，并设置有限次数。明确拒绝后停止联系。

- 1 首次联系。
- 2 补充资料或针对性建议。
- 3 确认是否适合继续沟通。
- 4 记录拒绝、退订和停止联系要求。

4. 发送前最后检查

错发客户信息比邮件不够漂亮造成更大问题。发送前逐项核对。

- 客户名称和联系人没有抄错。
- 产品参数和认证信息可以验证。
- 正文没有虚假承诺和夸大效果。
- 退信、拒绝和隐私要求有处理方式。
- 发送频率不会构成骚扰。
- 不使用购买名单、群发软件或冒充身份。
- 涉及个人信息时遵守隐私和数据保护要求。

第三章 AI 外贸办公准备

1. 可验证的产品资料

提供产品名称、用途、规格、材质、起订量、交期和认证信息。没有依据的参数不要补充。

- 确定事实。
- 待确认信息。
- 禁止编造的字段。
- 必须人工复核的数字。

2. 客户和沟通阶段

首次开发信、报价跟进、样品确认和售后沟通需要不同语气。

- 目标客户类型。
- 所在市场和语言。
- 采购角色。
- 当前沟通阶段。
- 不能上传的隐私和内部资料。

3. 明确输出要求

规定语言、语气、长度、格式和行动号召，并要求不确定信息标注为待核实。

- 输出语言和目标读者。
- 正式程度和字数。
- 标题、正文和行动号召格式。
- 不得生成虚假证明或冒充身份。
- 不得承诺销量、收益、询盘和转化。

4. 建立人工复核流程

AI 初稿先检查事实，再检查语气、语法、地址和收件人，最后检查敏感资料和不应发送的承诺。

- 1 事实核对。
- 2 隐私核对。
- 3 语气和语言核对。
- 4 收件人和附件核对。
- 5 保存修改记录。

第四章 网络与业务工具购买检查

1. 购买前

先确定业务平台、常用地区、同时在线设备、月流量和端口需求。

- 页面使用 HTTPS。
- 进入正常购物车或客户区。
- 套餐名称、地区、周期和金额清楚。
- 付款页与订单页属于同一网站。
- 不要求无关社交账号密码。

2. 付款后

保存订单号，在服务详情中获取连接信息，不要把密码、服务器地址或订阅链接发到公开平台。

- 查看邮箱和客户区通知。
- 保存订单号和续费日期。
- 按官方支持方式配置客户端。
- 失败时检查订单、期限、版本和设备数量。
- 遇到问题联系可验证的官方支持渠道。

合规提醒

本手册不提供账号、共享密码、代理节点、违规跨境通道工具或规避平台规则的方案。网络与业务工具仅应用于所在地法律法规允许的合法业务场景。

行动清单

- 写出产品、客户、价格区间和资质要求。
- 选择一到两个目标市场并收集真实数据。
- 列出一张包含物流、平台费和退款的试单成本表。
- 为每类客户建立相关性和筛选标准。
- 准备一封简短、真实、可核对的开发信。
- 为 AI 准备产品资料、客户背景和禁止项。
- 建立发送前事实、隐私、语气和收件人复核流程。
- 购买工具前核对入口、周期、续费和退款规则。
- 保存订单、付款和续费记录。
- 每月复盘一次无效步骤并停止低质量重复劳动。

继续查看

<https://jmstips.com/>

网站包含套餐、购买流程、使用问题和跨境业务资料。价格、库存、支付和退款规则可能变化，最终以目标网站实时页面为准。