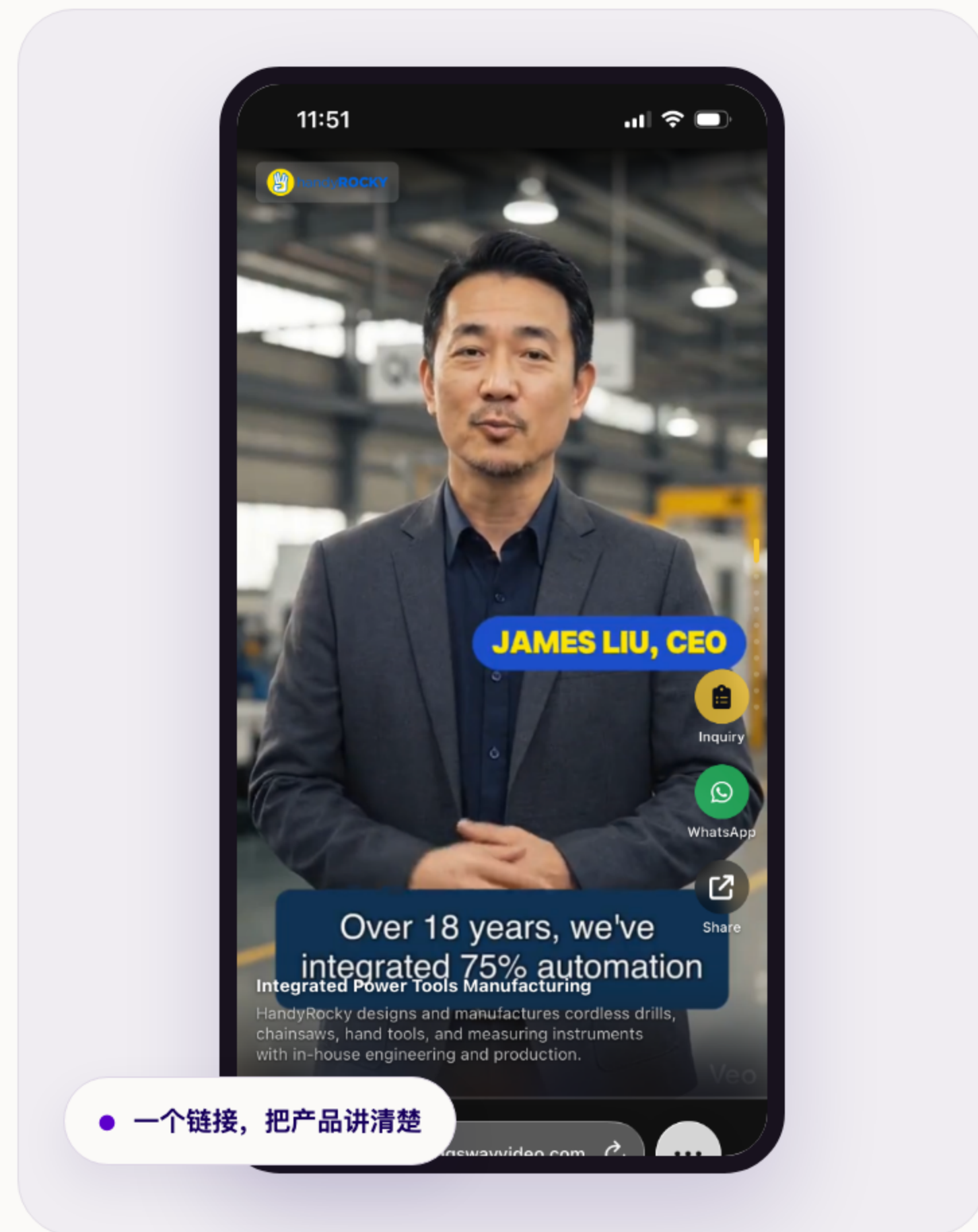


让客户先看懂， 再把询盘跟下去

用视频画册把产品讲清楚，
用外贸AI员工把客户跟到底。



老板已经买了流量，结果却常常停在半路

真正的浪费，常常不是客户没来，而是来了之后没有继续往前。

01 · 展会

加了很多客户

●
回来后没有持续跟。

02 · 广告社媒

线索进来了

●
真假和意向难判断。

03 · 资料

PDF 和视频发了

●
客户没有继续行动。

04 · 业务员

只跟“像会买”的

●
大量模糊线索被放弃。

流量已经付过钱，流失发生在后面的承接和跟进。

询盘流失，通常发生在两个地方



Kingsway 专门补上这两个环节。

先判断：客户卡在哪一段？

A · 客户不继续看

- 产品复杂，图文很难说清
- 经常参展或发开发信
- 视频散落在平台和聊天记录
- 客户看完不知道下一步

B · 客户来了跟不住

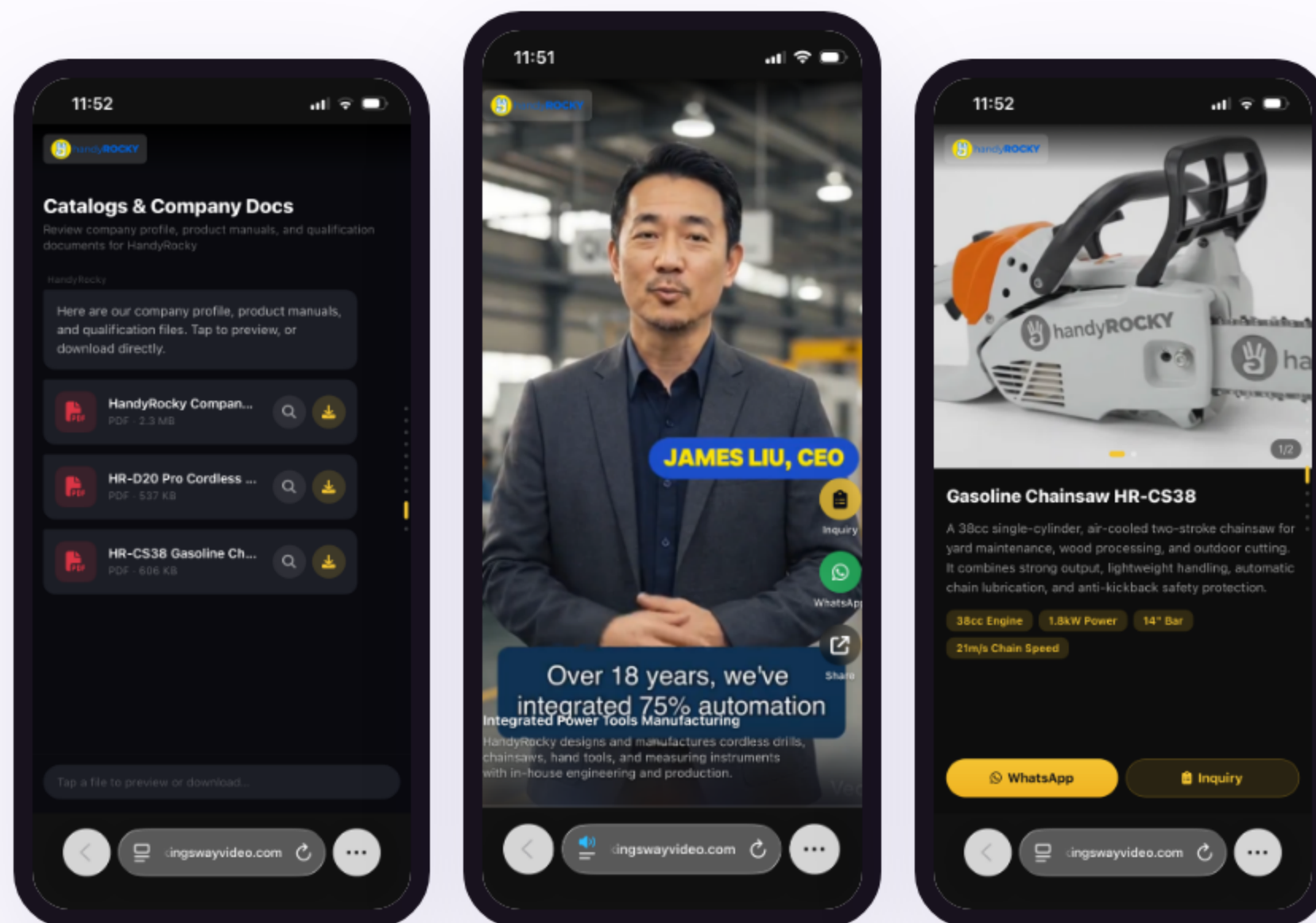
- 已有社媒、广告或独立站询盘
- 回复不及时，信息收集不完整
- 低质量线索拖累业务员
- 温线索几轮后无人继续跟

先看客户是否看懂，再看线索是否跟得住；后面分别对应两种解决方式。

一个链接，让客户连续看懂你的公司、工厂和产品

把产品视频、工厂实力、案例和联系方式，放进同一个页面。

- 不用下载 App，也不用登录
- 公司、工厂、产品和案例连续观看
- 感兴趣时可以直接询盘或联系



视频画册由 Kingsway 视频独立站、视频托管、分享/二维码和视频获客组件组成。

现场体验：客户从看到产品，到发起联系，需要几步？



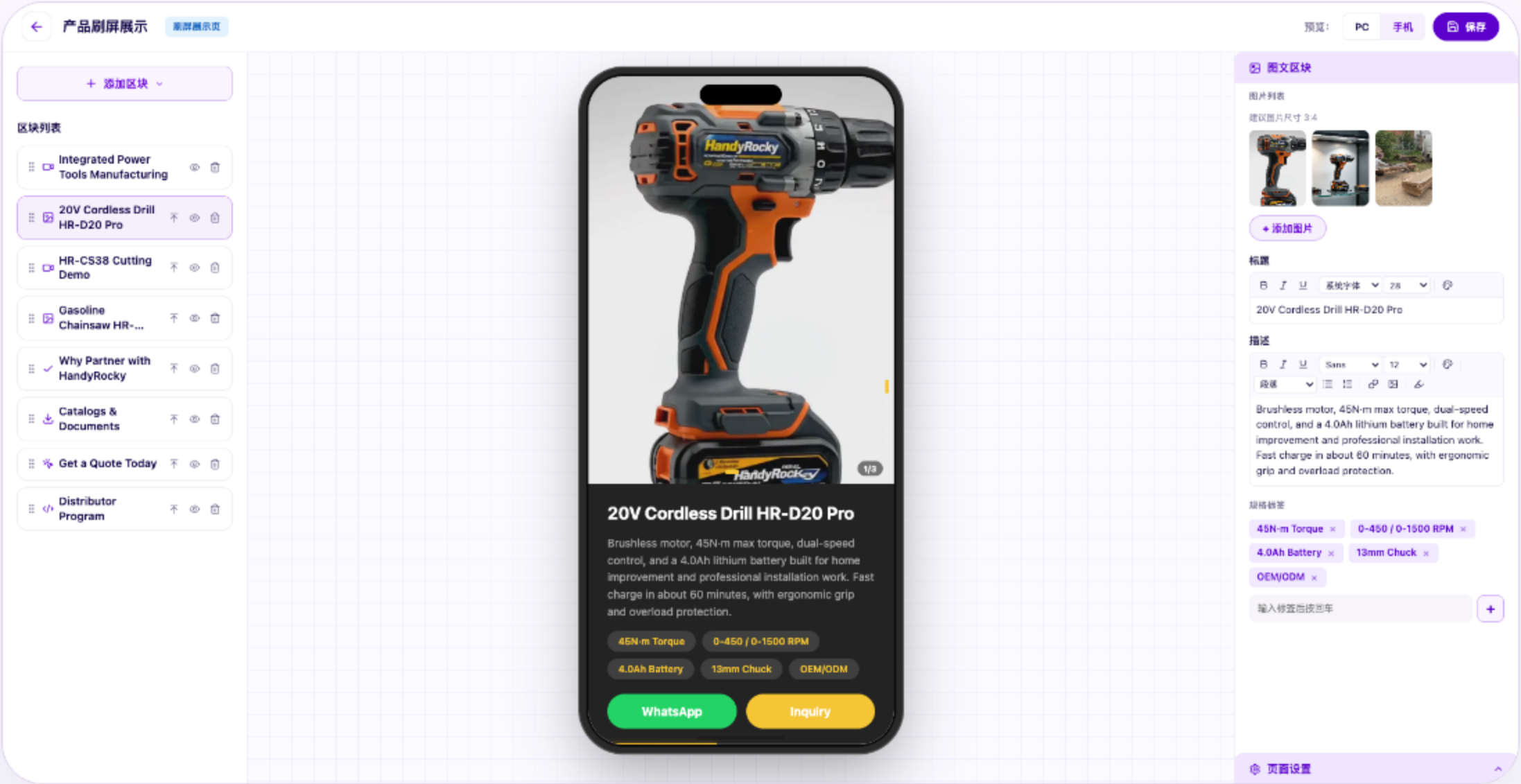
扫码体验视频画册

只观察三件事

- 01 能否快速找到感兴趣的产品？
- 02 能否看懂产品或工厂实力？
- 03 想联系时是否能立刻行动？

扫码后连续浏览 2—3 个视频，再找到联系入口。

一个后台持续更新，同一个链接在多个场景复用



- 01 展会扫码**
印在单张、报价单和名片上。
- 02 WhatsApp**
发一个链接，客户先看重点。
- 03 邮件与投流**
承接点击，内容随时更新。
- 04 客户拜访**
现场打开，难带的设备也能讲。

后台更新一次，客户打开的仍是同一个链接。

视频画册改善的，是理解、信任和行动路径

UNDERSTAND

客户更快看懂

视频比图文更容易讲清产品、工艺和效果。

TRUST

资料更像样

不再东一个链接、西一个网盘，客户看到的是统一页面。

ACT

业务员更省讲解

先让客户自己看，业务员只讲重点，跟进更高效。

它不能凭空创造流量，但能减少客户从观看到行动之间的摩擦。

有线索，不等于有业务机会

CUSTOMER MESSAGE · WHATSAPP

price?

send catalog

随后：已读，没有回复

三周后：客户再次出现

真正消耗时间的，不是回复第一句话

而是在线索不明确时， 还要一次次继续跟。

短期没有成交反馈，却需要业务员持续完成同样的重复工作。

反复追问

持续提醒

整理信息

AI 先接待、追问和分级，真人只谈值得跟的客户

01

客户进入

WhatsApp 等可承接渠道

02

及时接待

明确 AI 助手身份

03

结构化追问

产品、数量、市场、时间

04

辅助分级

按企业自己的标准总结

05

真人接手

高价值或复杂问题转人工

适合社媒获客、沉睡客户激活、温线索回访和老客户续聊。



扫码进入 WhatsApp
体验 AI 接待

筛出 A 级客户后，把可跟进的信息交给真人



A 级就代表值得业务员优先跟进。

01 汇总关键信息

需求、采购时间、产品方向和客户信号集中呈现。

02 辅助判断等级

按照企业自己定义的规则判断 A / B / C / D。

03 及时通知真人

高价值或复杂客户交给业务员继续报价、谈判和成交。

四个真实 WhatsApp 场景，直观看懂它能做什么

لزياره معرضنا. 下午 10:14 ✓

عفوا لكن السعر مرتفع جدا 下午 11:48

فاهمك يا Alssab، السعر مو بسيط 下午 11:49 ✓

مدير المشروع ممكن يناقش معك الخيارات المتاحة عشان نلقى شي يناسب ميزانيتك. تحب نتكلم عن تفاصيل أكثر؟ 下午 11:49 ✓

客户用什么语言，ai 就用什么语言

6月10日 周三

براحتك 上午 2:07

بس اسعار مصانع الرياض جدا ارخص 上午 2:07

多语言接待

客户用什么语言，AI 就用什么语言。

catalog? 😊 上午 4:11 ✓

Yes please 上午 6:09

Now I'm focusing in flexible stone and concrete panels 上午 6:10

Here's our company catalog, Marcello~ You'll see our full range of building materials in it. 上午 6:10 ✓

What kind of projects are you usually working on? 上午 6:10 ✓

根据会话发送图册，视频

发送相关资料

根据对话发送图册、视频和产品资料。

working on right now? 上午 6:11 ✓

理解用户发送的图片并回复

Love these textures, Marcello~ That concrete panel look is really trending right now. What exactly

理解客户图片

识别参考图片，并继续追问真实需求。

Hi Goldd 🙌 Just checking in — did you get a chance to look at the catalog? Which areas are you considering for the apartment? 下午 6:53 ✓

6月9日 周二

Hi Goldd 🙌 Just checking in—any thoughts on the medium-style designs for the private areas? Happy to adjust if needed. 上午 12:06 ✓

线索间隔时间，多次触达

星期一

Hey Goldd, been a bit quiet since we last talked about interior design ideas for your apartment

持续触达温线索

按设定时间回访，不让客户自然掉线。

具体话术、规则和跟进频率，需要根据企业业务训练与配置。

AI 不替代业务员，它替代业务员最不愿意反复做的工作

数字员工负责

- 及时接待与基础答疑
- 追问采购信息
- 持续跟进温线索
- 更新状态、摘要和提醒

+

真人业务员负责

- 深度理解需求
- 建立信任和关系
- 判断复杂情况
- 报价、谈判、合同与成交

机器承担重复性，人承担判断和关系。

数字员工上岗前，需要先学会你公司的业务

01

开通

连接运行环境、客户渠道和内部通知渠道。

02

训练

整理产品资料、FAQ、话术、客户标准和权限边界。

03

维护

检查对话、客户状态、渠道和运行健康，持续修正。

先把常见问题、核心产品和真实聊天接起来，再根据对话持续优化。

前面讲清楚，后面跟到底



用视频把产品讲清楚，用 AI 把客户跟到底。

不是所有企业，都需要同时上两个产品

先上视频画册

- 产品需要展示才能说清
- 已有视频，或愿意持续生产
- 常参展、发邮件或 WhatsApp 资料

先上外贸AI员工

- 已有稳定线索来源
- 回复、筛选和跟进成为瓶颈
- 能提供产品资料和客户判定标准

暂时不建议

- 没有流量、没有线索，也不做内容
- 希望买工具后自动出订单
- 不整理资料、不设规则、不安排人工接手

从一个最小场景开始，不先改造整家公司



视频画册试点

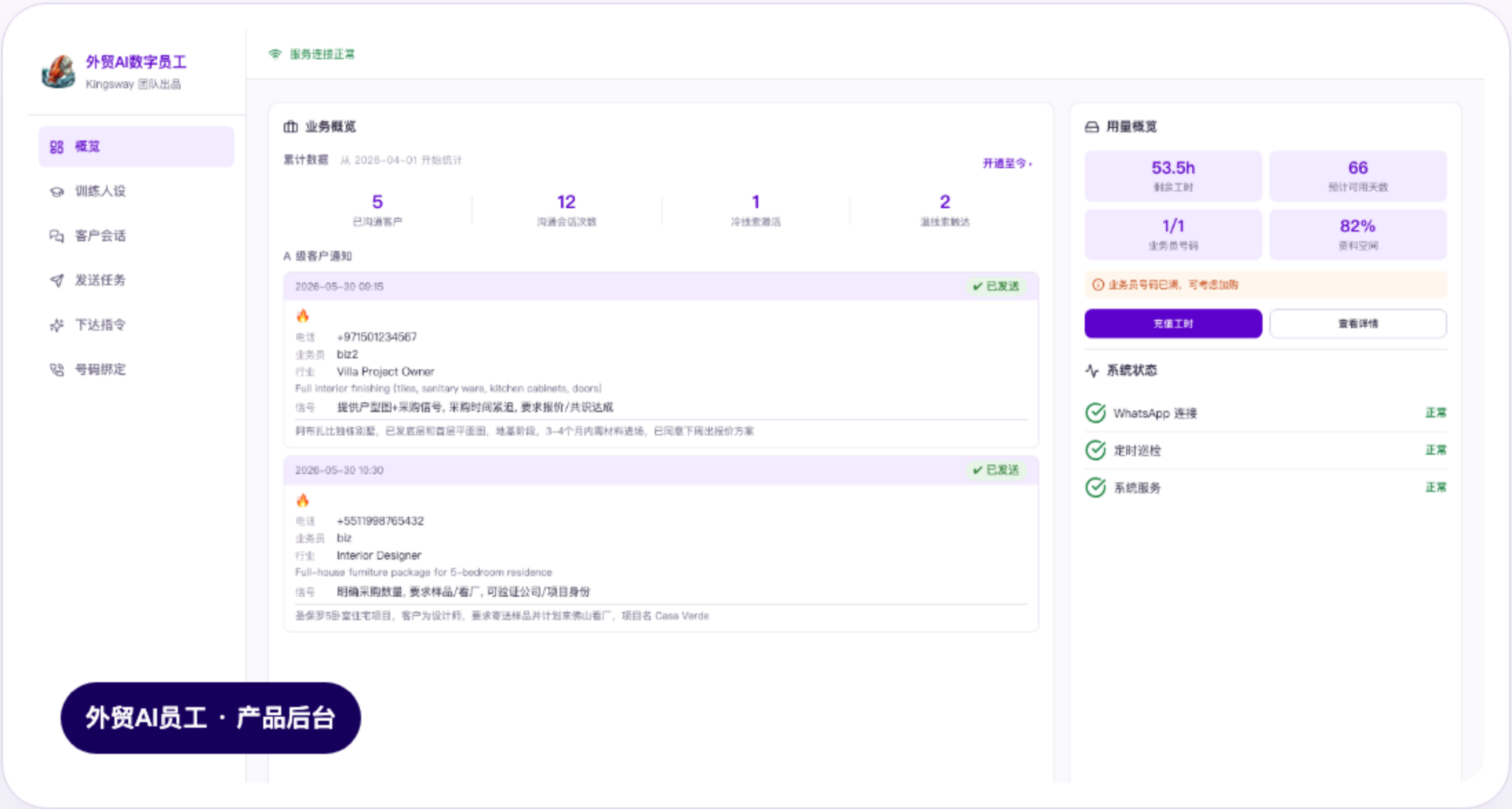
1. 选 1 个产品系列或 1 次展会
2. 整理 5—10 条已有视频
3. 建立一个可分享、可咨询的画册
4. 观察客户观看与联系路径

外贸AI员工试点

1. 选 1 个询盘入口或 1 组授权客户
2. 定义 A / B / C / D 标准
3. 训练基础产品知识和安全边界
4. 验证信息收集、分级和人工接手

试点的目标是验证业务是否匹配，不是先承诺一个夸张的增长数字。

不只是一个账号，还有训练、部署和持续服务



Kingsway 提供什么

- 01 产品
可运行的产品账号和管理后台。
- 02 训练
整理资料、FAQ、话术和客户判断标准。
- 03 部署
接入客户渠道和内部通知方式。
- 04 持续服务
检查对话和运行状态，根据真实使用持续优化。

具体服务范围以实际合同、部署方案和当前产品能力为准。



带一个真实场景来， 我们一起判断该从哪里开始

预约一次 Kingsway 获客链路诊断

你们卖什么

客户从哪里来

现在如何展示

线索如何跟进



联系我们 · Kingsway