



Leina

外贸手册

把企业数据接入 AI 多拿外贸订单，少花冤枉钱

Leina 记住沟通中保存下来的业务要求，结合已接入的产品资料、往来邮件与后台报表，帮员工准备内容、跟进买家、排查经营问题。

01 抓订单

官网地道内容 / 询盘跟进推进 / GEO
海外获客

02 控成本

多店铺广告支出排查 / 异常花费及时
止损

03 盯交付

内部采购跟单看板 / 供应商交期实时
追踪

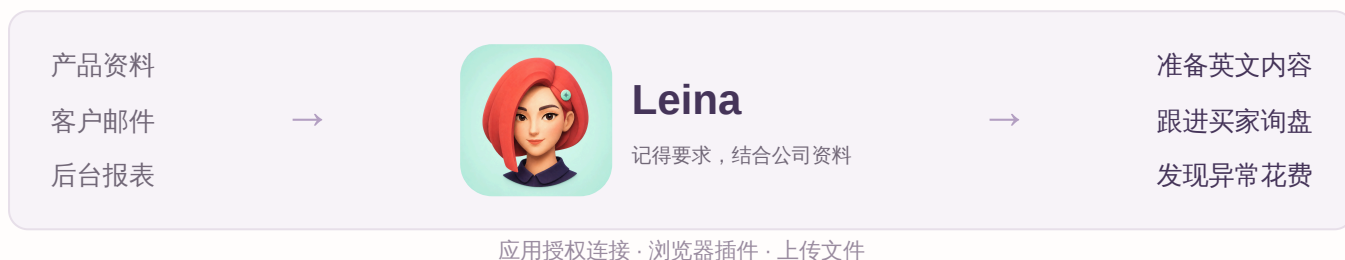
记得之前的要求，结合公司的资料，把手头的工作接着做下去。

官网内容 / 广告分析 / 客户询盘 / 采购看板 / GEO · 2026.10 · leina.ai

产品与价值

把企业数据接入 AI 让团队多做生意，少做重复工作

记得已保存的业务要求，结合过去的沟通和已接入的公司资料，接着处理新任务。



测算示例，非实际业绩或产品报价。节省时间以实际使用为准；工时价值与新增订单收益不重复相加。

连接企业内外的数据

懂你的企业，也懂市场

让每一步建议，都有更多依据

把内部经营数据、外部市场信息和之前记住的要求放在一起，帮你判断问题出在哪里、机会在哪里、下一步先做什么。

1,500+

可连接的应用与数据服务

覆盖 ERP、客户管理、团队协作、市场洞察与营销获客

企业内部 · 了解你的经营实情


领星 ERP

订单 / 利润 / 库存


HubSpot

客户 / 销售进展


Shopify

店铺 / 商品 / 订单


飞书

文档 / 团队沟通

外部市场 · 看清竞争与机会


出海匠

社交电商


西柚洞察

流量 / 竞品


卖家精灵

选品 / 关键词


Sorftime

类目 / 趋势


FastMoss

TikTok 数据


LinkFox

选品洞察



Leina 综合分析

对照内外数据，沿用你的要求，给出有依据的行动建议

你只需交代目标，Leina 按任务选用相关服务，查询、对比，再给出建议。

对话示例 · 本次选用领星、卖家精灵、Sorftime，按需查询

Leina

最近订单少了，是我们店铺的问题，还是市场变了？先做什么？

记得你之前要求先保利润，不急着降价。我先查领星里的经营数据，再看竞品和类目变化，把两边放在一起分析。

领星

已读取

近 30 天订单、利润、库存与上一周期对比

卖家精灵

已查询

同类竞品、关键词数据核对竞争变化

Sorftime

已查询

类目市场与产品趋势核对整体需求

这次对比发现：类目需求回落，但你们的下滑更明显，主推款还有缺货记录。建议先处理缺货、排查相关广告，再看竞品促销；按你之前的要求，暂不统一降价。

图中为部分服务示例，1,500+ 包含业务应用、数据源与工具。使用需按服务完成连接或授权，部分专业数据需付费。对话中的查询状态与结论为场景演示。

服务示例来自 [Leina 官网](#)

案例 01 / 广告支出排查

广告每天多花 300 元 一个月就是 9,000 元，值得提前盯住

结合广告、毛利、库存与竞品变化，早点发现异常，把排查重点交给运营。

运营阿杰同时管理三个店铺。Leina 沿用上次确定的排查重点，结合公司的经营数据与市场信息，找出花费增加、订单却没跟上的商品。

商品 A · 示例数据

日广告花费
500 → 800 元
花费增加 60%

日订单数量
10 → 8 单
订单减少 20%

每天额外花费 300 元 × 持续 30 天

9,000 元

需要盯住的
额外广告支出

30 天金额为情景测算，并非已发生的损失或可保证节省的费用。新增花费是否有效，仍需核对转化、毛利与销售归因。

Leina 帮你查清，再决定怎么处理

查自己的经营

广告、毛利、库存一起看，排查缺货和成本变化。

查外部竞争

对照竞品和关键词变化，判断问题可能出在哪里。

列出处理顺序

给出数据依据与排查建议；调整预算前由你确认。

对话示例 · 结合已保存的沟通与已接入的公司资料

Leina

广告投放报表.xlsx
XLSX · 28 KB

按上次的重点，再帮我看看这份广告报表。

记得你上次要求先查低毛利和缺货商品，暂不改预算。我会结合公司的毛利、库存和历史投放，核对上次异常是否还在，再列出新增问题。

熟悉后，可用浏览器插件在支持的后台定时导出报表，再交给 Leina 分析。执行时需保持电脑、浏览器和插件在线，并登录后台。

案例 02 / 外贸询盘跟进

同样 50 条询盘，多成交 1 单 多 2 万元贡献利润

记住买家之前的要求，结合公司产品资料，把有机会的询盘继续推进到报价和打样。

业务员小林同时跟进多个买家。Leina 结合历史往来、新询盘和产品资料，整理客户卡点、准备回复，并列出了下一步跟进动作。

成交改善情景 · 同一批 50 条有效询盘

基准假设

2 单成交

成交率 4%

改善后假设

3 单成交

成交率 6%

多成交 1 单 × 每单贡献利润 20,000 元

+20,000 元

新增一单的
贡献利润

以上为假设测算，非客户实测或成交保证。按同一批询盘的最终成交统计；贡献利润已扣除采购、物流、佣金等变动成本，未扣 Leina 费用及新增跟进成本。

让每次跟进，都接着之前的进展往前走

记得客户关心什么

沿用已确认的数量、规格与定制要求，减少重复询问。

查公司能提供什么

结合产品与起订量资料准备回复，价格和交期待你确认。

明确下一步做什么

整理待补信息、报价与打样事项，准备针对性的跟进内容。

对话示例 · 结合已保存的沟通与已接入的公司资料

Leina

买家询盘与产品资料.pdf
PDF · 320 KB

PDF

这个买家又来邮件了，帮我接着回复。

上次沟通中，这位买家最关心小批量试单。我会结合之前确认的需求、公司的产品规格和起订量，回复这次的新问题，未确认的价格和交期仍留给你。



几个小时做出跟单看板初版 业务人员也能搭建自己的工具

从手头的采购表开始，说清需求，就能先做一版给团队试用：采购更新进度，老板随时查看。

外贸最怕货期延误赶不上船期甚至被客户索赔。采购最耗费精力的往往不是做表格，而是反复确认：这批货谁在跟？供应商到底发货没有？什么时候到仓库？老板问起来还要翻聊天记录逐个汇总。

你可以这样交代 Leina :

“沿用我们之前确定的跟单分工，结合公司的供应商资料和这份采购进度表，帮我生成一个内部采购协同看板。每笔订单列清：供应商名称、跟单责任人、预计到货时间和当前节点。采购人员能随时更新状态，老板打开能一眼看出哪些正常、哪些逾期、哪些卡在异常节点。先做一版能直接用的原型让我们试跑。”

原本要请人开发的看板，现在业务人员也能先做出来

找专业团队·定制开发

3-5 万元

假设外包预算

整理需求、沟通报价，再安排开发

用 Leina · 自己搭建初版

几个小时

用工具与调用费用启动

发采购表、说清需求，先做出来试用

不用会写代码，也能把自己的业务需求做成工具。

先让团队用起来，再直接告诉 Leina 要怎么改。

3-5 万元为假设外包预算,非市场报价;几个小时指进度录入、查询与异常展示的可试用初版。复杂权限、系统对接及后续维护需另行评估,实际耗时与费用取决于需求。

对话示例·结合已保存的沟通与已接入的公司资料





让找供应商的海外买家，看懂产品并主动询价

小周负责包装企业的英文官网。Leina 结合公司的产品资料、历史询盘和已写文章，准备海外买家关心的内容，让更多采购商找到产品、了解优势并发起询价。

“继续围绕之前确定的咖啡连锁客户，结合已接入的产品资料、买家询盘和写过的文章，帮我准备 3 个不重复的官网选题，说明各自解决海外采购商什么顾虑。我选定一个后，你再写英文草稿。”

把内容外包支出降下来，把访问变成询盘

5,000元/月

1

600元/月

4,400 元/月

全年差额 52,800 元

1,000 → 1,500

20 → 30

询盘转化率
保持 2%

每月多 10 条询盘机会

公开参考: copywritercircle 每月 4 篇文章 + 内容计划 €1,380 (2026-10-10 核对)。此处比较内容工作, 不含整站技术优化、外链或代运营; 费用差额不与其他场景重复累加。

对话示例·结合已保存的沟通与已接入的公司资料





欧美买家越来越习惯向 AI 提问找供应链源头，检查并优化自家的海外 AI 曝光表现。

做定制包装的陈老板想了解 GEO。他不需要先研究深奥算法，核心关心的是：客户向 ChatGPT 或 Perplexity 寻找供应商时，自己的公司会不会出现、介绍得准不准、引用了哪些网页。

陈老板从买家的一次真实提问开始：

“欧美买家可能会问‘支持小批量定制的咖啡环保纸袋中国供应商怎么选’。沿用上次的的问题，查询可用的 AI 搜索服务。对比上次记录，再用公司资料核对介绍是否准确、引用了哪里。”

比较范围：查询品牌是否出现、核对介绍与引用、整理官网改进建议。

同范围外包·假设报价

Leina 自行完成·假设预算

可减少的外部支出

3,000元

600元

—

—

2,400元

工具与调用 20%

外部支出差额 80%

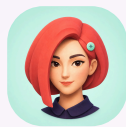
预算示例：600 元包含为本轮任务计入的一个月工具与调用预算，非 Leina 报价或实测费用。差额未扣员工操作与审核时间；仅在上述工作可自行完成、无需另购服务时成立。

公开报价参考：GEO.solutions 基础诊断 \$99 起；Tenten GEO 诊断 \$1,299 起。

两者范围各异，不等同于此处测算；不包含长期代运营、媒体投放或效果保证。核对日期：2026-10-10。

对话示例·结合已保存的沟通与已接入的公司资料





你可以让 Leina 做的三件事

从一件正在影响生意的事开始

01 看清店铺的钱赚在哪里、漏在哪里

“结合店铺最近 30 天的订单、广告、商品毛利和库存，以及之前的经营情况，帮我找出最影响利润的三个问题。告诉我今天优先做什么、为什么，哪些需要我确认。”

02 把有机会成交的客户跟紧

“结合最近的询盘、之前的沟通和公司的产品资料，帮我找出最值得跟进的买家。每个客户卡在哪里、下一步该怎么推进，把跟进邮件也准备好。”

03 提前发现可能耽误交货的订单

“结合采购进度、供应商之前的承诺和客户要求的交期，帮我找出需要优先催办的订单。告诉我找谁、催什么，并准备好催办内容。”

leina.ai

访问官网，开始使用 ↗

点击网址或按钮，即可打开官网