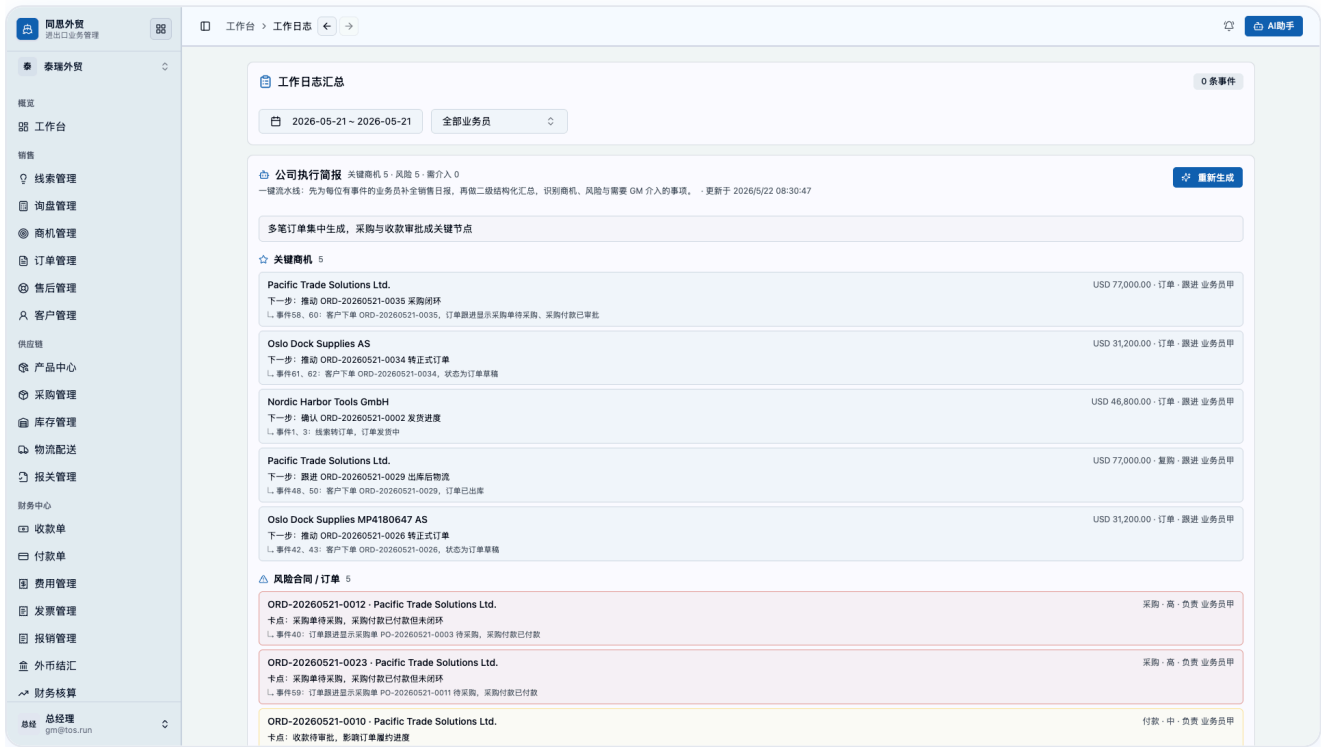


一单到底：同思外贸 ERP 与智能体系统，如何把散在群聊和 Excel 里的外贸生意收回到一条链路上

由安徽融合智算科技有限公司出品。

同思外贸 ERP 与智能体系统——为外贸企业实现简洁高效的信息化与智能化。



一句话说清楚

对一支典型的外贸团队来说，真正卡住生意的，往往不是某个功能缺失，而是一笔订单的**真实状态、利润和"下一步该谁做"**，散落在平台后台、微信群和好几张 Excel 里。

同思外贸把"获客开单 → 收款 → 采购付款 → 跟单交付 → 报关 → 费用 → 外币结汇 → 利润核算 → 经营驾驶舱"全部收敛到**同一条可追溯的链路**上：每张单据都带着来源、责任人和状态。在此基础上，再用两个克制、只基于真实数据的 AI 助手，把每天"翻记录、写日报、总结沟通"的重复劳动接管掉。

结果是：管理层第一次能在一个屏幕里看清订单到底走到哪、利润是多少；每一步都有明确的责任人，不再靠"谁还记得"来推进。

客户是谁：一支被工具拖累的外贸团队

这套方案面向的，是已经有真实业务量、但还在用“平台后台 + 微信 + Excel”拼凑管理的中小外贸企业。典型画像是：

- 几个到十几个业务员，既要在 Amazon 等平台接询盘，也要主动开发客户；
- 老板（总经理）既管业务又管钱，关键支出和提成都要他点头；
- 一两位财务，负责费用审核、外币结汇和利润核算；
- 报关交给专门的报关员或货代对接。

他们的共同点是：单量已经多到 Excel 管不动，但又还没到上一套重型 ERP 的体量和预算。

合作前的四个真实卡点

卡点一：老板看不清“这单到底赚不赚钱、走到哪一步”

受影响的是：总经理 / 业务负责人

订单状态在业务员脑子里、收款截图在微信里、采购成本在另一张表里、报关和运费又是货代发来的零散信息。老板想知道“这个月进行中的订单有多少、哪几单要结汇、利润大概多少”，只能挨个去问人、去翻表。

代价：决策永远滞后于现场，等发现某一单其实在亏钱，钱往往已经花出去了。

卡点二：下一步责任人不清楚，订单容易掉

受影响的是：业务员、财务、报关员

一笔订单从询盘到结汇要经过好几只手，但“现在轮到谁、卡在哪一步”没有统一记录。靠群里 @ 来流转，消息一翻篇，跟单动作就丢了。

代价：客户在等回复、货在等报关、款在等审批——掉的不是一条消息，是订单和客户信任。

卡点三：财务核算口径不一致，成本、费用、提成极易算错

受影响的是：财务、业务员

采购成本怎么摊、各项费用算进哪一单、外币按哪天的汇率折人民币、提成按哪个口径提——每个人理解都略有不同。到了月底对账，财务要在多张表之间反复核对。

代价：利润核算不准、提成发错，既影响经营判断，也影响业务员的信任和积极性。

卡点四：退款发生在提成已发之后，售后和财务彻底脱节

受影响的是：财务、业务员、总经理

最棘手的是**订单已完成、提成已经发出去之后**才发生的客户退款。退款金额、由谁处理售后、对应的提成该怎么扣回来（红冲）——这几件事一旦只停留在聊天和 Excel 里，就很难再追溯对上。

代价：要么提成多发了收不回，要么红冲账目混乱，售后责任也没人认领。

解决方案：把分散的能力，串成一条能直接用的流程

这套方案的关键，不在于多加了一层系统，而在于**把原本散在各处的动作，按真实业务顺序串成一条可追溯的链路**，并且给每个角色只留下他该做的那部分。

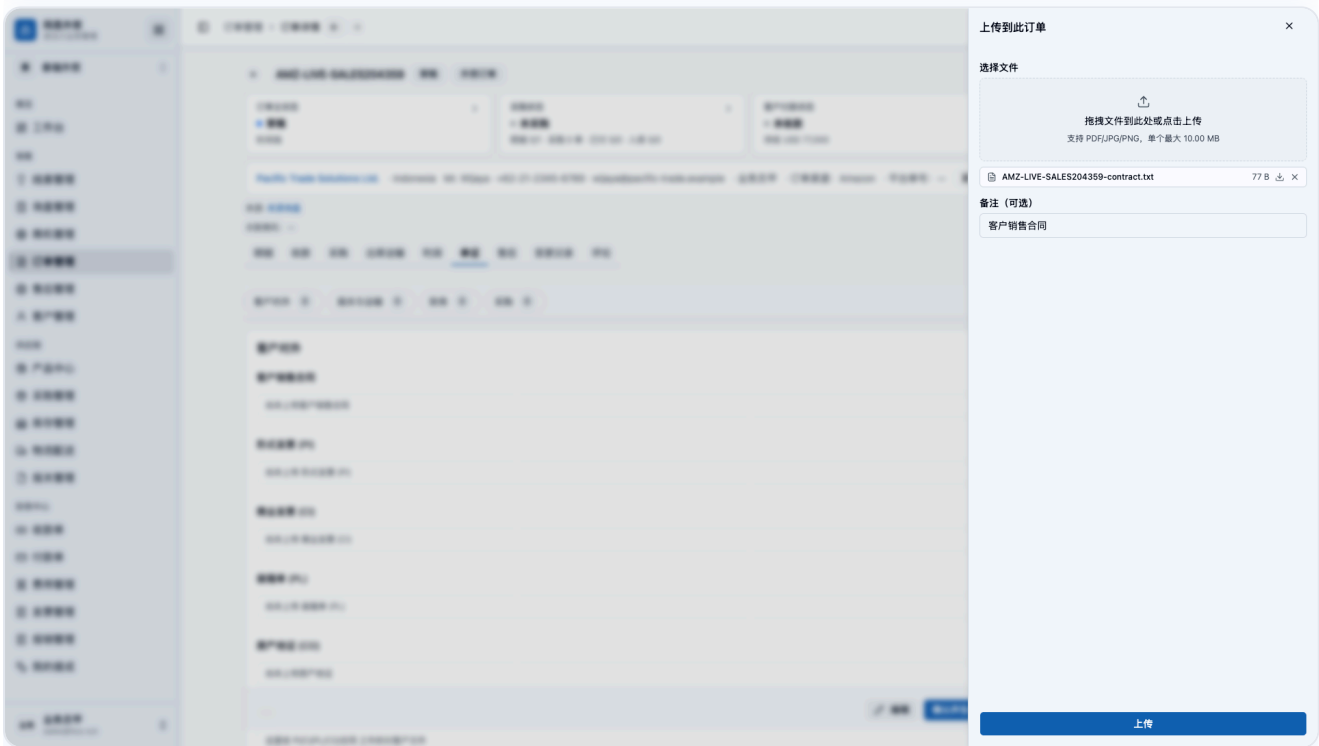
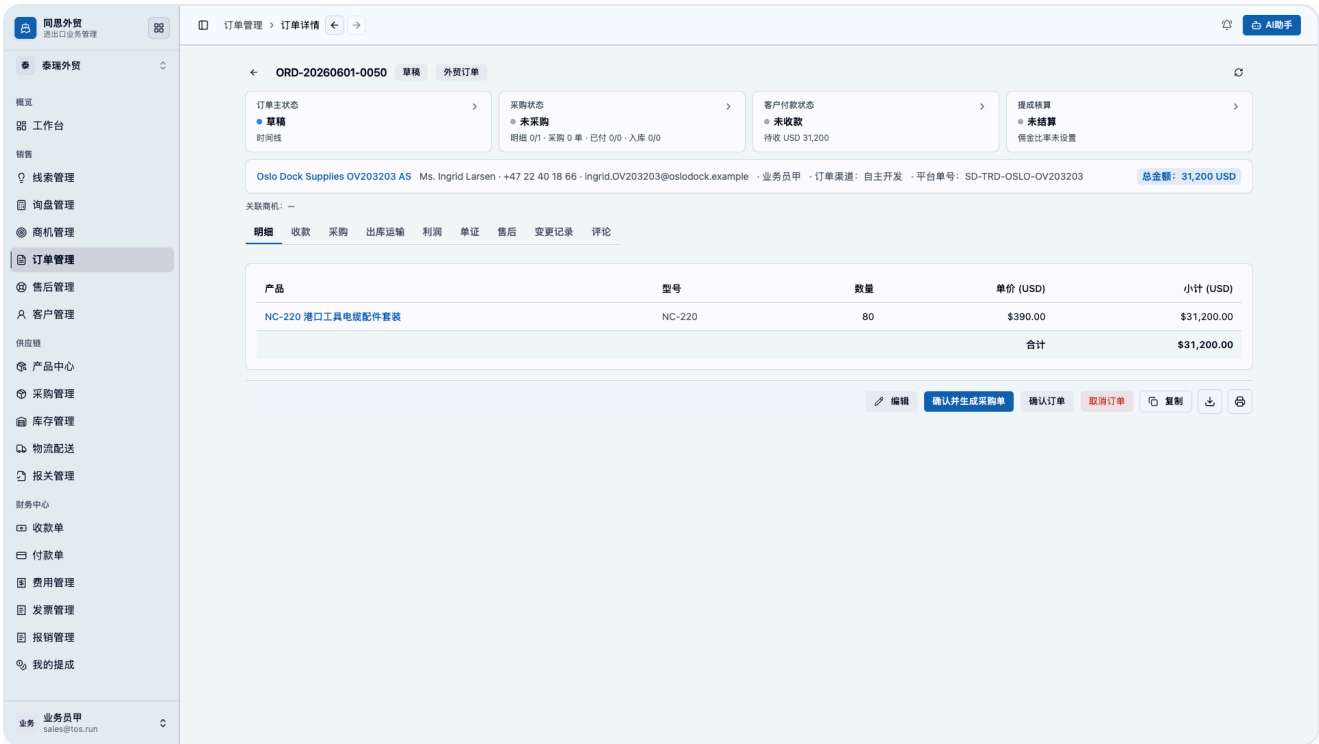
下面按"卡点 → 对应做法 → 为什么有效"来讲。

1. 两种开单来源，都接到同一条订单线上

针对卡点二（责任人不清、容易掉单），系统先把**线索从哪来**这件事讲清楚。

业务员有两条开单路径，都会汇入同一个订单池：

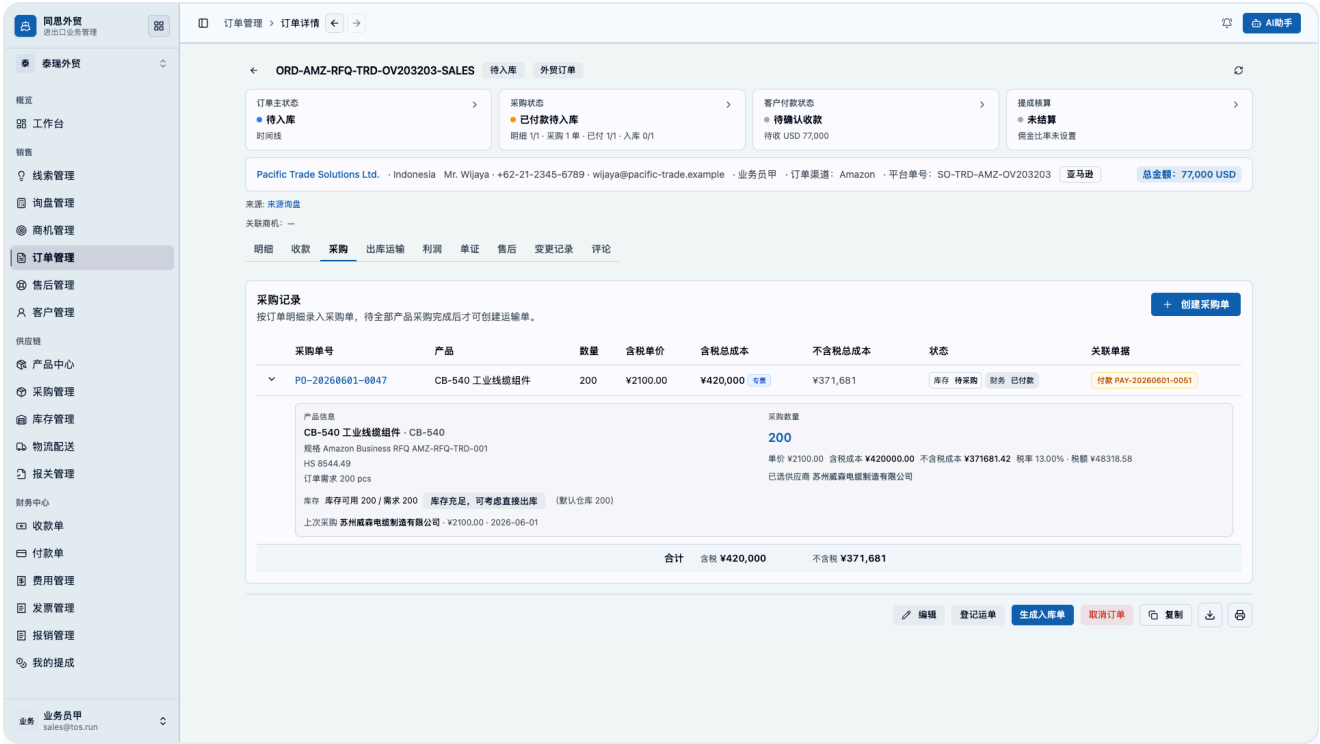
- **主动开发：**线索 → 客户 → 商机 → 订单，一路接续；
- **平台询盘：**以 Amazon 为例，业务员先建询盘，确认客户、渠道和产品明细后点击"转订单"，系统生成销售订单，并**保留询盘来源**。



为什么有效：无论生意从哪进来，最终都落到带来源、带责任人的同一张订单上。"这单从哪来、现在归谁"不再靠记忆。

2. 收款、采购、付款，对内对外各走各的审批

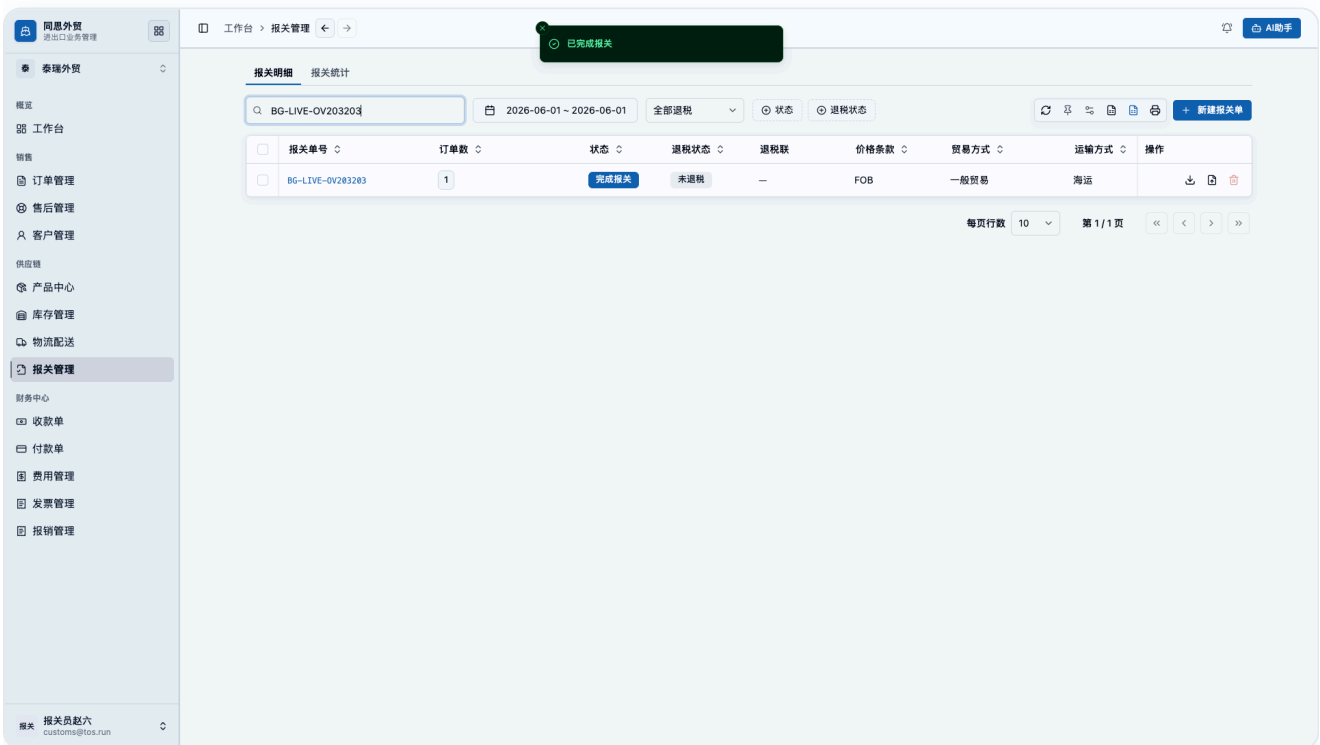
确认订单后，客户汇款到账就在系统**登记收款**；对内则发起采购、生成供应商付款单，再由**总经理和财务完成审批付款**。



为什么有效：钱进钱出都挂在订单上，且关键支出必须走审批链路。老板该管的环节系统替他守住，不该他操心的不打扰他。

3. 跟单、交付、报关，各自只看自己的台面

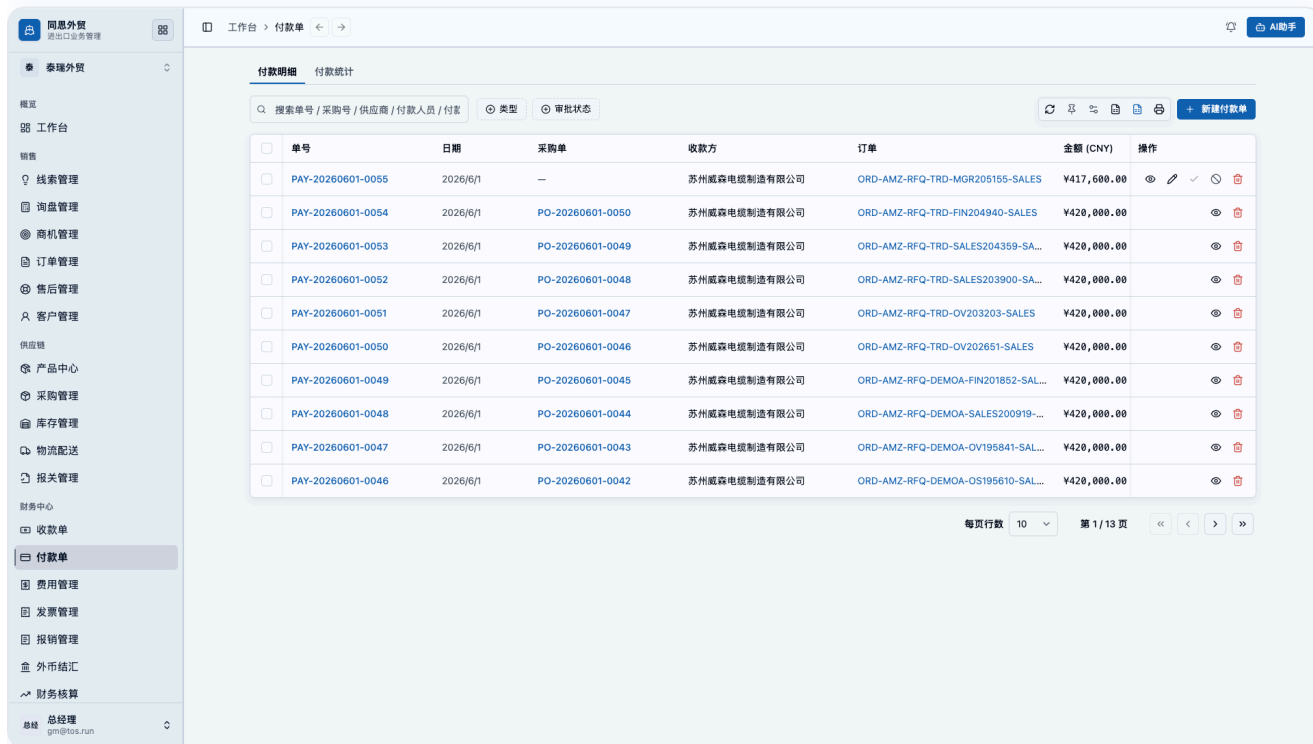
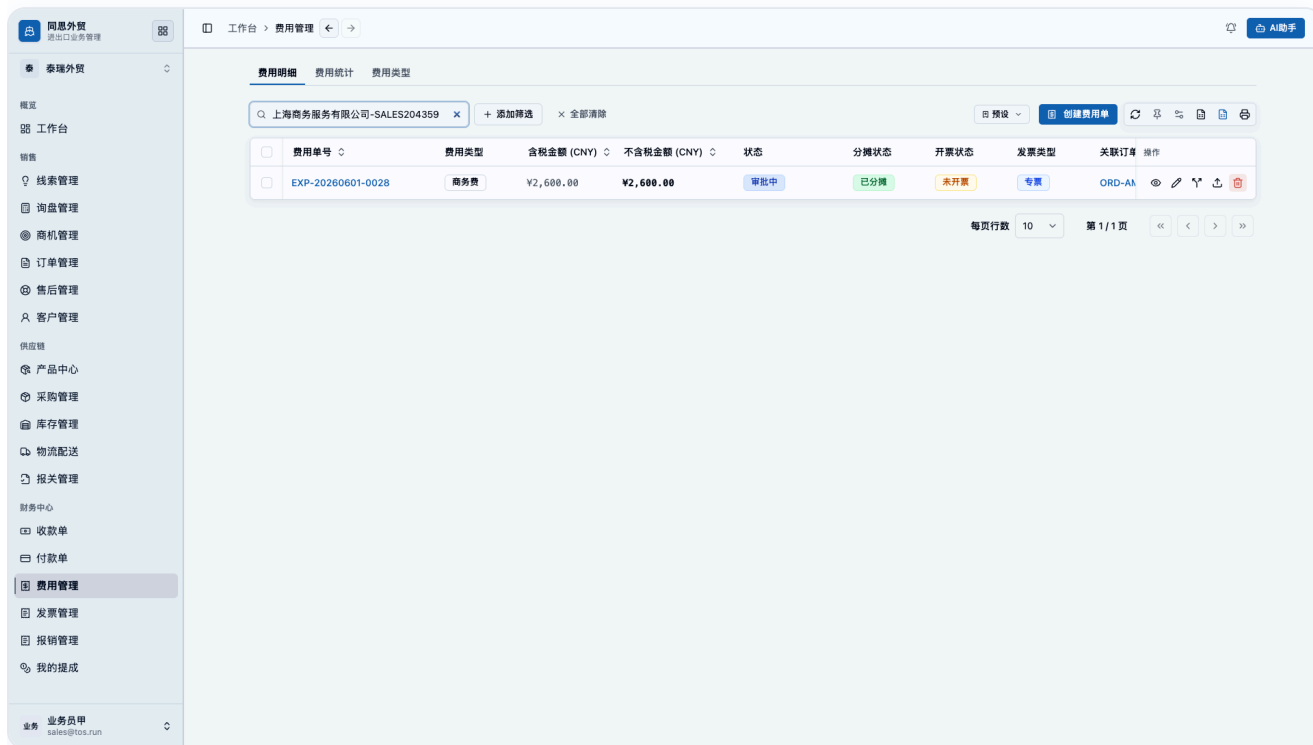
针对"信息散"的问题，系统约定：**销售跟单尽量留在订单详情里，报关员只进入自己的报关单据。**报关员从"可报关订单"合并生成报关单，处理完回写状态。



为什么有效：每个角色面对的是干净的、属于自己的工作台，不会被无关信息淹没；而所有动作又都回写到同一条链路上，老板和财务随时能看到全貌。

4. 费用提交与审核分离，谁花钱谁登记、谁付钱谁审

费用由**业务员创建和提交**，审核通过后才进入**财务的付款责任**；其中商务费等还要经总经理审批。



为什么有效：费用从一开始就绑定到订单，财务不用再追问“这笔钱花在哪单上”，费用分摊和后续利润核算有了一致的依据。

5. 外币结汇与利润核算，用统一口径一次算清

针对卡点三（口径不一致），财务按**银行实际到账的结汇汇率**把外币收入折算成人民币，再做**订单利润核算**；订单完成由业务员确认。

订单号	合同号	下单日期	客户	业务员	渠道	外币	汇率	CNY 收入	采购成本	费用分摊
ORD-AMZ-RFQ-TRD-OV203203-SALES	Pacific-CB540-Contract	2026-06-01	Pacific Trade Solutions Ltd.	业务员甲	Amazon	USD 77,000	7.18	¥552,860	¥371,681	¥20,875
合计								¥552,860	¥371,681	¥20,875

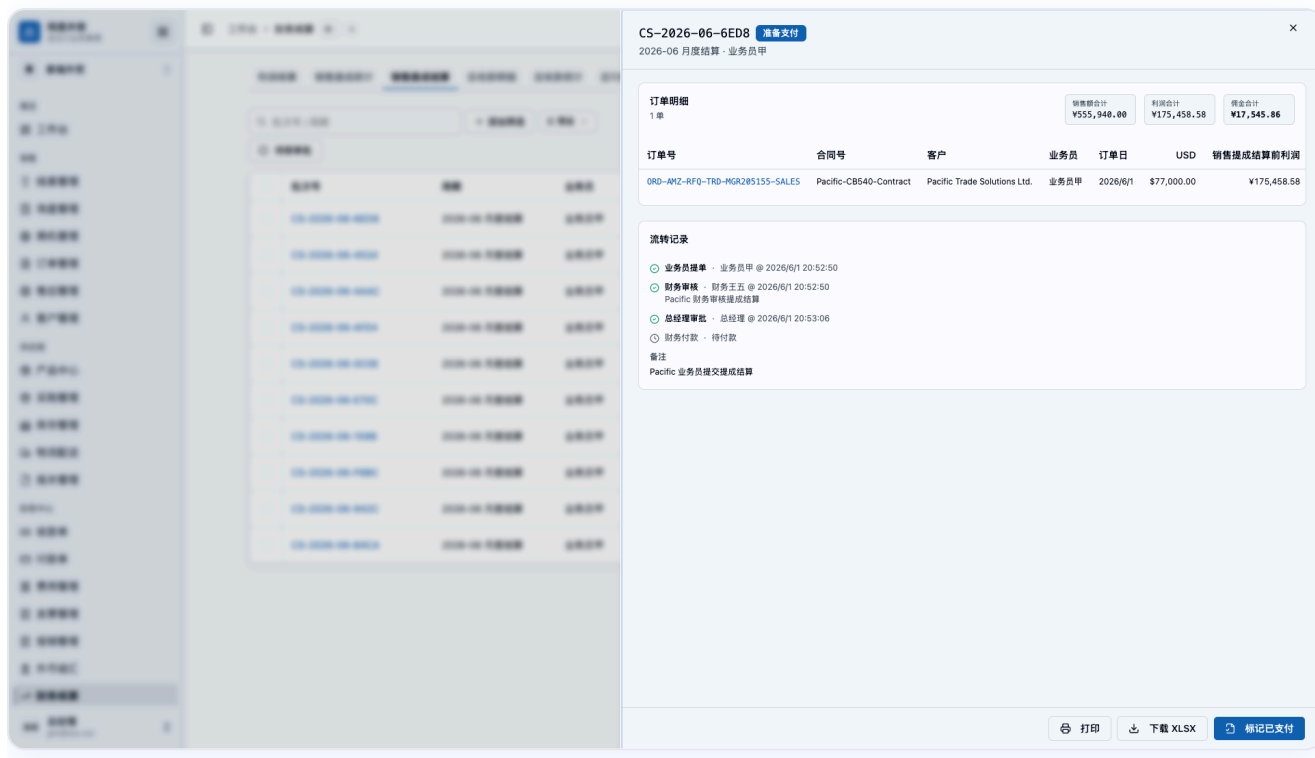
销售总额	净利润	商品成本	关联费用
\$450	¥1,947	¥1,947	¥0

采购成本	不含税成本	进项税	可抵扣 (专票)
¥1,947	¥1,947	¥253	¥0

为什么有效：汇率、成本、费用都来自同一条链路上的真实单据，核算口径由系统统一，而不是各人各表。算出来的利润，老板敢信。

6. 提成：从已完成订单发起，审批付款一条线

提成由业务员从**已完成订单**发起，经财务审核、总经理审批后，再由财务付款。



为什么有效：提成基数直接来自系统里核算好的订单，避免"按印象提"导致的发多发少。

7. 售后退款 → 提成红冲，自动接成闭环

这是最能体现"链路价值"的一环，专治卡点四。

当**订单已完成、提成已支付之后**发生客户退款，系统把这几件事自动串起来：

1. 业务员发起售后；
2. 财务完成客户退款付款；
3. 分配售后处理人并关闭售后；
4. **下一批提成自动扣减（红冲）** ——多发的提成在下一批里自动冲抵；
5. 总经理审批、财务付款，红冲完成。

同星外贸 进出口业务管理

工作台 > 售后管理

售后记录 售后概览 售后统计

搜索订单号 / 客户 / 产品 / 原因... + 添加筛选

白预览 刷新 打印 导出 新建售后单

售后工单号	售后原因	客户	状态	处理人	订单号	操作
AS-E3868818	客户反馈其中一批 RF-880 线缆外护套...	Bay Bridge Marine LLC	待受理	财务王五	AS-DEMO-01	👁️ 📄 🗑️
AS-FE28A77A	转单测试 1778864569476	已移除客户	待受理	已移除成员	ORD-20260E	👁️ 📄 🗑️
AS-7B382E86	外观破损 1778864567453	已移除客户	待受理	已移除成员	ORD-20260E	👁️ 📄 🗑️

每页行数 10 第 1 / 1 页 << >>

业务 业务员甲 8a8e@fms.run

CS-2026-06-4589 待一级审批 (0/2)

2026-06 月度结算 - 业务员甲

订单号	合同号	客户	业务员	订单日	USD	销售提成	结算前利润	佣金
AS-RF-AS285322	AS-RF-AS205322-CONTRACT	Bay Bridge Marine LLC	业务员甲	2026/5/21	\$20,000.00		¥62,353.98	1
AS-RF-NEXT-AS285322	AS-RF-NEXT-AS205322-CONTRACT	Bay Bridge Marine LLC	业务员甲	2026/6/1	\$12,000.00		¥37,412.39	1

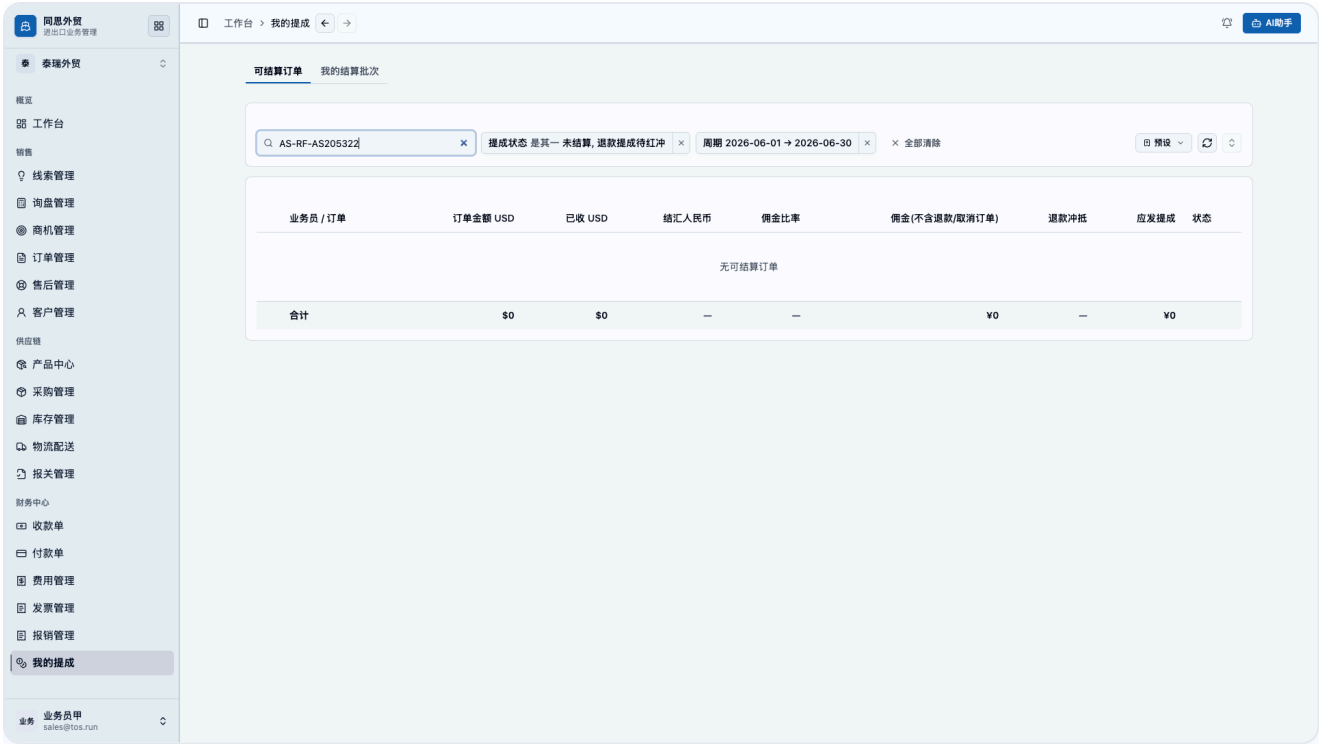
订单合计: ¥227,200.00 利润合计: ¥99,766.37 佣金合计: ¥3,268.83

流转记录

- 业务员提单 - 业务员甲 @ 2026/6/1 20:56:01
- 财务审核 - 待审核
- 总经理审批 - 待审核
- 财务付款 - 待付款

备注: 本期提成结算, 系统自动扣减售后退款冲: AS-RF-AS205322

撤回草稿 撤回并删除



为什么有效：退款、售后责任人、提成红冲被一条链路绑定，多发的钱不会悄悄“漏”出去，账目始终对得上、追得到。

8. 经营驾驶舱：老板的一个屏幕

所有动作回写到同一条链路后，总经理终于有了一个**经营驾驶舱**：进行中的订单、待结汇、待办审批一目了然。



为什么有效：回到卡点——老板要的从来不是更多报表，而是“现在到底什么情况”。当数据都长在同一条链路上，这个答案才能实时、准确地给出来。

配置驱动：汇率、审批链路、提成规则、HS 编码等都由管理员集中配置，流程随业务规则走，而不是写在代码里。

两个 AI 助手：只接管重复劳动，不替你“编故事”

链路把数据理顺之后，每天仍有大量重复的“翻记录、写总结”工作。同思外贸为此提供两个 AI 助手——它们的设计原则很明确：**只基于系统里的真实数据生成内容，不虚构。**

AI 工作日志总结：当天发生了什么，自动写成结构化日报

系统自动汇聚业务员当天的订单、采购、收付款、报关、客户沟通等事件，按角色生成结构化日报，并提炼出客户意向、风险信号和次日跟进动作。

The screenshot displays the 'Tos' (同思外贸) system interface. On the left is a navigation sidebar with categories like '销售' (Sales), '供应链' (Supply Chain), and '业务' (Business). The main area is titled '工作台' (Workbench) and features a '快捷入口' (Quick Entry) section with three cards: '待确认询盘' (0), '进行中订单' (268), and '待结汇订单' (2). Below this is a '工作日志' (Work Log) section, which is divided into '今日' (Today) and '昨日' (Yesterday). The '今日' section shows a summary for 'Mazilu 罗马尼亚 E2E' with three entries: a summary of a customer inquiry, a conversion of a lead to an order, and a follow-up on an order. The '昨日' section shows '昨日暂无日志' (No log for yesterday).

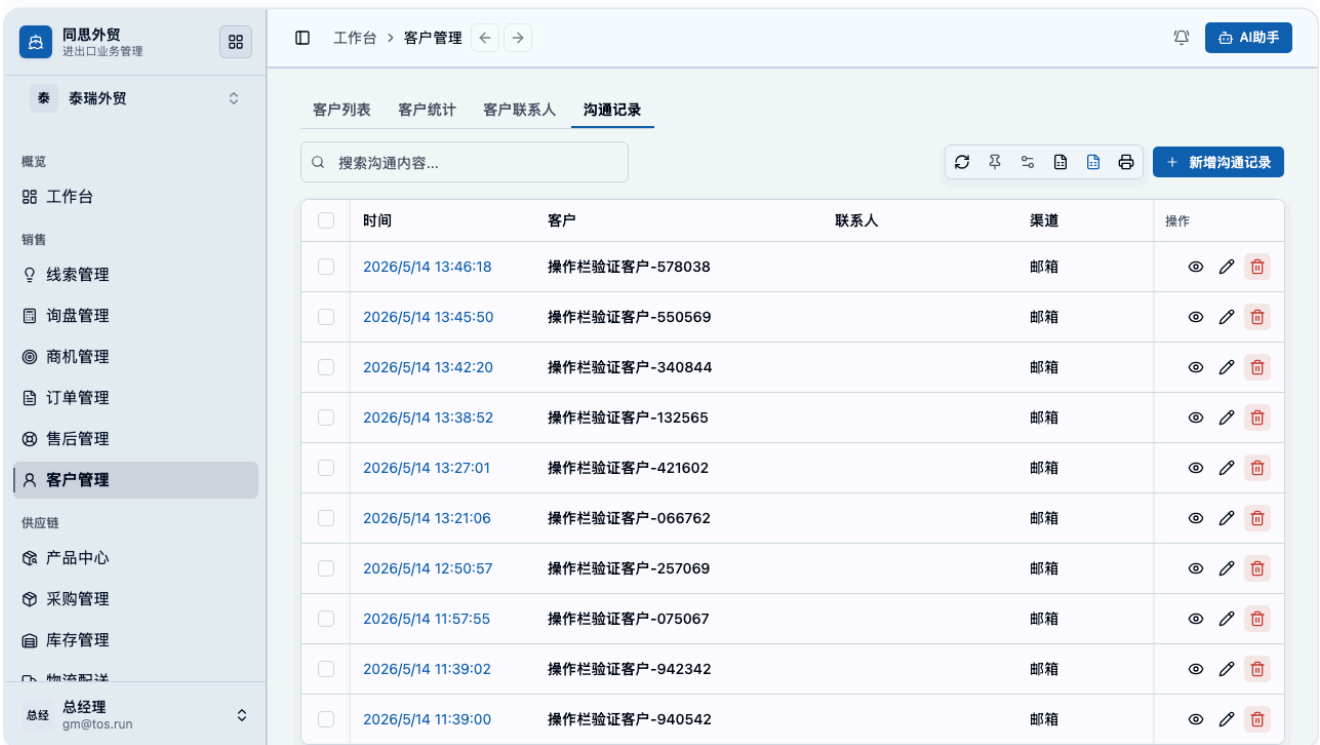
管理层视角则汇总成团队层面的日报，帮老板快速看清当天进展与风险点。



它解决的痛: 业务员不用再花时间手写日报, 管理层不用再追问"今天进展如何"。日报内容来自真实事件, 不是凭印象拼凑。

AI 客户沟通总结: 一键看懂一个客户的全貌

针对一个客户散落在多个渠道的历史沟通, AI 一键生成总结: 客户画像、当前意向、潜在风险、建议的下一步。



它解决的痛：接手老客户、准备一次跟进、做交接时，不必再从头翻几个月的聊天记录——但结论始终建立在真实沟通之上。

潜在用户最关心的几个问题

问：我们已经有平台后台和微信习惯，会不会很难切换？

答：方案保留了两种真实开单来源（主动开发、平台询盘），不是要你抛弃现有获客方式，而是把成交之后的环节收进同一条链路。业务员的界面按角色精简，只面对自己那部分。

问：AI 会不会“一本正经地胡说”？

答：两个 AI 助手都明确限定为**只基于系统内真实数据**生成总结与建议，目标是替你省下翻记录、写日报的时间，而不是替你编造内容。

问：每个角色看到的東西会不会太多太杂？

答：不会。业务员、财务、报关员、总经理各有各的工作台与权限，报关员只进自己的报关单据，老板默认看经营驾驶舱与几类关键审批。该谁管的才出现在谁面前。

问：汇率、提成规则这些经常变，能自己调吗？

答：能。汇率、审批链路、提成规则、HS 编码等由管理员集中配置，规则变了改配置即可，流程跟着配置走。

为什么选择同思外贸

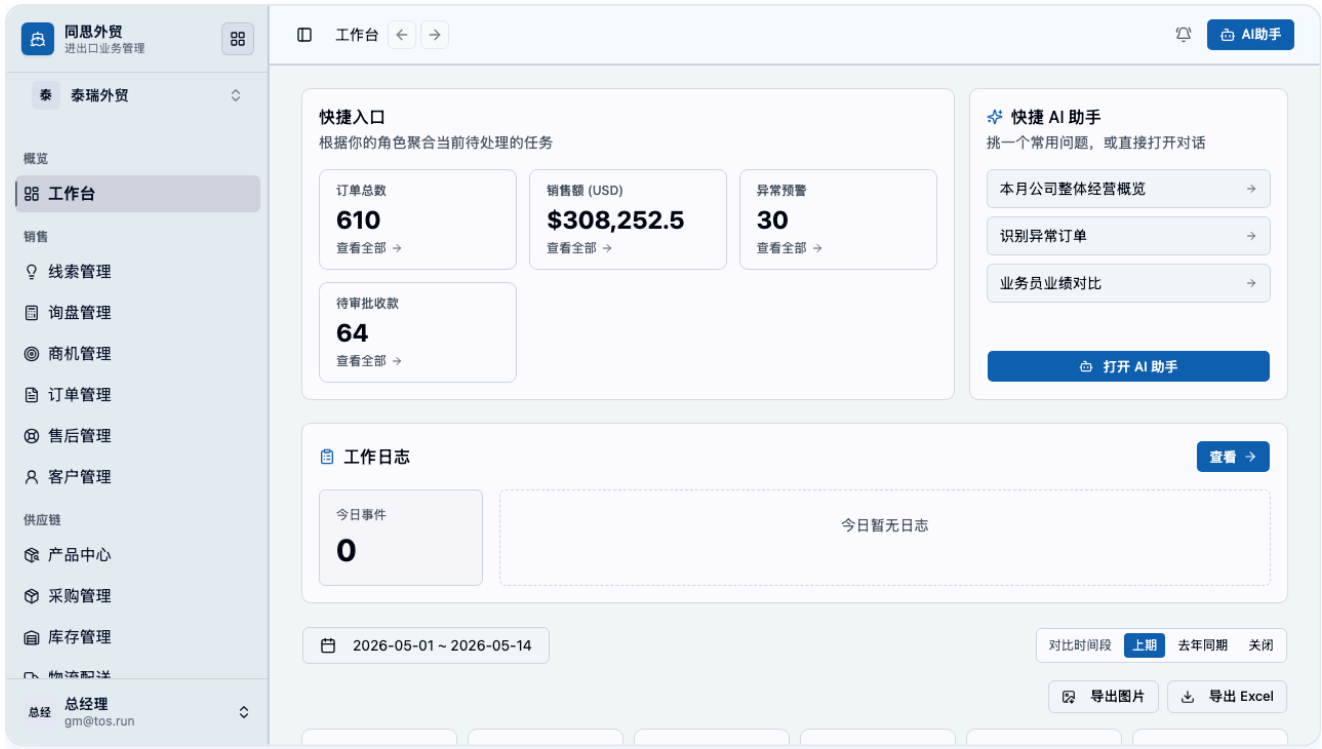
回到最初的问题：外贸团队真正的痛，不是缺功能，而是**生意被切碎在不同工具里，导致看不清、接不上、算不准、追不回。**

同思外贸的价值，正在于把这四件事一次解决：

- **看得清**——一条链路 + 经营驾驶舱，订单状态和利润实时可见；
- **接得上**——每张单据带责任人和状态，下一步该谁做不靠记忆；
- **算得准**——结汇、成本、费用、提成同口径核算，利润数字敢信；
- **追得回**——售后退款自动红冲提成，账目对得上、追得到。

再叠加两个克制、只基于真实数据的 AI 助手，把每天的重复总结劳动接管掉。

什么样的团队适合这套方案？如果你的外贸生意已经多到 Excel 和微信管不动，却又不想被重型 ERP 的复杂和成本拖垮，需要的恰恰是“简洁、按角色、一单到底、还能用 AI 减负”的这一类系统——那么同思外贸值得认真考虑一次。



名词解释（外贸 / 系统专有词）

- **商机**：从线索进一步确认、判断有成交可能的潜在订单机会。位于"客户"和"订单"之间，是主动开发链路的关键一环。
- **平台询盘**：来自 Amazon 等电商/B2B 平台的客户问价或意向。系统支持把询盘确认后一键"转订单"，并保留其平台来源。
- **外币结汇**：把外币收入（如美元货款）兑换/折算成人民币入账的过程。系统中由财务按银行实际到账汇率完成折算。
- **结汇汇率**：结汇时银行实际使用的外币兑人民币汇率。用它折算收入，能让人民币收入和利润核算贴近真实到账金额，而非按估算汇率。
- **提成红冲**：当订单完成、提成已发放后又发生退款时，把多发的那部分提成在**下一批**提成中自动扣减冲抵的会计动作。"红冲"即用红字（负数）冲销原记录。
- **待红冲**：已确认需要扣减、但尚未在某批提成中实际冲抵完成的状态。
- **报关单**：货物出口时向海关申报所用的单据。系统中由报关员从"可报关订单"合并生成，处理后回写状态到订单链路。
- **HS 编码**：海关商品编码 (Harmonized System Code)，用于报关时标识商品类别，由管理员在系统中维护配置。
- **审批链路**：一笔单据（如采购付款、商务费、提成）需要依次经过哪些角色审批的预设流程。由管理员配置，业务发生时系统按链路自动流转给对应责任人。

- **经营驾驶舱**：面向总经理的经营总览页面，汇总进行中订单、待结汇、待办审批等关键指标，让管理层在一个屏幕看清整体经营状态。