

外贸工厂用 Alpomi：简版说明（给老板和股东）

给谁看： 已有 TikTok / Facebook / Instagram 工厂短视频、在 **WhatsApp** 或邮件上谈单收定金的出口厂（鞋服、五金等）。股东可能批了**试投广告费**（例如 10 万元），也在对比 **¥8,000–10,000/月** 的「外贸社媒代运营」。

一句话： Alpomi 是**增长操作系统（软件）**——帮你们**接数据、排优先级、盯执行、记结果**；不代拍片、不代聊客户、不保证询盘数量。

编制： Alpomi · beadonay@alpomi.com

你们现在的路（不用改）

拍片 → 买家私信 → **WhatsApp 摸底**（款式、MOQ、价格）→ 邮件样品/PI → 定金。**谈单在私域，很正常**。Alpomi **不接 WhatsApp 消息，也不替业务员回复**；v1 靠你们在系统里**手动登记重要询盘和商机阶段**。

和 ¥8,000–10,000/月 代运营差在哪？

	常见内容型代运营	Alpomi
每月主要交付	视频条数、发帖量	该先做什么（Playbook）+ 有没有做（行动看板）+ 连上的数据
询盘从哪来	往往说不清	鼓励： 广告/落地页 + CRM 习惯 后看「有效询盘成本」
换服务商	经验多在对方周报里	数据与任务在你们账号里
谁拍片、谁谈价	代运营拍，你们谈	仍是你们（或你们雇的代运营）

可以**组合**：代运营负责拍剪发，Alpomi 负责**算账和决策**；很多厂自己拍片，同样适用。

上线前要有五件事（缺了 Playbook 会空）

- 能对外展示的渠道** — 至少一个在用的账号（TikTok / Meta 等）或准备试投的账户。
- 可接询盘的落地方式** — 网站联系页、表单或清晰「如何询价」；手机能打开、能看懂 MOQ/品类。
- 广告与网站数据权限** — Meta / TikTok 广告、网站统计（如 GA4）能授权接入；**没有真数据，系统只能给泛泛建议**。
- 公司档案填实** — 卖什么、目标市场、买家类型（批发商 vs 零售）、今年目标；AI 才按**外贸**给优先级，不按零售电商乱推。
- 内部习惯** — 专人每周看花费、每月过 Playbook；付费投放变更经**审批**上线；重要客户在 CRM **登记**；在行动看板上**记录任务结果（成效反馈）**，系统才会越用越准。

谁做什么、大概要多久？

角色	做什么	时间（习惯养成后）
工厂	拍片发帖（或雇代运营）、WhatsApp/邮件成交、批试投预算、审批付费变更、登记实单询盘、每月复盘决策	业务负责人约 每周 1–2 小时 看数据 + 跟任务
Alpomi（软件）	看板汇总、增长行动清单、行动看板、可选经审批的投放调整、客户登记	订阅费；不含媒体广告费
可选代运营	拍摄、剪辑、发帖节奏	按你们合同；Alpomi 不替代这部分
上线辅导（基建包，可选）	对接账户、询盘登记流程、首轮试投结构、中文复盘节奏	见 export-onboarding-package.md；不是无限代投、不是代运营

前 90 天常见节奏：第 1–2 周接数据与公司档案；第 3–4 周定询盘登记方式 + 小预算试投结构；第 2–3 月起每月 Playbook 复盘，并在行动看板上记录关键任务是否带来询盘/定金（闭环第 7 步）。

批发 + 零售（DTC）两条线？一套系统

不少厂同一批短视频既招海外经销商（MOQ、定金），也做独立站/Shopify 零售。Alpomi 是一个工作区、两条算账方式：

- 批发线：询盘成本、地区/买家类型、商机阶段（CRM）。
- 零售线：订单、SKU、ROAS（接店铺与广告后）。

同一笔广告费可能同时影响两条线；系统不会自动读懂 WhatsApp 里的是批发还是零售——需要你们在登记和复盘时分开看。零售侧重说明见官网 DTC 页（与出口页互相链接）。

系统里您只需知道四块（别被名词吓到）

日常说法	干什么
数据看板	广告花费、网站访问等连在一起看
增长行动清单（Playbook）	本月建议先做的几件事（按你们档案和数据）
行动看板	任务谁做、做完没有；记得录结果（例如「本周 3 条有效询盘登记」），方便以后校准
投放审批（如使用）	改广告前先过一眼，降低试投烧错方向

详细模块说明见完整版：china-export-factory-alpomi-guide-zh.md。

Alpomi 明确不做什么

- 不包短视频代运营、不保证询盘个数、不全自动代投（不经你们同意乱改账户）。
- 没有 WhatsApp / 微信销售集成 — 成交仍在你们熟悉的工具里。
- 不替你们付 Meta / TikTok 媒体费。

不适合谁

只想「包月 X 条视频」、无人愿意每周看数据、不愿登记询盘的人。

下一步

- 预约 20–30 分钟演示（按你们真实路径聊试投怎么用）。
- 留资 / 微信联系（官网联系页，可注明来源）。
- 下载本简版 PDF，给股东过目。

联系人：Beadonay Kamal · beadonay@alpomi.com

简版 · 2026-10-16 · 出口制造 ICP · SaaS 定位 · 非代运营