



• 采购代理 • 获客资料

亚马逊卖家的供应商筛选评分表

欧美卖家在回复你之前，会在你的领英资料上检查的 9 件事——以及如何为自己打分

适用于服务欧美亚马逊 / 电商买家的采购代理。

China Wins Global 出品 • 赢

深圳 • 广州 • 义乌

SHENZHEN • GUANGZHOU • YIWU

— 为什么这很重要

一位西方亚马逊卖家点开你的领英资料后，大约 **8 秒** 内就会判断：你看起来是一个真正的合作伙伴，还是一个风险。他们几乎不会告诉你为什么没有回复——他们只是默默离开。这份评分表把这些无声的判断，变成一份你可以逐项修正的清单。

请诚实地为自己打分。**0 = 完全没有，1 = 部分做到，2 = 做得很好。** 满分 18 分。

— 9 个信号

1. 标题清楚说明你采购什么、为谁采购。 买家最先看的就是标题。"Sourcing Agent（采购代理）"什么都没说。"Sourcing & QC for US Amazon sellers — kitchen, home & pet • 14 factories audited" 则说清了一切。

- 0：泛泛的头衔 • 1：只写了品类或买家 • 2：品类 + 买家 + 一个数据佐证

2. 头像是真人照片，而不是公司 logo。 卖家是在跟"人"做生意。在个人主页上，一张真人头像的效果永远好过公司 logo。

- 0：logo / 卡通头像 • 1：画质较差的照片 • 2：清晰、专业的头像

3. "About（简介）"是写给买家的，而不是写你自己的。 大多数人只会读到"see more（展开）"之前的头两行。这两行必须回答："这个人能解决我的问题吗？"

- 0：公司套话 • 1：讲你自己 • 2：开头直接切入买家的痛点

4. 你做过这件事的证据（用数字，不是形容词）。 "经验丰富、值得信赖"是所有人都会说的话。"两年内完成 60 个 SKU、\$4M 采购额，次品率 2%"才是能换来回复的话。

- 0：只有形容词 • 1：一个模糊的数字 • 2：具体、可核实的数字

5. 聚焦品类，而不是"什么都能采购"。 卖家信任专才。"我们什么产品都做"读起来像"我们只是个没有真正工厂关系的中间商"。

- 0：什么都做 • 1：一个宽泛的大类 • 2：清晰的细分领域

6. 明确展示品控 / 验厂能力。 亚马逊卖家最大的恐惧，就是一批坏货导致 listing 被封。请证明你会做检验。

- 0：完全没提 • 1：有提到 • 2：有展示（照片、流程或报告样本）

7. 英文读起来自然。 不是完美——是自然。别扭的英文会让买家担心：以后每一条消息是不是都会产生误解。

- 0：难以读懂 • 1：能看懂 • 2：清晰、自信

8. 近期有动态（最近 30 天内有发帖或评论）。 空白的主页看起来像被废弃了——或者是假号。几条有用的帖子能证明你活跃、真实。

- 0：90 天内毫无动态 • 1：偶尔有 • 2：持续输出有用内容

9. 一个轻松、无压力的下一步。 没有买家愿意跟一个陌生人"约个电话"。给他们一个小东西：一份目录、一个报价样例、一份工厂清单。

- 0：只有"contact us" • 1：留了邮箱 • 2：一个清晰、低门槛的提议

— 你的得分

分数	含义
15-18	买家一眼就信任你。把精力放在扩大触达量上。
10-14	你正因一些可修复的缺口而流失回复。优先处理得 0-1 分的信号。
低于 10	你的资料很可能就是外联转化不佳的原因。这是投入产出比最高的改进点。

— 大多数代理最快见效的两处修改

1. **重写你的标题和 "About" 的前两行**，写清品类 + 买家 + 一个数据佐证。
2. **加上一个可见的品控信号**——哪怕只是一张验货照片配一句说明，都会改变你看起来"有多大风险"。

赢

想让我们免费为你实际的领英资料打分，并重写最关键的两行？回复你收到的这封邮件，或通过联系页面找到我们。

China Wins Global —— 助力中国供应商在领英上赢得全球 B2B 客户 · 深圳 · 广州 · 义乌