



CHINA WINS GLOBAL

CHINAWINSGLOBAL.COM

• 所有供应商 • 旗舰评分表

中国供应商领英评分表

用西方买家真正会联系的"前 10% 供应商"作为标准，为你的领英形象打分

适用于任何中国供应商——采购代理、货代、SaaS、工厂。

China Wins Global 出品 • 赢

深圳 • 广州 • 义乌

SHENZHEN • GUANGZHOU • YIWU

— 如何使用

诚实回答全部 12 个问题。每题 **0、1 或 2 分**。在最后统计总分，读出你所在的等级。约需 2 分钟。

这份表衡量的，正是西方买家在决定"你是否值得回复"时，下意识会掂量的那些东西。

— A 部分 —— 第一印象（看起来真实吗？）

1. **用专业头像（而非 logo）作为个人头像。** 0 = logo / 空白 · 1 = 随意 / 画质差 · 2 = 清晰的专业头像
2. **横幅图使用了你的价值主张 + 一个佐证。** 0 = 默认 / 空白 · 1 = 一张照片 · 2 = 价值主张 + 数据
3. **标题写明你做什么 + 为谁做 + 一个佐证。** 0 = 泛泛的头衔 · 1 = 三者之一 · 2 = 三者齐全

— B 部分 —— 卖点（是否在对买家说话？）

4. **"About" 前两行以买家的问题开头，而非你的公司历史。** 0 = 讲你自己 · 1 = 混合 · 2 = 明确讲他们
5. **你有清晰的细分领域，而非"我们什么都做"。** 0 = 什么都做 · 1 = 宽泛 · 2 = 具体细分
6. **有可见的具体佐证数字（采购额、产能、次品率、准时率）。** 0 = 没有 · 1 = 一个模糊的 · 2 = 具体且可核实

— C 部分 —— 信任（把订单押给你安全吗？）

7. **质量 / 可靠性的证据（品控照片、认证、流程或验厂）。** 0 = 没有 · 1 = 有提到 · 2 = 有展示
8. **英文读起来自然。** 0 = 难以读懂 · 1 = 能看懂 · 2 = 清晰自信
9. **有可见的参考客户或客户类型（哪怕匿名）。** 0 = 没有 · 1 = 模糊声称 · 2 = 具体类型 / 数字

— D 部分 —— 活跃度与行动（你是否"活着"、是否容易开始？）

10. **你最近 30 天内发过帖或评论。** 0 = 90 天内毫无动态 · 1 = 偶尔 · 2 = 持续
11. **你的内容对买家有用（不只是公司新闻）。** 0 = 没有 / 纯自夸 · 1 = 有一些 · 2 = 确实有用
12. **有清晰、低门槛的下一步（不只是"contact us"）。** 0 = 没有 · 1 = 留了邮箱 · 2 = 一个具体、无压力的提议

— 你的得分（满分 24）

分数	等级	含义
20-24	前 10%	买家一眼就信任你。全力加大外联量。
14-19	中游	基础不错，但在漏掉回复。修好每一个得 0-1 分的题。
8-13	有风险	你的资料很可能就是瓶颈。现在修，投产比很高。
0-7	隐形	西方买家分不清你和骗子。从这里开始。

— 你投产比最高的 3 处修改

看你得分最低的三题。按顺序，那正是此刻最在让你流失回复的东西。对大多数供应商来说，它们是：**第 3 题（标题）、第 4 题（以买家为先的 About）、第 7 题（质量佐证）**。

赢

想让我们为你真实的主页打分，并重建最让你流失回复的那三行——免费？回复你收到的这封邮件。