



CHINA WINS GLOBAL

CHINAWINSGLOBAL.COM

• 所有供应商 • 自查清单

回复前 15 项自查清单

西方买家在回复中国供应商之前，下意识会检查的 15 件事

China Wins Global 出品 • 赢

深圳 • 广州 • 义乌

SHENZHEN • GUANGZHOU • YIWU

买家不会回复通不过这份检查的主页——而且他们永远不会告诉你原因。把它打印出来，打开你的主页，逐项打勾。每一个没打勾的框，都是本周有人没回复你的一个理由。

— 看起来真实（5）

- ☐ 1. 头像是真人清晰头像，不是 logo。
- ☐ 2. 横幅图展示了你的价值主张或你的运营——而不是默认的蓝色。
- ☐ 3. 你的姓名和公司名在各处一致、拼写相同。
- ☐ 4. 所在地和行业已填写。
- ☐ 5. 资料完整——没有大喊"废弃账号"的空白板块。

— 让人迅速看懂（4）

- ☐ 6. 标题写明你做什么 + 为谁做 + 一个佐证，用的是买家会搜索的词。
- ☐ 7. "About" 前两行讲的是买家的问题，而不是你的公司历史。
- ☐ 8. 你有清晰的细分领域——不是"我们什么都采购 / 什么都做"。
- ☐ 9. 英文读起来足够自然，买家不必担心沟通误解。

— 让人感到安全（4）

- ☐ 10. 至少有一个可见的佐证数字（采购额、产能、次品率、准时率）。
- ☐ 11. 质量 / 可靠性是"展示"出来的，不只是"声称"（品控照片、认证或流程）。
- ☐ 12. 有某种形式的参考客户或客户类型可见（哪怕匿名）。
- ☐ 13. 没有危险信号：没有失效链接、没有刷屏式全大写、没有"最低价保证"。

— 容易开始合作（2）

- ☐ 14. 你最近 30 天内发过或评论过有用的内容。
- ☐ 15. 有清晰、无压力的下一步——一份目录、一个报价样例、一次规格咨询——而不只是"contact us"。

— 读你的结果

- **打勾 13-15：** 买家愿意放心回复。你的瓶颈是触达量，不是信任——加大外联。

- **打勾 8-12：** 可修复的缺口在悄悄让你流失回复。从"让人感到安全"里没打勾的框开始。
- **少于 8：** 你的主页就是外联不见效的原因。这是本月你能做的、回报最高的一件事。

赢

想让我们把你的主页对照全部 15 项走一遍，把要紧的那几项修好？回复你收到的这封邮件。

China Wins Global · 深圳 · 广州 · 义乌