管理摘要

每周出口报告

两行业买方会谈、待报价文件及管理层待决策。

100	20	10	20
公司案卷	报价待定	报价已发送	结果为负面

本周应重点关注什么？

优先报价	公司 002 正等待书面报价。首次会谈的30吨及技术团队要求的500公斤包装，是定价的起点。
决策跟踪	报价已送达公司 055。下一次联系旨在了解采购团队的评估日期。
资源计划	公司 006 推迟采购。公司 004 反馈不利，需关闭案卷。

产品组合与运营

100个文件的采购阶段

以11月12日结束的分布及11月6日至12日之间记录的接触分别展示。

文件最新分布情况



本周记录

28	收件箱
8	发件箱
45	会议
4	电话通话

如何阅读？
每个档案均视为当前阶段。因同一公司可建立多次联系，右侧数字为活动次数。此外已记录120条内部备注。

优先报价 / 行业 A

公司 002 | 正等待书面报价

A系列细粉 · 示例国家3 · 文件 ÖR-A-002

30 吨	500 公斤	%97	11月12日
首次洽谈	大包	演示兴趣分数	最新状态备注

会谈进展

11月05日	采购负责人通知首批预计30吨。
11月06日	技术团队要求500公斤大袋。验收标准已通过产品说明书协商。
11月12日	采购商确认数量并申请书面报价。

决策所需

应向供应商询问单价、包装费及发货准备时间。

需书面确认交货点与样品需求。CRM中无已确认单位价格。

下一步

由TMT汇总报价项。在供应商确认条件后，通过一份书面报价发送给采购负责人。

报价跟进 / B类行业

公司 055 | 报价处于采购阶段

B系列表面材料 · 示例国家1 · 报价单 OR-B-005-T1

45 吨	500 公斤	%85	11月09日
报价请求	所需包装	演示兴趣分数	报价发送

会谈进展

11月07日	已要求提供实验室评估用样品及分析报告。
11月08日	针对45吨请求了单价、交货时间及付款条件。
11月09日	确认已收到报价。档案处于采购评估阶段。

决策所需

新报价前应了解买方对哪个项目有说明需求。

样品与分析报告请求已登记。发货或技术验收确认需另行联系。

下一步

应获取采购团队的评估日期及技术团队未解答的问题。订单确认后需更新阶段。

延期 / 行业 A

公司 006 | 采购期已延期

A系列原料 · 示例国家2 · 报价 ÖR-A-006-T1

50 吨	1 吨	%51	跟进中
谈判数量	大包	演示兴趣分数	当前阶段

会谈进展

11月09日	书面报价已到达采购团队。
11月10日	委员会要求分开显示替代包装成本。
11月12日	会谈已推迟至下一采购周期。

决策所需

将包装差异作为单独项保存，防止后续会议重复计算同一账户。

未记录新采购日期，不应预期该档案有短期订单。

下一步

询问下一采购周期并设定跟进日期。仅在确认数量及商业条款后提交修订报价。

需求开发

两个技术需求，两个独立产品

编号为001和051的公司请求了相似信息。发送的产品文件涉及两个不同的行业。

公司 001

A系列颗粒

在11月5日会议中，首批量为25吨。询问了交货地点及包装偏好。

11月12日请求了技术信息及供应条件。应在文件 ÖR-A-001 中添加针对产品的专用说明和供应商准备时间。

公司 051

B系列颗粒石

在11月5日会议中，首批量为25吨。询问了交货地点及包装偏好。

11月12日请求了技术信息及供应条件。应在文件 ÖR-B-001 中添加针对产品的专用说明和供应商准备时间。

回复范围

双方公司演示兴趣评分为73%。技术信息发送后，应再次确认数量及包装是否仍有效。

负面反馈

公司 004 | 会谈已结束

A系列颗粒 · 曾询价的公司关闭理由及对产品组合的影响。

40 吨	25 公斤	%8	负面
历史报价请求	谈判包装	最新兴趣评分	11月12日 状态

11月07-08日	已要求提供实验室样品及分析报告。随后询问40吨的单价、交货期及付款条件。
11月12日	公司本期不考虑新供应商。最新状态取代了之前的报价请求。
管理决策	保持文件关闭状态。不要将旧的需求量计入未完成订单量；如有新需求，请按该日期重新开启沟通。

组合中的位置

两行业每个均有10个拒绝文件。不可假定所有拒绝均因同一原因关闭。

管理跟进顺序

下周工作计划

建议顺序基于买家最后的书面要求及供应商预期提供的信息制定。

1 / 公司 002	供应商确认价格及交期。TMT将基于30吨及500公斤包装的报价发送给采购团队。
2 / 公司 055	TMT询问报价审查日期。明确实验室样品或分析报告中未解决的事项。
3 / 公司 001 和 051	技术说明书请分别发送。买方的数量、包装和交货地点回复请记录在相关公司档案中。
4 / 公司 006 和 004	请确认006的下一采购周期。004保持关闭状态；等待新的采购信号。

资源与范围

报告来自虚拟演示版CRM中的企业卡片及带日期的沟通记录。兴趣评分仅作示例；非采购承诺或销售预测。