工具 15 | 客户匹配与合同贡献评估表

简体中文 · 打印填写

用客户证据和统一的财务口径，评估五个目标客户。

如何使用这张表

每个客户填一份，然后由团队比较五份。是否匹配与是否有当前购买意向，是两个不同问题。每项用“有证据支持”“待核实”或“不匹配”表示，并记录判断依据。

1. 说明客户遇到的问题和买方确认的行动契机。
2. 核实是否能接触采购决策方、证据要求是否能满足、交付条件是否匹配。
3. 用与财务团队商定的成本类别估算合同贡献。
4. 决定推进、培育或停止跟进；记下理由，以及哪些新证据会改变决定。

填写示例

以下使用示意货币单位：收入 100,000 ，扣除交付 45,000 、启动与差旅 15,000 、佣金 10,000 和专属支持 20,000 ，得到 10,000 。此数尚未扣除固定管理费用、融资成本和税费。不要重复计入费用。这是按简化口径计算的合同贡献，并非净利润。此虚构示例没有指定推进、培育或停止跟进。

买方愿意购买，不一定适合接单；看起来合适的客户，眼下也可能不想买。以具体客户证据为准，不以国籍或笼统的文化判断代替证据。

工具 15 | 客户匹配与合同贡献评估表

简体中文 · 打印填写

空白工作记录

字段	可编辑记录
目标客户 / 细分客户群 / 负责人 / 复核日期	
问题匹配度和行动契机 / 证据 / 状态	
接触采购决策方与证据要求 / 证据 / 状态	
交付能力、语言和服务需求 / 证据 / 状态	
预计收入、成本类别和预计合同贡献（未扣固定管理费用、融资成本和税费）	
回款时点、资金风险、范围风险和产能取舍	
决定：推进 / 培育 / 停止跟进，以及理由	
缺失证据 / 下一步行动 / 负责人 / 决策复核	