

买家对接尽调表

10 个维度逐个问什么 · 14 项配合度评分

打印出来照着问、照着勾 —— 每个维度要问什么、选项怎么判断都在上面。

买家对接尽调表 10 个维度逐个问什么 · 14 项配合度评分

想交流这行的实操，随时找我

小红书 **IdeaMine**

微信 **ideamineAPI**

欢迎添加 · 行业交流

生成于 2026 年 09 月 26 日 · 内容随作业台同步更新

目录

买家对接尽调表 10 个维度逐个问什么 · 14 项配合度评分

这份是「买家对接尽调表」的打印版：照着问、直接在圈里打勾。会自动算分的版本在作业台 → 「买家对接尽调表」里。

内容随作业台同步更新 —— 有想补充或指正的，欢迎找我：

小红书: [IdeaMine](#) · 微信: [ideamineAPI](#) · 欢迎添加，行业交流

买家对接尽调表

10 个维度逐个问什么 · 14 项配合度评分

! 这张表怎么用

先看这个

这张表是给你自己看的，不要发给对方。对方应该收到的，只有「对接流程物料台」里那两段话术（极简版 6 项 + 补充版 7 项）。这张表是你边聊边记、聊完打分用的 —— 不是拿来让对方填的。

要主动问	交易方式 · 反保比例 · 居间费由谁出
对得上之后再问	居间前置与退还条件 · 货方主体要求 · 保函条款
会谈前才试探	沟通机制（上会形式、纪律接受度）
不用问，到核验阶段才试	主体核验：盖章营业执照 · 资金证明
从不问，全靠观察	下面全部 14 项评分

14 项评分一项都不该“问”。问了，对方只会给你标准答案 —— “我们响应很快”“资金没问题”“协议当然可以签”。这些分数只能从聊天里看出来：回消息的速度、是本人还是在转达、条件有没有反复变、用企业微信还是个人微信。换句话说，评分项测的不是“他说了什么”，是他做事的方式。

0 基础档案

对接前置

先把买家的身份和需求锚定清楚，后面所有条款都建立在这一层之上。

买家主体名称 _____ 对接日期 _____

主体性质

☐ 央企

☐ 国企

☐ 上市公司

☐ 民企

☐ 其他

需求型号 _____ 需求数量(台) _____ 期望交期 _____

期望单价(万元/台) _____ 货型偏好 _____ 货源用途 _____

1 主体核验

第一道筛子

这是最省时间的一关。盖章营业执照的意义不在“证明身份”(营业执照本身在公示系统就能查到),而在表明对方愿意让自己的主体和这次对接绑定。纯传话的中间人通常拿不出盖章件——因为他不是主体本人。

前期对接是否愿意提供盖章营业执照 **核心项**

- ☐ 未索要即主动提供 ☐ 索要后即提供 ☐ 只给未盖章件 ☐ 拒绝提供

提供形式

- ☐ 盖章扫描件 ☐ 盖章原件照片 ☐ 可视频展示原件 ☐ 可现场查验原件
- ☐ 仅截图 / 图片

执照名称与签约主体是否一致

- ☐ 一致 ☐ 不一致 ☐ 尚未确认

执照名称与收款账户名是否一致

- ☐ 一致 ☐ 不一致 ☐ 尚未确认

是否愿意配合工商信息核验

- ☐ 接受(公示系统 / 企查查比对) ☐ 接受并提供法人 / 实控人信息 ☐ 不接受

主体异常说明(不一致时必填)

2 交易方式

资金侧

先分清买家走预付还是信用证——这决定了后面所有反保比例的谈法。走信用证的话,一定要问清即期还是远期:这一项直接影响卖方多久能收到钱,以及他会为此加多少价。

主要交易方式

- ☐ 预付 ☐ 信用证 ☐ 两者可谈

是否接受预付 30%

- ☐ 接受 ☐ 可谈 ☐ 不接受

信用证条件

- ☐ 全额信用证 ☐ 不可撤销 ☐ 可转让 ☐ 需保兑 ☐ 不涉及信用证

信用证期限（走信用证时必问） **核心项**

- ☐ 即期（单证相符即付） ☐ 远期 30 天 ☐ 远期 60 天 ☐ 远期 90 天
☐ 远期 180 天 ☐ 假远期（卖方即期收汇、贴现息买方付） ☐ 还没谈

远期的起算点（选远期时必填）

贴现息承担方（选远期时必填）

- ☐ 卖方承担 ☐ 买方承担（假远期结构） ☐ 未约定

开证行 / 拟开证行 _____ 买家资金来源 _____

3 反保比例

风控侧

算法:反保 = 预付款 + 延期交付罚则上限。但两端的底牌不一样 ——

买家通常要 +5% (预付 30% → 35%), 而卖家一般只肯多开 3% (→ 33%)。这 2 个点就是你要去谈的空间。

做买家调研时记住:条件越靠近卖家常见底线,这单越容易谈成。

买家要求的反保基准 **核心项**

- ☐ 预付款 + 3% (30% → 33%) · 卖家常见底线
☐ 预付款 + 5% (30% → 35%) · 买家常要 ☐ 预付款 + 10% (30% → 40%)
☐ 仅与预付款等额 (30% → 30%) ☐ 低于预付款 ☐ 不接受任何反保

买家实际要求的反保比例(填数字)

信用证项下,是否要求卖方开 3% 担保

- ☐ 要求开 3% ☐ 不要求 ☐ 可谈

可接受的反保形式

- ☐ 银行保函 ☐ 保证金 ☐ 第三方担保 ☐ 均不接受

4 分步预付

结构侧

分步 + 共管是把双方风险都压到最低的结构,但也是最难谈的。

是否支持分步预付

- ☐ 接受 3%→3%反保→27%→30%反保 ☐ 可谈 ☐ 不接受,要求一次性

是否接受资金共管 / 托管

- ☐ 接受共管账户 ☐ 接受第三方托管 ☐ 可谈 ☐ 不接受,直接打款

共管 / 托管账户开户行 _____ 触发节奏 _____

5 居间费

你的收益

远期期货 / 准现货的居间费,行规是由卖家出 —— 所以买家说"我不出居间费"是常态,不是问题。

但有些卖家确实出不了居间。所以买家这边也要确认一句: 卖家出不了的话,你这边能不能承接? 这一项决定了卖家侧出问题时,你还有没有第二条路。

另外期货和准现货还要确认居间前置(一般为 20%,或与预付款等额同步),最终看卖家愿不愿意给。

居间费由谁承担 **核心项**

- ☐ 由卖家出(期货 / 准现货常态) ☐ 买家出 ☐ 双方分摊 ☐ 双方都不出
- ☐ 还没谈

卖家出不了居间时,买家能否承接 **核心项**

- ☐ 可以承接 ☐ 可谈,要看条件 ☐ 不能承接 ☐ 还没问

比例 / 金额 _____ 支付节点 _____ 税务要求 _____

是否接受居间前置 **期货 / 准现货重点**

- ☐ 等额同步(预付 30% → 居间也付 30%) ☐ 前置 20% ☐ 其他比例
- ☐ 不接受前置,等成交后付 ☐ 还没谈

交易未成时,前置部分是否退还

- ☐ 不退还 ☐ 部分退还 ☐ 全额退还 ☐ 没约定 ☐ 不涉及前置

是否愿意签署双边居间协议

- ☐ 愿意签署 ☐ 可谈 ☐ 不愿意签

6 货方主体

匹配侧

买家对货方性质的要求,直接决定你手上的货盘能不能往他这里推。

是否接受民营企业货方

- ☐ 接受民企 ☐ 视资质与记录而定 ☐ 仅接受国企 / 央企

要求货方提供哪些凭证

- ☐ 营业执照 ☐ 过往下单记录 ☐ 历史合同 ☐ 提单 ☐ 验收单
- ☐ 付款凭证

是否接受验货

- ☐ 实地 + 第三方都接受 ☐ 仅接受实地验货 ☐ 仅接受第三方验货
- ☐ 不接受验货

指定验货机构(如有) _____

验货地点要求 _____

7 保函条款

验真侧

这一栏最容易出事。目前市场主流已从国际 MT760 转向境内见索即付(独立)保函 —— 原因很实际: 境内保函能到银行柜台核验正本、索赔可直接在境内法院执行;而 MT760 只能靠 SWIFT 通道间接核实,一旦跨境索赔几乎无解。所以先问清买家要哪一类,再谈开立行、验真方式和索赔单据。

买家要求哪一类保函 核心项

- ☐ 境内见索即付(独立保函) ☐ 境内从属保函 ☐ 国际保函(MT760 等)
- ☐ 均可,视开立行而定

除反保外,是否还要求其他保函 核心项

- ☐ 不要求 ☐ 要求履约保函 (常规为合同额 5%~10%)
- ☐ 要求合同全额保函 (100%) ☐ 还没谈

开立行要求

- ☐ 不限定 ☐ 境内商业银行 ☐ 仅四大行 ☐ 指定白名单

可接受的开立行白名单(选白名单时填)

可接受的保函验真方式 核心项

- ☐ 银行柜台核验正本 ☐ 收证行经 SWIFT 向开立行核实 ☐ 银行官方电话核实
- ☐ 开立行出具书面确认 ☐ 仅接受扫描件 / 照片

索赔单据要求 核心项

- ☐ 仅需书面索赔通知 ☐ 需附违约证明材料 ☐ 需第三方鉴定报告
- ☐ 待谈

适用规则 / 法律依据

☐ 境内:最高院独立保函司法解释

☐ URDG758

☐ ISP98

☐ 未定 / 待谈

有效期要求 _____

争议解决地 _____

8 违约罚则

底线侧

买家对罚则的态度,基本能看出他是不是真打算履约。

延期交付按日计罚、上限 5%

☐ 同意

☐ 可谈

☐ 不同意

擅自转卖 / 一货多卖罚 30%

☐ 同意

☐ 可谈

☐ 不同意

是否要求约定违约金上限

☐ 不要上限

☐ 接受 5% 上限

☐ 另议

退款条款要求

解除合同条件

9 沟通机制

推进效率

双方意向确认后,真正的损耗才刚开始 —— 中间人多,信息每传一层就变一次形。所以推进前必须先定三件事:怎么接触、什么纪律、先对齐什么。目的只有两个:把传话层级压到最低(提效率),把价格和身份隔离开(防穿价、防跳单)。

可接受的双方对接形式 **核心项**

☐ 接受拉群 + 上会

☐ 仅接受腾讯会议 / 视频会

☐ 仅接受线下会议

☐ 仅接受书面往来

☐ 不接受双方任何接触

可接受的具体形式(复选)

- ☐ 微信群
- ☐ 腾讯会议
- ☐ 电话会议
- ☐ 线下面对面
- ☐ 仅书面函件 / 邮件

上会 / 群聊纪律(买家是否同意) 核心项

- ☐ 禁止在群内 / 会上讨论价格
- ☐ 价格只与自己直接对接方沟通
- ☐ 禁止双方私下互加联系方式
- ☐ 禁止绕开居间方直接签约
- ☐ 关键约定须书面确认, 不认口头
- ☐ 会议纪要 / 群内结论须经居间方确认
- ☐ 以上均不同意

是否同意「先对齐、后接触」

- ☐ 同意 —— 基础需求书面确认后再安排接触
- ☐ 基本同意 —— 可边对齐边接触
- ☐ 不同意 —— 希望尽早直接接触

双方接触前必须书面对齐的信息(勾选已确认项)

- ☐ 型号与配置
- ☐ 数量与分批节奏
- ☐ 交付周期与免责期
- ☐ 交付地点
- ☐ 单价与总价
- ☐ 交易方式(预付 / 信用证)
- ☐ 反保比例与形式
- ☐ 保函适域与验真方式
- ☐ 违约与转卖罚则
- ☐ 居间费承担方与支付节点
- ☐ 签约主体与收款账户
- ☐ 验货方式与地点

买家唯一接口人(姓名 / 职务) _____ 接口人是否有决策权 _____

★ 配合度评分

14 项 / 满分 140

对接过程中凭实际表现打分,不要凭对方口头承诺。打完分结论会自动出现在下方。

盖章营业执照意愿

前期对接期是否愿意出盖章件

未索要即主动提供

索要后即提供

只给未盖章件

拒绝提供

上会 / 拉群接受度

决定推进效率与信息失真程度

接受拉群 + 上会

仅接受视频会议

仅接受书面往来

拒绝任何直接接触

沟通纪律接受度

价格隔离与反跳单约束

全部接受

大部分接受

仅接受个别几条

不愿受任何约束

条件匹配度

买家要求是否在卖家可接受区间

明显偏卖家，好谈

常规区间

偏买方，需卖家让步

超出卖家常见底线

首次响应速度

从触达到实质回复

2 小时内

当日内

2-3 日

超 3 日 / 无回应

决策人可达性

能否直接对接拍板人

直接对接决策人

可约见决策人

中间人转达

层层转达、说不清

资料一次性齐备度

执照 / 资金证明 / LOI

一次给齐

两天内补齐

反复催要

始终不给

采购意向函意愿

LOI 是真实买家的第一道门槛

主动提出可开

谈判后同意开

含糊其辞

拒绝开 LOI

双边居间协议意愿

决定你会不会被跳单

主动愿意签

表示可谈

回避话题

明确拒绝

资金证明可提供性

银行资信 / 授信 / 流水

可提供银行资信证明

可提供内部资金说明

口头宣称有资金

拒绝任何资金证明

共管 / 托管接受度

主动要求共管

接受共管安排

要求直接打款

资金是否有中间保障

坚持私下账户

验货安排配合度

是否愿派人到现场

主动派员并安排第三方

接受安排

只接受远程看报告

不接受任何验货

商务条件稳定性

是否反复改口径

条件一次谈定

小幅调整一次

反复变更多次

条件每天都在变

沟通渠道规范性

企微 / 邮箱 / 正式函件

正式函件 + 企业邮箱

企业微信留痕

个人微信沟通

只打电话、不留痕

对接结论

0

配合度得分

满分 140 · 已评 0/14

未评分

填写上方内容后,这里会自动给出风险提示。