



买家问 AI， 能找到你吗？

先想一个真实买家，再用 3 个问题看看答案。

01 从一次真实询盘开始

谁在买，为什么买，最在意什么？先用你熟悉的语言填写。

公司 / 品牌

产品 / 服务

目标国家 / 地区

买家类型（如安装商、批发商）

具体用途（如给小工厂配置供电方案）

最在意的条件（如交期、认证、售后）

真实比较对象（选填）

02 改好问句，再到 AI 平台提问

替换方括号内容。英语买家可用下方模板；其他买家改用其实际语言。

01 找选择

还不知道你时，买家会找到谁？

I'm a [buyer type] in [country], buying [product] for [use]. I need [conditions]. Which suppliers should I consider, and why?

02 看适配

知道你之后，能否判断你适不适合？

For [use] in [country], I need [conditions]. Is [company] suitable for [product]? What evidence supports this, and what should I verify? Please include source links.

有真实对比对象时可补充：How does it compare with [competitor] for this use?

03 找入口

有兴趣之后，能否找到正确的人？

I'm in [country] and considering [product] from [company]. How can I contact official sales or an authorized local distributor? Who handles after-sales support? Please include links.

看见回答，也看清下一步。

先用一个平台完成。每题保留截图，再记一句观察。

平台（如 ChatGPT、Gemini）

日期 / 提问语言

怎么测

每题新开一个对话，带上必要的场景信息；第 1 问先不提自家品牌。

同事可以协助操作，请你亲眼看回答。填写后另存 PDF，截图单独保留。

03 记下你看到的事实

01 谁进入了候选名单？

记录有没有你、推荐了谁，以及推荐理由。

02 是否说清了你不适合？

记录准确的信息、遗漏或错误，以及依据是否可靠。

03 联系入口是否正确？

核实官网、官方店铺或授权渠道是否真实、可联系，售后信息是否准确。

我最想先弄清楚的一件事

如何理解这次结果

- 名单没有你 买家没有从这次推荐中了解到你。
- 信息不全或有误 买家可能难以准确判断你是否适合。
- 联系入口不准确 买家进一步联系你时可能遇到障碍。

把已填表和 3 张截图发回 QX

一起核实问题、判断最值得先处理的一项。表现不错，也可以如实记录。