

# 北美渠道合作资料准备清单

用于企业准备接触 Distributor、Dealer、Installer、Retail、Integrator 或 B2B 行业客户前，整理渠道沟通资料。

适用对象：中国企业、品牌方、制造商、渠道负责人、出海项目负责人。

## 一、渠道方通常关心什么

关注点	渠道会问什么	企业应准备什么
产品价值	产品解决什么问题？和现有产品有什么差异？	一句话定位、核心卖点、对比表。
合规状态	能否在加拿大或美国销售、展示或安装？	证书、测试报告、适用法规说明。
利润空间	渠道是否有合理毛利和价格体系？	MSRP、批发价、MOQ、促销空间。
履约能力	库存、交期、包装和退货如何处理？	仓储、物流、退货和备件安排。
售后责任	谁负责安装、培训、维修、保修？	售后政策和本地响应说明。
合作方式	是分销、经销、安装、零售、集成还是项目制？	合作模式说明和联系人。

## 二、渠道版资料包建议包含

- 1 公司简介和品牌背景
- 2 产品一页纸和核心卖点
- 3 英文产品目录或重点产品清单
- 4 产品规格、包装、箱规、重量、尺寸
- 5 认证、测试报告和合规状态说明
- 6 安装、使用、维护和保修说明
- 7 价格体系：MSRP、批发价、MOQ、样品政策
- 8 图片、视频、使用场景和案例
- 9 退货、维修、备件和客服说明
- 10 目标合作方式和联系人信息

## 三、渠道沟通前的自查

- 1 是否能用 30 秒说清产品价值？
- 2 是否能说明产品在北美可销售或可展示的基础条件？
- 3 是否能说清本地库存、交付、退货和售后安排？

4 是否能提供渠道方愿意转发给内部团队资料包？

联系：info@ccbonline.ca | www.ccbonline.ca