



sadudgh  
TRADE INTELLIGENCE

BUYER INTELLIGENCE / □□□□□□

# 海外采购商 深度情报包

● 粉末涂料 / 完整交付结构 / 5 家采购商

01 真实采购记录

02 公司主体与风险核验

03 KP 邮箱、电话与 LinkedIn

04 邮箱验证

05 定制英文开发信

256

源记录

75+

初识别买家名称

3 年

贸易时间范围

人工

最终复核

TRADE WITH PROOF.

让生意有据可依

HOW TO READ

这是一份完整结构的脱敏交付样例。

采购事实来自现有贸易记录；公司名称、人员身份、联系方式、信用值和供应商身份均已隐藏。

DELIVERY LOGIC

01

采购证据

日期、货物描述、频率、重量与申报金额

02

企业研判

主体、角色、采购意向与需继续验证的风险

03

KP 定位

采购、运营、技术或管理决策人

04

联系方式

邮箱验证状态、电话与LinkedIn

05

开发动作

为什么联系、怎么切入、首封英文开发信

REDACTION RULES

- 公司名以 BUYER ID 替代；不会把真实文字画在黑条下方。
- 姓名、邮箱、电话、LinkedIn 与信用值均从 PDF 文本层移除。
- 底层数据供应商、查询文件名和客户信息不会出现在公开文件。

EVIDENCE BOUNDARY

- 金额和重量按申报字段呈现，不等于企业全部采购额。
- 同日平行条目可能来自不同视图；已能识别的重复批次会单独标注。
- 优先级是开发顺序，不是回复、询盘、付款或成交保证。

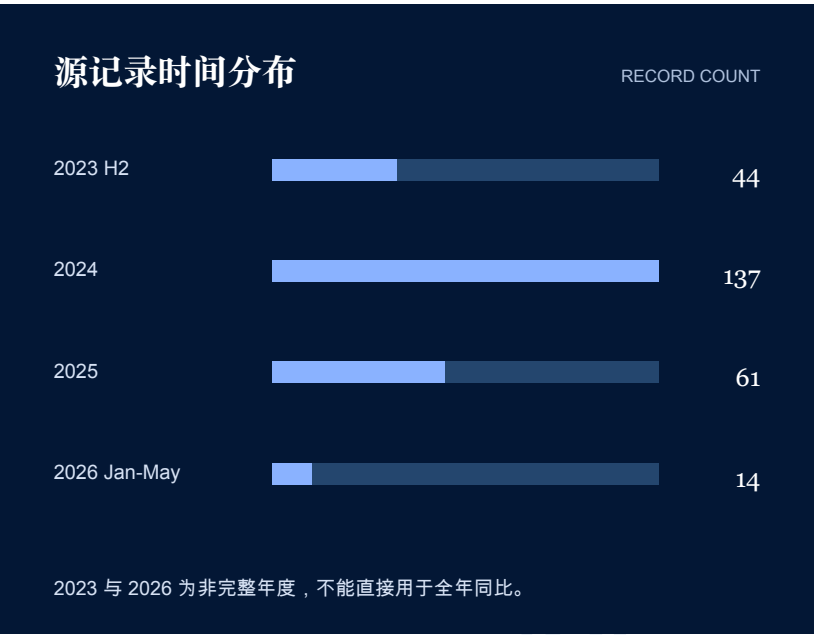
正式交付时，脱敏栏位将替换为经核验的真实结果。

包括公司主体、关键联系人、验证邮箱、电话、LinkedIn、可获得的风险信息和可直接发送的开发信。

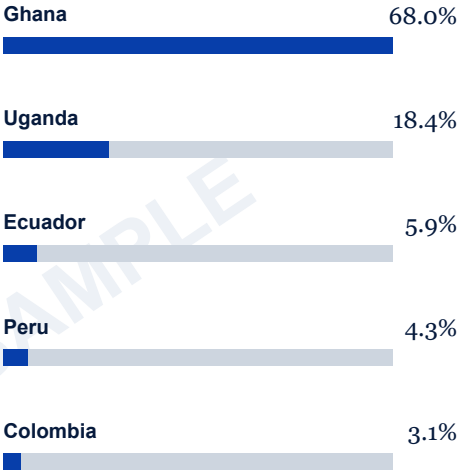
SOURCE UNIVERSE

# 先看整体结构，再决定哪 5 家值得深入。

以下数字用于说明筛选范围和采购活跃度，不代表市场销售额或客户开发结果。



DESTINATION STRUCTURE



WHAT THE STRUCTURE SAYS

- 01 记录高度集中在加纳，但高记录量不等同于每家公司都值得开发；物流主体和一次性买家必须排除。
- 02 乌干达出现跨年度、高频的小批量采购者，适合用灵活 MOQ 和补货能力筛选。
- 03 厄瓜多尔、秘鲁和哥伦比亚记录更少，但部分公司单批更大、产品描述更具体，开发价值反而更高。



PRIORITIZED BUYERS

5 家采购商，不是 5 个随机公司名。

入选依据由产品匹配、近期性、采购持续性、批量和后续可验证性共同决定。

| ID    | 市场       | 采购证据      | 最近记录       | 活动规模     | 优先级 |
|-------|----------|-----------|------------|----------|-----|
| EC-01 | Ecuador  | 3 个去重批次   | 2026-02-20 | 182.0 t  | A   |
| UG-02 | Uganda   | 17 个采购日期  | 2026-02-13 | 12.1 t   | A   |
| CO-03 | Colombia | 6 个月内 5 次 | 2026-01-13 | 861.7 kg | A-  |
| PE-04 | Peru     | 半年内 4 次   | 2025-10-22 | 72.9 t   | A   |
| GH-05 | Ghana    | 8 个采购日期   | 2025-01-14 | 26.2 t*  | B   |

PRIORITY LOGIC

- A

当前优先

产品匹配高，且最近采购或持续采购证据较强。
- A-

较高优先

产品高度匹配，但规模、角色或持续性仍需验证。
- B

进入培育

历史采购成立，但近期性较弱；先验证现状再报价。

IMPORTANT

优先级仅用于安排开发顺序。正式开发前仍需核实企业主体、业务角色、当前需求、信用情况与联系人有效性。

## BUYER PROFILE

EC-01

厄瓜多尔 / Ecuador

聚酯树脂 - 粉末涂料原料

A / 优先

6 / 3

源记录 / 去重批次

2026-02-20

最近采购

182.0 t

记录重量

US\$230.6k

记录金额

## WHY FOLLOW

最近一个可见批次在 2026 年 2 月，且三次去重后的采购重量均为整柜级。产品描述明确指向粉末涂料用聚酯树脂，适合以树脂牌号、批次稳定性和技术文件切入。

## PURCHASE TRACE

| 日期         | 货物描述 (摘要)        | 重量        | 申报金额       |
|------------|------------------|-----------|------------|
| 2026-02-20 | 粉末涂料用聚酯树脂 ZJ9034 | 78,000 kg | US\$89,427 |
| 2025-09-29 | 粉末涂料用聚酯树脂 ZJ9034 | 52,000 kg | US\$68,693 |
| 2025-07-04 | 粉末涂料用聚酯树脂 ZJ9034 | 52,000 kg | US\$72,499 |

## COMPANY CHECK

主体状态

已核验 - 公开值脱敏

采购意向

高 - 近期大批量、重复采购

风险说明

源表存在同一申报在不同数据视图中的重复条目，已按日期、重量和金额去重。企业信用评级与付款风险值在公开样例中隐藏。

## KP &amp; CONTACT

目标角色：采购负责人 / 技术或生产负责人

姓名 / NAME

已脱敏

验证邮箱 / VERIFIED EMAIL

电话 / PHONE

LINKEDIN

已脱敏

## NEXT ACTIONS

- 确认可替代或接近 ZJ9034 的树脂牌号、酸值、胶化时间与应用体系。
- 提供 TDS、COA 样例和小样测试流程，避免只报吨价。
- 首封信重点验证年度用量、当前配方体系和下一采购窗口。

## CUSTOM OUTREACH

# 为 EC-01 制作的第一封开发信。

信件基于该买家的真实采购品类和采购节奏起草；姓名、公司名与发件人信息已脱敏。

EMAIL 01 / FIRST TOUCH

EC-01

## Subject: Polyester resin options for your powder-coating production

Dear [Name],

I am reaching out because your company appears to be an active buyer of polyester resin used in powder-coating production, with repeat large-volume purchases visible across the recent period.

We supply polyester resins for hybrid and TGIC powder-coating systems. If you are reviewing alternatives for a grade similar to ZJ9034, we can first compare the technical parameters rather than sending a generic quotation.

I can prepare a short comparison covering acid value, viscosity, gel time, curing conditions, recommended formulation, packaging, and an initial sample plan. TDS and a representative COA can be shared for your technical review.

Would it be useful if I send the closest grade options and ask a few questions about your current formulation and expected annual volume?

Best regards,  
[Sender Name]

## WHY PERSONALIZED

- 01 产品：粉末涂料用聚酯树脂
- 02 节奏：近 8 个月内 3 个去重批次
- 03 切入点：牌号匹配、技术参数与小样验证

## SEND SEQUENCE

- Day 1 - 发送首封信；只放 1 个明确问题。
- Day 4 - 补充一项技术资料或样板方案。
- Day 9 - 简短确认是否由其他同事负责采购。
- Day 18 - 结束本轮，进入低频培育。

## CONTACT STATUS

RECIPIENT NAME

已脱敏

VERIFIED EMAIL

公开样例隐藏

VALIDATION RESULT: REDACTED

## BUYER PROFILE

UG-02 乌干达 / Uganda

成品粉末涂料

A / 优先

17

采购记录

2026-02-13

最近采购

12.1 t

记录重量

US\$57.9k

记录金额

## WHY FOLLOW

该主体在 2023-2026 年连续出现采购记录，2025 年频率明显较高，属于典型的持续补货型买家。更适合以小批量灵活供货、常用色库存和稳定交期切入，而不是强调单次大订单。

## PURCHASE TRACE

| 日期         | 货物描述 (摘要)      | 重量     | 申报金额      |
|------------|----------------|--------|-----------|
| 2026-02-13 | Coating powder | 415 kg | US\$2,530 |
| 2025-12-29 | Coating powder | 343 kg | US\$1,584 |
| 2025-10-20 | Coating powder | 581 kg | US\$3,091 |
| 2025-09-23 | Coating powder | 550 kg | US\$2,714 |

## COMPANY CHECK

主体状态

已核验 - 公开值脱敏

采购意向

高 - 跨年度持续采购

风险说明

历史来源国并非全部来自中国，说明其已有稳定供应关系。正式开发前需核实进口主体、最终使用场景和供应商切换门槛。

## KP &amp; CONTACT

目标角色：Managing Director / Procurement &amp; Operations

姓名 / NAME

已脱敏

验证邮箱 / VERIFIED EMAIL

电话 / PHONE

LINKEDIN

已脱敏

## NEXT ACTIONS

- 用 6-10 个常用 RAL 色和户内/户外体系做小样目录，而非发送全产品册。
- 给出 300-800 kg 批量下的 MOQ、包装与交期方案。
- 询问现有应用：门窗、金属家具、工程件或一般工业喷涂。

## CUSTOM OUTREACH

# 为 UG-02 制作的第一封开发信。

信件基于该买家的真实采购品类和采购节奏起草；姓名、公司名与发件人信息已脱敏。

EMAIL 01 / FIRST TOUCH

UG-02

## Subject: Flexible powder-coating supply for repeat small batches

Dear [Name],

I noticed that your company has a consistent purchasing pattern for coating powder, including several smaller replenishment batches rather than only one-off large orders.

We manufacture thermosetting powder coatings for metal applications and can support repeat orders with practical MOQs, stable RAL color matching, and batch-to-batch consistency. This may be useful if you prefer to replenish several standard colors without holding excessive stock.

To avoid sending an irrelevant catalogue, I can prepare a compact proposal for your most-used colors, indoor or outdoor grade, finish, packaging, lead time, and a sample panel plan.

Which applications and RAL colors are most important for your current purchasing cycle?

Best regards,  
[Sender Name]

## WHY PERSONALIZED

- 01 行为：四个年份均有采购记录
- 02 批量：以数百公斤补货为主
- 03 切入点：灵活  
MOQ、颜色稳定与交期

## SEND SEQUENCE

- Day 1 - 发送首封信；只放 1 个明确问题。
- Day 4 - 补充一项技术资料或样板方案。
- Day 9 - 简短确认是否由其他同事负责采购。
- Day 18 - 结束本轮，进入低频培育。

## CONTACT STATUS

RECIPIENT NAME

已脱敏

VERIFIED EMAIL

公开样例隐藏

VALIDATION RESULT: REDACTED

## BUYER PROFILE

CO-03

哥伦比亚 / Colombia

静电粉末涂料 - 金属表面

A- / 较高

5

采购记录

2026-01-13

最近采购

861.7 kg

记录重量

US\$8.8k

记录金额

## WHY FOLLOW

产品申报信息非常具体，明确涉及钢、铝和镀锌金属的静电粉末涂装，并出现聚酯/环氧体系与浅灰色参考。采购批量不大，但节奏连续，适合作为高匹配度的小批量开发对象。

## PURCHASE TRACE

| 日期         | 货物描述 (摘要)        | 重量     | 申报金额      |
|------------|------------------|--------|-----------|
| 2026-01-13 | 静电粉末涂料, 钢/铝/镀锌金属 | 320 kg | US\$2,128 |
| 2025-12-15 | 聚酯/环氧静电粉末涂料      | 100 kg | US\$1,523 |
| 2025-11-18 | 聚酯/环氧静电粉末涂料      | 100 kg | US\$1,901 |
| 2025-10-23 | 浅灰色静电粉末涂料        | 142 kg | US\$2,026 |

## COMPANY CHECK

主体状态

已核验 - 公开值脱敏

采购意向

较高 - 短期内连续验证与采购

风险说明

金额与重量较小，可能处于项目制采购、试单或多颜色拆分阶段。不能仅凭记录推断其年度规模。

## KP &amp; CONTACT

目标角色：Gerente de Compras / Jefe de Producción

姓名 / NAME

已脱敏

验证邮箱 / VERIFIED EMAIL

电话 / PHONE

LINKEDIN

已脱敏

## NEXT ACTIONS

- 首封信直接提到钢、铝与镀锌件应用，减少泛化。
- 准备浅灰色及常用 RAL 色样板，说明光泽、纹理和固化条件。
- 把样品/试单门槛做低，并询问当前喷涂线与前处理方式。

## CUSTOM OUTREACH

# 为 CO-03 制作的第一封开发信。

信件基于该买家的真实采购品类和采购节奏起草；姓名、公司名与发件人信息已脱敏。

EMAIL 01 / FIRST TOUCH

CO-03

## Subject: Powder coating for steel, aluminium and galvanized parts

Dear [Name],

I am contacting you because your recent purchasing activity indicates a specific use of electrostatic powder coating on steel, aluminium, and galvanized metal parts.

We produce polyester and epoxy-polyester powder coatings with controlled color, gloss, texture, and curing performance. For this type of application, we can start with a small set of panels instead of asking you to review a full catalogue.

If light grey or a nearby RAL shade is relevant, please share the target color, gloss level, indoor or outdoor requirement, and curing window. We can then recommend the closest system and prepare sample panels with a technical data sheet.

Would you like me to send a short sample proposal for your current metal products?

Best regards,  
[Sender Name]

## WHY PERSONALIZED

- 01 产品描述：静电粉末涂料
- 02 底材：钢、铝和镀锌金属
- 03 切入点：颜色样板、光泽与固化窗口

## SEND SEQUENCE

- Day 1 - 发送首封信；只放 1 个明确问题。
- Day 4 - 补充一项技术资料或样板方案。
- Day 9 - 简短确认是否由其他同事负责采购。
- Day 18 - 结束本轮，进入低频培育。

## CONTACT STATUS

RECIPIENT NAME

已脱敏

VERIFIED EMAIL

公开样例隐藏

VALIDATION RESULT: REDACTED

## BUYER PROFILE

PE-04

秘鲁 / Peru

热固性粉末涂料

A / 优先

4

采购记录

2025-10-22

最近采购

72.9 t

记录重量

US\$278.3k

记录金额

## WHY FOLLOW

半年内出现 4 次热固性粉末涂料采购，至少两批为明显的大批量补货。申报描述还包含 180-200°C 固化条件，说明可用技术与生产稳定性作为有效切入点。

## PURCHASE TRACE

| 日期         | 货物描述 (摘要)          | 重量        | 申报金额         |
|------------|--------------------|-----------|--------------|
| 2025-10-22 | 粉末涂料 - 金属保护与装饰     | 18,253 kg | US\$50,345   |
| 2025-08-09 | 热固性粉末涂料            | 25,600 kg | US\$45,050   |
| 2025-06-04 | 热固性粉末涂料, 180-200°C | 26,883 kg | US\$59,327   |
| 2025-04-09 | 热固性粉末涂料, 180-200°C | 2,132 kg  | US\$123,605* |

## COMPANY CHECK

主体状态

已核验 - 公开值脱敏

采购意向

高 - 半年内多次大批量采购

风险说明

个别金额、数量与单价字段存在申报口径差异，应以趋势和批次为主，不把汇总金额直接当作采购预算。付款条款需在正式企业核验中单独判断。

## KP &amp; CONTACT

目标角色：Gerente de Compras / Jefe de Planta

姓名 / NAME

已脱敏

验证邮箱 / VERIFIED EMAIL

电话 / PHONE

LINKEDIN

已脱敏

## NEXT ACTIONS

- 优先确认主力颜色、每批吨位、年度计划和固化炉条件。
- 提供批次一致性、留样、色差和出货前检测的控制方案。
- 价格之外同步准备交期、装柜、技术文件和异常处理流程。

## CUSTOM OUTREACH

# 为 PE-04 制作的第一封开发信。

信件基于该买家的真实采购品类和采购节奏起草；姓名、公司名与发件人信息已脱敏。

EMAIL 01 / FIRST TOUCH

PE-04

## Subject: Thermosetting powder coating for repeat production batches

Dear [Name],

I am reaching out because your company appears to purchase thermosetting powder coating in repeat production-scale batches for metal protection and decoration.

Our focus is not only price per kilogram. For larger repeat orders, we control color difference, gloss, particle distribution, curing performance, retained samples, and pre-shipment inspection so each batch remains consistent on the production line.

Based on a curing window around 180-200°C, we can prepare suitable polyester or hybrid options after confirming the substrate, finish, outdoor requirement, main colors, and expected batch size.

May I send a concise technical and commercial checklist for your next purchasing cycle?

Best regards,  
[Sender Name]

## WHY PERSONALIZED

- 01 节奏：半年内 4 次记录
- 02 规模：多批达到整柜级
- 03 切入点：批次一致性、固化表现与出货检验

## SEND SEQUENCE

- Day 1 - 发送首封信；只放 1 个明确问题。
- Day 4 - 补充一项技术资料或样板方案。
- Day 9 - 简短确认是否由其他同事负责采购。
- Day 18 - 结束本轮，进入低频培育。

## CONTACT STATUS

RECIPIENT NAME

已脱敏

VERIFIED EMAIL

公开样例隐藏

VALIDATION RESULT: REDACTED

## BUYER PROFILE

# GH-05

## 加纳 / Ghana

成品粉末涂料

B / 培育

10 / 8

源记录 / 去重批次

2025-01-14

最近采购

26.2 t

记录重量

US\$27.7k

记录金额

## WHY FOLLOW

历史上有多次从中国采购粉末涂料的记录，且目的港信息指向 Tema。虽然匹配度较高，但最近可见采购早于其他入选买家，因此更适合放入培育序列，先验证当前供应链状态。

## PURCHASE TRACE

| 日期         | 货物描述 (摘要)      | 重量       | 申报金额       |
|------------|----------------|----------|------------|
| 2025-01-14 | Powder coating | 1,300 kg | US\$2,963  |
| 2024-09-05 | Powder coating | 1,000 kg | US\$1,151* |
| 2024-08-02 | Coating powder | 100 kg   | US\$342    |
| 2024-08-01 | Powder coating | 1,000 kg | US\$3,426* |

## COMPANY CHECK

主体状态 已核验 - 公开值脱敏

采购意向 中 - 有重复采购，但近期性较弱

风险说明 同日可能存在拆分行或平行记录，汇总值仅用于观察活动，不用于判断真实采购额。需先确认公司当前是否仍从事相关金属加工业务。

## KP &amp; CONTACT

目标角色：Procurement Manager / Managing Director

姓名 / NAME

已脱敏

验证邮箱 / VERIFIED EMAIL

电话 / PHONE

LINKEDIN

已脱敏

## NEXT ACTIONS

- 第一步只验证当前是否仍采购，不直接发送完整报价。
- 如需求有效，再讨论常用色、25 kg 包装和 Tema 到港方案。
- 设置 7-10 天跟进节点；无反馈后进入低频培育。

## CUSTOM OUTREACH

# 为 GH-05 制作的第一封开发信。

信件基于该买家的真实采购品类和采购节奏起草；姓名、公司名与发件人信息已脱敏。

EMAIL 01 / FIRST TOUCH

GH-05

## Subject: Checking your current powder-coating requirements

Dear [Name],

I am reaching out because your company has a history of importing powder coating from China for the Ghana market.

We manufacture powder coatings for metal applications and can support standard 25 kg packaging, RAL color matching, production samples, and shipment planning to Tema. Before sending a quotation, I would like to confirm whether powder coating is still part of your current purchasing plan.

If yes, please share the main application, indoor or outdoor requirement, preferred colors, finish, and approximate batch size. I can then send only the relevant grades, lead time, and packing options.

Is there a current requirement I should prepare for?

Best regards,  
[Sender Name]

## WHY PERSONALIZED

- 01 历史：多次从中国采购
- 02 物流：可见 Tema 目的港
- 03 切入点：先验证当前需求，再谈包装与到港

## SEND SEQUENCE

- Day 1 - 发送首封信；只放 1 个明确问题。
- Day 4 - 补充一项技术资料或样板方案。
- Day 9 - 简短确认是否由其他同事负责采购。
- Day 18 - 结束本轮，进入低频培育。

## CONTACT STATUS

RECIPIENT NAME

已脱敏

VERIFIED EMAIL

公开样例隐藏

VALIDATION RESULT: REDACTED

## WHAT A PAID REPORT UNLOCKS

# 正式交付不是多给一张表，而是把隐藏字段变成可执行信息。

以下内容在公开样例中被脱敏，在正式项目中会按可获得程度填写并人工复核。

01 真实买家公司 公司名称、官网、注册主体、国家与业务角色。

02 采购证据 相关采购日期、货物描述、频率、重量、金额与判断说明。

03 企业与风险 可获得的经营状态、规模信号、采购意向与付款风险信息。

04 KP 联系方式 关键人员姓名、岗位、验证邮箱、电话和 LinkedIn。

05 定制开发动作 每家公司为什么值得联系、切入点、开发信与跟进建议。

## START A PROJECT

## 提供产品、目标市场或同行名称。

先确认数据是否适合查询，再确定 5

家目标公司和交付范围。中国出口企业核心产品：¥299 / 1 个品类 / 5 家海外采购商。

HI@SADUDGH.COM

sadudgh.com