> 比价不是替你选人，是给你发牌。这篇讲五张牌怎么认、四步怎么打，附话术卡。

三家比完了，最低那家便宜 8%。是不是准备直接下单？

先别急。比完价只是拿到了牌，真正决定这单赚不赚的，是接下来这场谈判。而这场谈判的胜负手，从你开口第一句话就定了。

比价不是替你选人，是给你发牌——供应商给你看的永远只有那张报价单，而谈判从来不是在报价单上谈，是在信息差上谈。

一、先看清：你手里有五张牌，他一张都没看见

多数采购谈不下来，不是因为嘴笨，是因为没意识到自己手里有牌。比完价之后，你手里至少有五张：

牌	内容	他知不知道
比价差距	三家差多少、差在哪一项	知道你在比价，不知道差多少
成本拆解	他的报价里材料、加工、运费、账期各占多少	知道构成，不知道你算到了多细
备选供应商	二供的名单、状态、样品进度	不知道你有没有、到了哪一步
账期换算	60 天账期按资金成本折成价格值多少个点	希望你永远不算
切换时间表	样品到切供要多久、你的库存能撑多久	摸你的底牌摸得最紧

最后一张牌最关键，也最容易被忽略。供应商摸你的底牌，摸的就是"你什么时候非他不可"。这个时间差，就是他的利润空间。

二、四步，把牌打出去

第一步：先甩差距，别先报目标价

话术可以直接抄：**"同规格的 A 家比你低八个点，差在哪？"**

这句话的妙处在于把解释权交给了他。他只有两条路：解释成本构成（你于是知道了钱花在哪，信息差缩小），或者自己往下走（价格直接动）。两条路你都不亏。

反过来，你一开口报目标价——"能不能做到 4600"——底牌就摊了。他知道你的上限了，这场谈判就结束了，剩下的只是他决定让多少。

第二步：拆分项，不谈总价

把报价拆成材料、加工、运费、账期四项，一项一项问。

总价是死结，拆开才看得见哪一项他能松。追问示例：

- "材料这部分，最近指数什么走势？你报价跟涨了吗？"
- "加工费是按批收还是按件收？批量上去能降多少？"
- "运费能不能并到单价里，走月结？"

问单项的时候，他的让步空间是一点一点暴露出来的。很多供应商总价咬得死，是因为每一项他都留了不同的余量。

第三步：用条件换价格，别硬砍

压价只能压一次，换条件能谈很多轮。

你手里能换的"条件弹药"比想象的多：账期从 30 天拉到 60 天、给稳定的年度量、预付一部分、接受分批交付、把售后响应写严。每让一项，换他单价降一点。

几个常用换算（按年化 6% 资金成本估算，演算口径）：

你能给的	约等于单价让
账期 30 天延到 60 天	0.5 个点
预付 30%	0.6 个点
年度量锁定（他的排产确定性）	1-2 个点（视品类）

他降的是价，你要的是总成本。 这句是本步的核心——用条件换来的降价，才是真便宜；硬砍下来的价，他一定会在质量和交期上找回去。

第四步：目标价和底线价分成两档

目标价可以报出去，底线价只放自己心里。

再备一个二供：样品过了、30 天能切。有这张时间表，你的话才有分量——"我不是非你不可"这句话，只有真能切的时候才敢说，说了别人才信。

谈判前把这两行写下来：目标价 ____，底线价 ____，二供状态 ____。三行字，决定你在桌上是有备而来还是即兴发挥。

三、三个常见错误，都是花钱买来的

1. **先报目标价。** 等于把底牌先打出去，后面每让一步都是净亏。

2. **只会硬砍。** 把谈判谈成拔河，赢了一次，输了一个愿意配合的供应商。长期看，配合度值多少钱，算过的人都知道。

3. **没有底线价。** 砍到供应商不赚钱，他一定在别处找回来——换规格、加附加费、拖交期。低于对方成本的价，不是便宜，是欠账。

四、把四步串成一张流程卡

发牌（看清五张牌）→ 甩差距（第一句话）→ 拆项（找到让步空间）→ 换条件（用弹药换降价）→ 两档价（守住底线和二供）。

下次谈判前，把这张卡放在桌上，一步一步走。走完你会发现，谈判不是口才好的人赢，是准备细的人赢。

写在最后

四步话术卡我整理成了一页纸：《比价后谈判四步卡》，含每步的问句模板和换算表，关注后回复"**谈价**"领取。

下一篇讲：降本谈成了，怎么保证钱真的落下来——**谈成不等于到账**，这一步漏掉，前面全白忙。

> 本文方法基于个人从业经验整理，文中数字为演算口径；内容仅代表个人观点，与任职单位无关。