真实经历 · 已脱敏

货变了
单子全合格

你输的不是质量
是证据

老刘说采购

第三批，开始不对劲

第一批、第二批都没问题
抽检合格，产线也没反馈

第三批到货
仓库拍了张照片给我
颜色比以前深

化验单拿过来
各项指标都在合同范围内
卡在下限，但都合格

打电话过去，对方很客气：
「指标您也看了，都在范围里」

我没话说

他为什么一定会「找回来」

低于成本的价格
签的时候可能是真心的
想进名单、想占份额、想挤走对手

但成本不会因为签了合同就消失

钱从四条路找回来：

降规格 · 减含量
换包装 · 缩服务

前三条都在「合格」的边缘上走

低价中标不是结束
是博弈的开始

你输的不是质量

他不是给你不合格的货
是给你「刚好合格」的货

你说「颜色深了」
他说「指标合格」

两种说法都成立
因为他手里有化验单
我手里只有一双眼睛

以次充好从来不是质量问题
是证据问题

先有基线，才有偏差

基线就是「正常应该是什么样」
没有基线，异常只是感觉

① 文本基线
技术协议 + 抽样方法 + 判定规则
只写「符合国标」，基本是废纸

② 实物基线
首批当面签封，双方各存一份

③ 过程基线
首批全项检验报告
那是后面所有索赔的锚点

五样东西凑齐才有得谈

① 技术协议（签字版）
证明「约定是什么」

② 双方签封的留样
证明「当初是什么样」

③ 每批检验记录
单批都合格，连起来看趋势就露馅

④ 第三方报告（CMA / CNAS）
证明「不是你自己说的」

⑤ 书面沟通记录
最容易被忽略，也最致命

三个坑，踩一个就白忙

① 只动嘴，不动笔
异议期 7-15 天
不书面提，视为验收合格
电话说十次，不如一封邮件

② 留样没封、没签、混放
这种样品，拿出去没人认

③ 检测标准用错
合同写企标你用国标
标准错了，数据再准也是废的

怎么谈：让他认，不是赢他

① 摆数据，不谈情绪
把批次对比表推过去：
「这是前五批的记录，您看趋势」

② 给台阶
换货 / 折价 / 整改，让他选

③ 留痕
电话后补一封邮件：
「今天确认的三点，如有出入请回复」

连续两批不合格、伪造报告
这两条不谈，直接终止

低价不是问题

后来怎么解决的？

我把五批检测记录做成趋势表
连同首批封样照片
发给了对方的销售总监

没提索赔，只问一句：
「这个趋势，您怎么看？」

第三天，他们换了后三批的货
价格没动

低价不是问题
没有基线才是问题