

值不值得继续推进：7道筛选门槛

用于快速判断一个法语西非机会，是否值得继续投入时间、预算与对手方资源。

适合：海外业务负责人、非洲区负责人、商务负责人、投融资负责人、法务/风控负责人。

不适合：想直接拿名单、直接要客户、直接要成交的人。

说明：本材料仅供内部判断与商业规划讨论，不构成任何要约、招揽或投资建议。

AfriSphere

为什么先看这 7 道门槛

很多法语西非机会，不是“没有需求”，而是太早推进、太快报价、太早投入资源，最后才发现：

- 客户不清楚
- 付款主体不清楚
- 本地伙伴靠不住
- 合同边界没锁住
- 许可与执行假设不成立

最后花掉时间、预算和管理层注意力，却得不到一个值得继续的结论。

这份 7 道门槛，不是用来判断“项目一定能成”，而是用来判断：

- 这条路径值不值得继续
- 哪些条件必须先补齐
- 哪些红旗一出现就应该暂停

使用方法

- 绿色 (Green)：可以继续推进
- 黄色 (Amber)：可以继续，但必须先补条件
- 红色 (Red)：先停，不建议继续投入

第1道：客户与决策权

你要先看什么

- 到底是谁下单
- 谁审批
- 谁付款
- 谁对内部预算有决定权

最低通过条件

- 至少能说清楚付款主体是谁
- 至少能画出一版决策链
- 你接触的人不是“只会转述的人”

你至少要拿到

- 客户/付款主体名称
- 对方内部大致决策流程
- 对接窗口与职责
- 过往合作或公开参考信息（若有）

典型红旗

- “老板感兴趣”，但没人知道谁签、谁批、谁付
- 付款主体与沟通主体不是同一个实体
- 没有人能说清楚预算路径

第2道：进入场景与路径

你要先看什么

- 你打算进入的到底是什么场景
- 这是一次性机会，还是有重复性路径
- 为什么是这个国家、这个入口

最低通过条件

- 场景能用一句话说明
- 进入逻辑明确，不只是“先去看看”
- 你方角色能说清楚（供货 / EPC / 投资 / 联合推进）

你至少要拿到

- 目标国家
- 目标场景
- 你方角色
- 当前机会来源与下一步接触对象

典型红旗

- 国家和场景都没定，只是泛泛想试
- 想“先报价再说”，但自己也说不清卖什么
- 进入逻辑完全依赖某个关系人

第3道：本地伙伴与职责边界

你要先看什么

- 本地伙伴到底是资源型、执行型还是介绍型
- 你方、本地伙伴、客户分别负责什么
- 哪些事你方不能先扛

最低通过条件

- 本地伙伴角色明确
- 至少能写出一个初步职责边界
- 你知道谁负责许可、谁负责并网、谁负责现场

你至少要拿到

- 伙伴类型与职责
- 过去类似经验
- 预计在这次合作里承担的工作
- 能否配合提供文件与证据

典型红旗

- 本地伙伴只会说“我有关系”
- 任何关键工作都没有明确 owner
- 你方被默认承担无限责任

第4道：付款与回款路径

你要先看什么

- 什么条件下付款
- 付款分几次
- 哪个节点最容易卡住
- 如果拖欠或争议，谁来处理

最低通过条件

- 至少存在一个可描述的付款路径
- 能说清楚第一笔钱何时触发
- 付款逻辑和交付逻辑基本对应

你至少要拿到

- 初步付款节点
- 验收依据
- 争议点
- 付款币种/结算方式（如已知）

典型红旗

- “后面会付”但说不清触发条件
- 验收口径不明确
- 付款节点与交付风险严重错位

第5道：合同与责任边界

你要先看什么

- 供货范围是什么
- 不包含什么
- 谁承担延误、变更、性能、协调等责任
- 争议时按什么机制处理

最低通过条件

- 范围、排除项、职责边界至少能说出一个版本
- 合同不是“一切到时候再谈”
- 你方知道哪些责任绝不能默认接受

你至少要拿到

- 一版 scope outline
- 一版职责边界
- 初步争议处理方式
- 变更/延误/验收逻辑

典型红旗

- 合同边界完全没有讨论
- “先做起来再说”
- 默认把未知风险都推给你方

第6道：执行与落地可行性

你要先看什么

- 这件事技术上能不能做
- 许可、并网、现场条件会不会卡死
- 需要哪些本地资源

最低通过条件

- 关键执行假设能说清
- 最主要的许可/现场约束不是完全空白
- 你知道需要哪类本地支持

你至少要拿到

- 场景与交付边界说明
- 主要执行假设
- 最关键的许可/现场条件
- 预估时间窗口

典型红旗

- 技术/现场条件全靠猜
- 没人知道本地审批/接入流程
- 时间表完全不现实

第7道：风险缓释与退出条件

你要先看什么

- 最大风险是什么
- 能不能缓释
- 什么情况下一定要停
- 哪些条件不满足就不再投入

最低通过条件

- 至少列出 Top 5 风险
- 每个风险有一个初步缓释思路
- 你方内部知道 stop conditions

你至少要拿到

- Top 5 风险列表
- 继续推进的前提条件
- 暂停条件
- 下一步验证清单

典型红旗

- 团队只讲机会不讲风险
- 没有 stop condition
- 明知不清楚，还打算先大量投入

结果怎么判断

Green | 可以继续

- 主要路径成立
- 关键参与方清楚
- 付款与职责边界有雏形
- 风险可继续收敛

Amber | 条件性继续

- 方向可能对
- 但还缺关键材料 / 关键人 / 关键判断
- 继续之前必须补齐明确条件

Red | 先停

- 付款主体不清
- 边界无法锁定
- 伙伴不可验证
- 执行条件严重不明
- 再投入只会扩大损失

这 7 道门槛不是为了让项目“看上去更专业”，而是为了让团队在真正报价、派人、签约之前，先知道这条路径到底值不值得推进。