

如果继续推进，内部会看什么：风控包样例目录

用于展示一个机会从“有兴趣”进入“内部可判断”之后，通常需要整理成哪些文件、图表与数据室结构。

这不是项目宣传资料，也不是“现成项目清单”。

它是一个内部判断包的目录样例。

用途：让管理层、商务、法务、风控在继续投入前，先看到问题是怎么被组织起来的。

AfriSphere

这份目录是用来干什么的

很多团队拿到一条线索后，会很快陷入两种错误：

- 先拉关系、先谈资源，但内部没人知道到底在推进什么
- 手里资料不少，但无法组织成一个适合内部判断的结构

这份样例目录不是为了“看起来专业”，而是为了回答一句最实际的话：

如果这条路径值得继续，我们内部到底要看哪些材料？

它不是：

- 不是尽调报告
- 不是法律意见
- 不是融资文件
- 不是项目宣传册

它是：

- 一份内部判断包目录
- 一份材料收口框架
- 一份后续推进时的数据室骨架

一、目录结构（样例）

00 执行摘要

- 一句话说清：
- 这是什么机会
- 为什么值得看
- 最大风险是什么
- 当前建议是什么

01 机会快照

- 国家 / 场景
- 你方角色
- 当前阶段
- 时间窗口
- 初步价值判断

02 客户与付款主体

- 谁买单
- 谁审批
- 谁付款
- 决策链怎么走

03 本地伙伴与职责

- 本地伙伴类型
- 负责什么
- 哪些责任不能先扛
- 哪些接口需要进一步收窄

04 进入条件与监管路径

- 场景是否成立
- 关键许可/接入/审批逻辑
- 当前已知限制
- 还缺什么判断

05 技术与交付边界

- 交付范围

- 排除项
- 技术假设
- 现场边界

06 回款与合同结构

- 付款节点
- 验收逻辑
- 争议处理
- 付款保护思路

07 财务与风险假设

- 关键成本/时间假设
- 最敏感变量
- 可能导致项目不成立的点

08 外汇、税务与资金流

- 币种
- 回款路径
- 汇兑/转出注意点
- 税务假设（如需要）

09 法律与文件框架


- 合同类型
- 谁和谁签
- 哪些条款必须先锁
- 哪些法律问题需要外部顾问

10 风险清单与缓释路径

- Top 10 风险
- 影响程度
- 谁负责
- 缓释思路
- 哪些条件不满足就暂停

11 里程碑与下一步动作

- 30/60/90 天

- 
- 谁来推进
 - 需要补什么
 - 什么时候进入下一轮

二、关键图表模板（样例）

1. 进入路径图

- 用于说明这条业务到底怎么进入：
- 国家 → 客户类型 → 本地伙伴 → 付款路径 → 你方角色

2. 客户与付款路径图

- 用于说明：
- 谁下单
- 谁审批
- 谁付款
- 付款在什么节点触发

3. 角色与职责边界表

- 用于说明：
- 你方
- 本地伙伴
- 客户
- 顾问/第三方
- 各自负责什么，不负责什么

4. 里程碑与付款表

- 用于把：
- 报价
- 合同
- 交付
- 验收
- 回款
- 放到同一张表里看

5. Top 10 风险矩阵

- 用于看清：
- 风险大小
- 风险性质
- 风险 owner
- 缓释路径

6. 30/60/90 天行动图

- 用于内部管理：
- 谁在什么时候推进什么，什么情况下不继续。

三、数据室索引（示例）

一个合格的风控包，最后一定会落到“文件”上。所以内部至少需要一版最简单的数据室索引。

推荐字段

- 文件编号
- 文件名称
- 类别
- Owner
- 当前状态
- 更新时间
- 保密等级
- 备注

示例

- 02-01 客户主体说明 — 商务 — 草稿 — C2
- 03-02 本地伙伴列表 — BD — 更新中 — C2
- 06-01 付款节点草案 — 商务/法务 — 草稿 — C3
- 10-01 风险清单 — 项目负责人 — 进行中 — C2

保密等级建议

- C1 公开可分享：网站、样例材料可放
- C2 初步沟通后可分享：不涉及敏感数据
- C3 NDA 后可分享：涉及条款、对手方、内部判断
- C4 严格受限：个人信息、银行信息、签字件等

最后一段

这份样例目录的目的，不是让你今天就把所有材料都做完。

它的目的是让你知道：

- 如果这条路径值得继续
- 后续内部会需要什么
- 资料应该怎么组织
- 哪些问题不能一直停留在口头层面