
客户成功案例集

Customer Success Cases · 外贸代运营实战记录

100+
真实案例

10
大品类

30+
国家与地区

本案例集整理自 WhatsApp /

微信真实客户沟通记录，涵盖电子数码、厨房定制、卫浴五金、全屋软装等 10 大品类，服务覆盖 30+ 国家与地区，所有截图均为一线跟单实拍，真实可溯。

目录

01	电子数码 · 通信设备	5G 路由器批量采购（英国）
02	厨房定制与石材台面	整体厨房项目 / 厨房岛台 / 大理石台面报价
03	卫浴与五金	铜拉手定制 / 浴室镜采购 / 淋浴屏风整柜出货
04	全屋定制与软装工程	北欧风整屋软装 / 壁龛定制 + 意向客户（窗帘软装、悬浮柜）
05	工程与建材项目 · 意向客户	4000 m ² 仓库 / 别墅整屋 / 诊所配套 / 软石材——4 家客户
06	大额成交与客户信任	\$178,560 定金 / 整柜物流 / 货款回收 / 企业大额回款 / 持续复购

案例 1 英国客户 5G 路由器批量采购

客户 / 市场：英国（老客户引荐） | 品类：5G 路由器 / 通信设备

亮点：老客户主动转介绍新客户，信任驱动获客

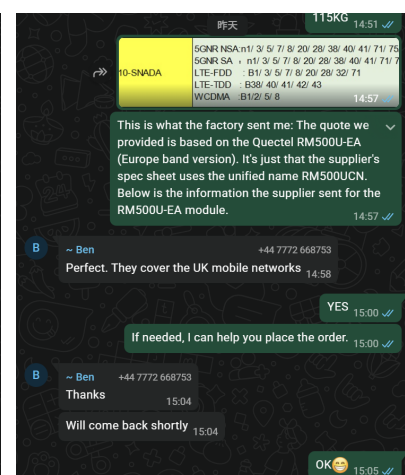
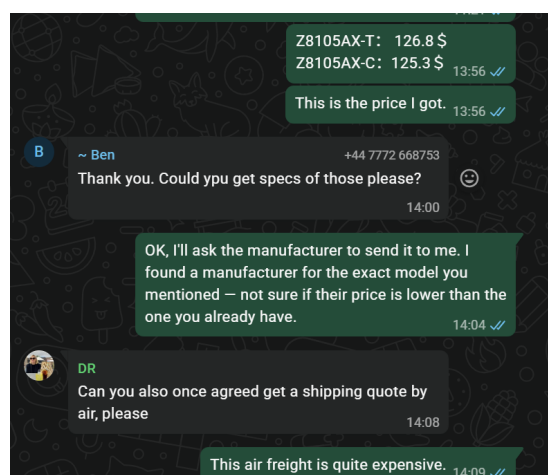
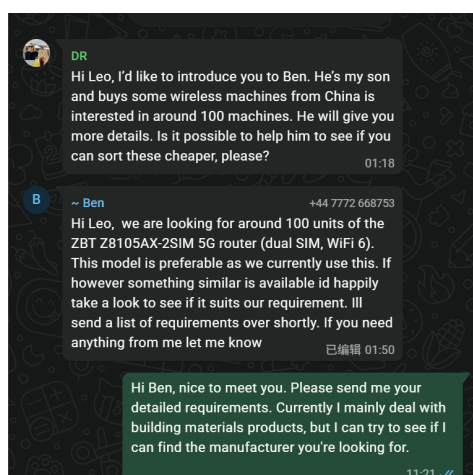
老客户 DR 主动引荐其儿子 Ben：计划采购约 100 台 ZBT Z8105AX-2SIM 5G 路由器（双 SIM 卡、WiFi 6），并明确表示若同类替代机型合适也愿意评估。

我方第一时间响应，请客户发来详细需求清单，并着手为其匹配国内优质路由器制造商，争取更优采购价格。

随后完成双机型报价（Z8105AX-T：\$126.8 /

Z8105AX-C：\$125.3），并逐一确认工厂规格书与模组频段（Quectel RM500U-EA

欧版），确认完整覆盖英国各移动运营商网络。客户反馈「Perfect. They cover the UK mobile networks」，并约定近期返单下单。



工厂与产品 · FACTORY & PRODUCT



服务网络覆盖

国家与地区：英国 · 澳大利亚 · 加纳 · 中东 · 北美 · 欧洲 等 30+ 国家与地区

行业与企业：通信设备 · 厨房定制 · 卫浴五金 · 石材台面 · 家具软装 · 全屋定制 等 10 大品类，长期服务品牌方、项目承包商与贸易企业客户

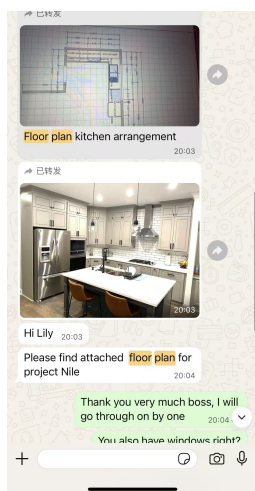
案例 2 「Project Nile」 整体厨房定制项目

客户 / 市场：中东 / 项目客户 | 品类：整体厨房 / 橱柜定制

亮点：按图拆单、逐项核对，工程型订单全流程跟进

客户 Hi Lily 发来 Project Nile 项目的厨房平面布置图（Floor Plan）及目标效果实景图，要求按图定制整套厨房橱柜。

我方逐项核对柜体排布、窗位与水电点位，与工厂确认生产细节后回传确认。



工厂与产品 · FACTORY & PRODUCT



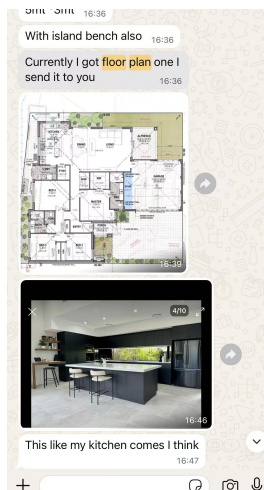
案例 3 澳式独栋住宅厨房中岛台项目

客户 / 市场：澳大利亚 | 品类：厨房定制 / 中岛台

亮点：依据整宅图纸核算尺寸，精准还原客户理想厨房

客户提供整栋住宅平面图，指定 3 米以上中岛台（Island Bench），并发来黑色现代风厨房实景参考图：黑色柜体 + 白色台面 + 窗景吧台。

我方按平面图核算橱柜与岛台尺寸，出具对应定制方案。



工厂与产品 · FACTORY & PRODUCT



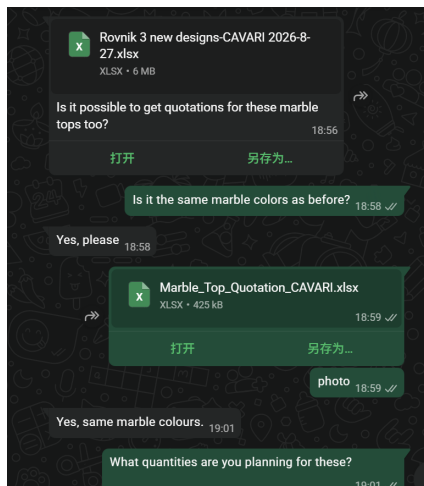
案例 4 CAVARI 大理石台面快速报价 (Rovnik 3 新款)

客户 / 市场：欧洲 (CAVARI 品牌) | 品类：大理石台面 / 家具石材

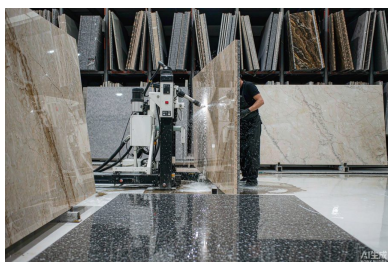
亮点：当天确认色系、快速回传报价单

客户发来 Rovnik 3 新款设计清单 (Excel, 6MB)，询问配套大理石台面能否报价。

我方当天确认与既往订单使用同一批大理石色系，并回传 Marble Top Quotation 报价单，同步跟进客户采购数量。



工厂与产品 · FACTORY & PRODUCT



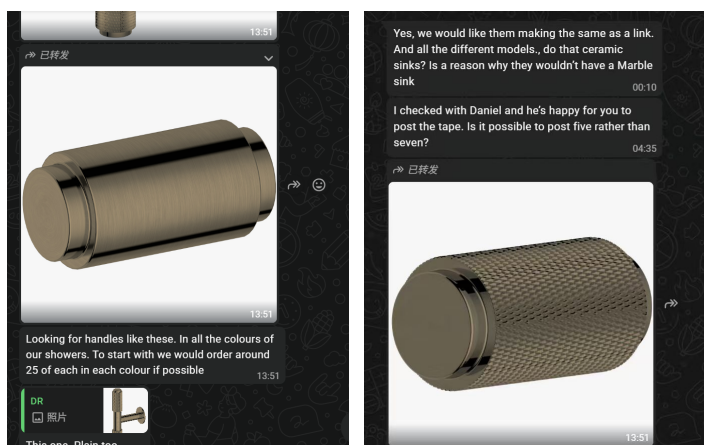
案例 5 铜质滚花拉手定制 · 配套淋浴房色系

客户 / 市场：英国 | 品类：橱柜拉手 / 五金定制

亮点：两款工艺、全色系配套，小批量快反打样

客户发来直纹与滚花（Knurled）两款古铜色铜拉手图片，要求按其淋浴房现有色系全套开发，每种颜色先各订约 25 个。

我方安排同款开模与打样，并按客户要求寄送样品对版，确认后再批量投产。



工厂与产品 · FACTORY & PRODUCT



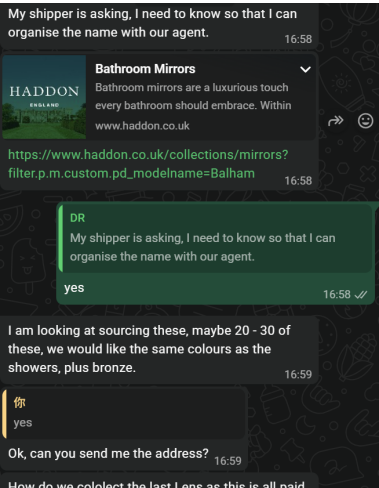
案例 6 英国 Haddon 风格浴室镜采购

客户 / 市场：英国 | 品类：浴室镜 / 卫浴软装

亮点：对标英国品牌选品，同步安排货代收货

客户参照英国品牌 HADDON Balham 系列浴室镜，计划采购 20–30 面，色系要求与淋浴房一致并增加古铜色款。

我方确认需求后，同步向货代提供收货信息与唛头安排，保证到货即入仓。



工厂与产品 · FACTORY & PRODUCT



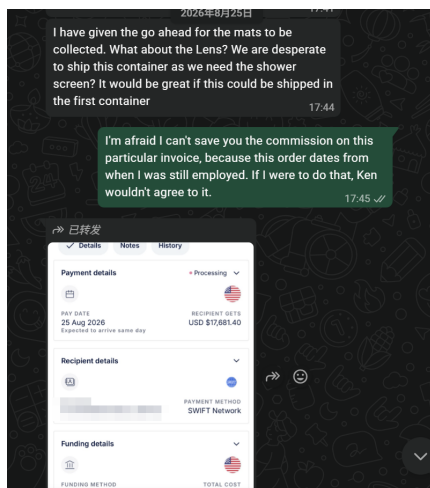
案例 7 淋浴屏风整柜出货 · SWIFT 货款回收

客户 / 市场：英国（淋浴屏风订单客户） | 品类：淋浴屏风 / 整柜出运

亮点：客户急单优先排产，货款 USD \$17,681.40 顺利到账

客户明确表示急需整柜出运，要求淋浴屏风必须装入第一柜。我方优先安排排产与装柜计划。

同日客户通过 SWIFT 电汇支付 USD \$17,681.40 货款，款项顺利到账。



工厂与产品 · FACTORY & PRODUCT



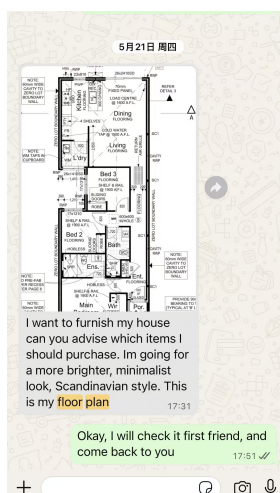
案例 8 北欧极简风整屋软装方案

客户 / 市场：澳大利亚 | 品类：全屋家具 / 软装选品

亮点：从户型图到逐间选品，一站式整屋采购顾问

客户提供整宅平面图，明确「明亮、极简、北欧风 (Scandinavian)」的软装方向，希望我方按户型建议应采购的家具清单。

我方先研读图纸，再按客厅、餐厨、卧室逐间出具选品建议方案。



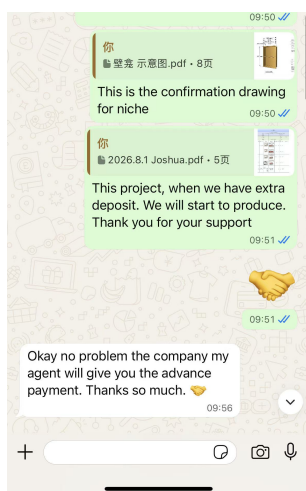
案例 9 Joshua 项目 · 壁龛定制确认

客户 / 市场：北美（Joshua 项目） | 品类：壁龛 / 定制构件

亮点：图纸确认即锁单，客户主动安排预付款

我方发送 8 页壁龛 (Niche) 确认示意图，并同步 Joshua 项目生产计划：定金到账即排产。

客户确认无误后表示其代理将直接支付预付款，双方达成一致。



意向客户

案例 15 约旦客户 · 窗帘与全屋软装方案

客户 / 市场：约旦 (Zakarya) | 品类：窗帘 / 全屋软装

亮点：客户主动提供户型标注图与木色指定，需求明确

客户明确偏好「现代经典风」，除窗户开启扇外全屋软装打包采购，窗户需配套窗帘；已发来厨房尺寸、多张户型标注图，并指定 Soledad 木色饰面。

我方按户型图逐间核算窗帘米数与软装清单，方案与报价整理中。



工厂与产品 · FACTORY & PRODUCT



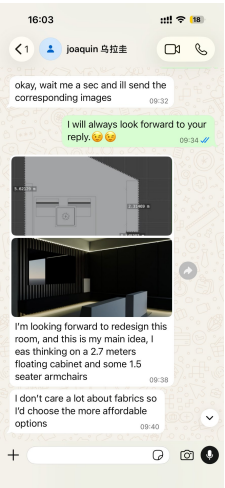
案例 16 乌拉圭客户 · 客厅悬浮柜与软装改造

客户 / 市场：乌拉圭（Joaquin） | 品类：定制家具 / 客厅改造

亮点：客户提供 3D 测量图与意向效果图，定制需求清晰

客户提供房间 3D 测量数据与意向效果图，计划定制 2.7 米悬浮电视柜，搭配两把 1.5 人位扶手椅，面料选择高性价比方案。

我方根据尺寸与预算区间出具定制方案。



工厂与产品 · FACTORY & PRODUCT



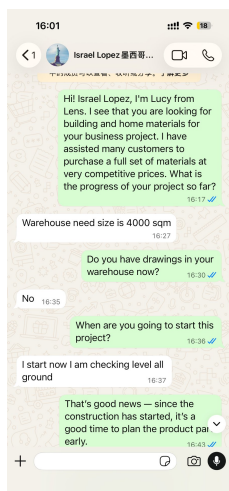
案例 17 墨西哥客户 · 4000 m² 仓库项目建材配套

客户 / 市场：墨西哥 (Israel Lopez) | 品类：仓库工程 / 建筑材料

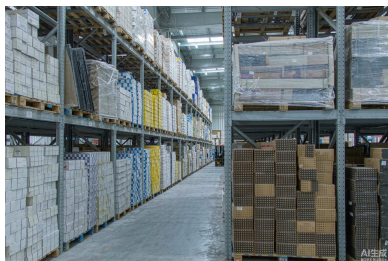
亮点：施工已启动即介入，抢先锁定全套材料采购

Israel Lopez 为其商业项目采购建筑与家居材料，仓库规模 4000 平方米，场地平整与地基施工已经启动。

我方第一时间介入，趁施工初期协助规划产品配套清单，争取材料采购与工程进度无缝衔接。



工厂与产品 · FACTORY & PRODUCT



案例 18 尼日利亚客户 · 独栋别墅整屋配套

客户 / 市场：尼日利亚（Henry） | 品类：别墅工程 / 整屋配套

亮点：主体封顶在即，整屋配套需求提前锁定

客户发来自建别墅的 3D 效果图，月底前完成屋顶施工。

我方确认工程节点后，将按进度推进整屋门窗、家具与软装配套方案。



工厂与产品 · FACTORY & PRODUCT



案例 19 马来西亚客户 · 诊所一站式家具与医疗设备

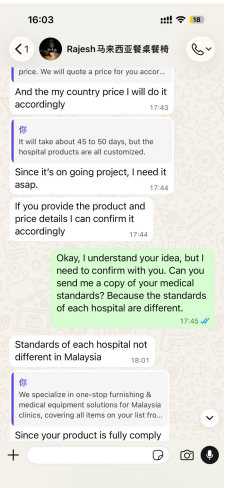
客户 / 市场：马来西亚（Rajesh） | 品类：医疗家具 / 商用配套

亮点：持续性诊所项目，按当地医疗标准出具合规方案

客户诊所项目持续进行中，需要整套定制医疗家具，工期要求紧（我方交期 45-50 天）。

我方主打马来西亚诊所一站式软装 +

医疗设备配套方案，请客户对照其医疗标准确认，客户反馈产品完全合规后即可确认订单。



工厂与产品 · FACTORY & PRODUCT



案例 20 哥伦比亚客户 · 外墙软石材 220 米

客户 / 市场：哥伦比亚（Yohana） | 品类：软石材 / 外墙建材

亮点：西语客户需求量化清晰，花色对标耐候钢效果

客户为外墙装饰采购软石材（Piedra Flexible）：Corten Steel 耐候钢色系 130 米，另选 Silver Shine Gold、Kund Multi 等花色 90 米，合计 220 米。

我方已发送产品目录，报价跟进中。



工厂与产品 · FACTORY & PRODUCT



案例 10 英国 Debra · 单笔定金 USD \$178,560

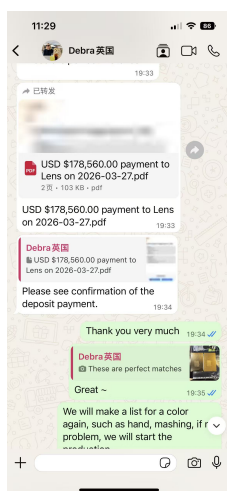
客户 / 市场：英国（Debra） | 品类：大额订单 / 定金回款

亮点：打样确认「perfect matches」后，客户当天下发大额定金

客户发来付款凭证：USD \$178,560.00 定金已支付（2026-03-27），并附银行水单确认。

同日客户反馈样品颜色「perfect

matches」，我方随即整理颜色清单准备投产，打样-确认-回款全链路闭环。



工厂与产品 · FACTORY & PRODUCT



案例 11 整柜物流协调 · SEKO Logistics (伦敦)

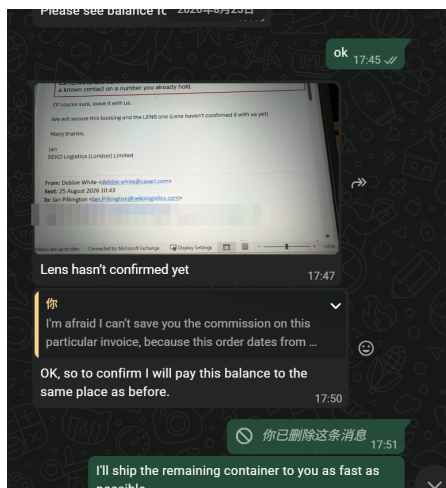
客户 / 市场：英国（货代 SEKO Logistics） | 品类：整柜出运 / 物流协调

亮点：跨时区协调海外货代，保障剩余货柜加急出运

与伦敦 SEKO Logistics

协调整柜订舱事宜（国内家居工厂整柜直发），并向客户透明同步订舱进展与佣金政策。

客户确认按原渠道支付尾款，我方承诺剩余货柜以最快速度安排出运。



工厂与产品 · FACTORY & PRODUCT



运营跟单现场 · ON-SITE OPERATIONS



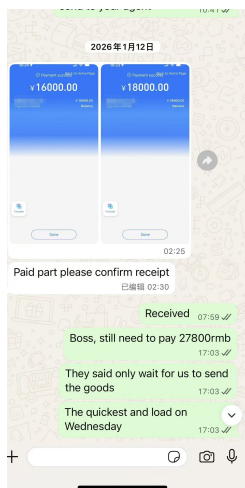
案例 12 多笔货款当日回收 · 装柜倒计时

客户 / 市场：（代收货款客户） | 品类：货款回收 / 装柜

亮点：单日回收两笔货款 ¥34,000，尾款跟进清晰

客户单日支付两笔货款：¥16,000 与 ¥18,000，并请求确认收款。

我方确认到账后，同步剩余尾款 ¥27,800 与工厂排产进度，最快周三安排装柜出运。



工厂与产品 · FACTORY & PRODUCT



案例 13 加纳 Sam · 整柜持续复购客户

客户 / 市场：加纳 (Sam) | 品类：整柜采购 / 长期复购

亮点：客户连续装柜中，主动承诺「忙完继续返单」

加纳客户 Sam 正在连续装柜出运，明确表示：「装完这批货就回来找你们下单」。

通过日常问候与节点跟进维持客户热度，形成稳定的返单节奏，是典型的长期复购型客户。



运营跟单现场 · ON-SITE OPERATIONS



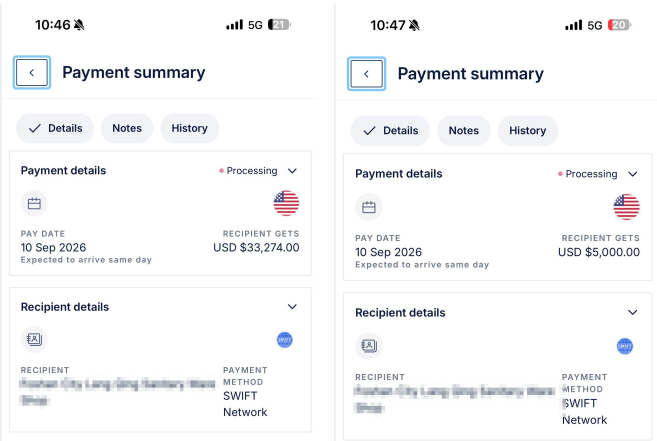
案例 14 卫浴企业客户 · SWIFT 大额货款 USD \$38,274

客户 / 市场：卫浴企业客户 | 品类：卫浴企业 / 大额回款

亮点：两笔企业级 SWIFT 汇款当日处理，单笔最高 \$33,274

卫浴企业客户于 2026 年 9 月 10 日通过 SWIFT Network 向我方指定收款账户支付两笔货款：USD \$33,274.00 与 USD \$5,000.00，合计 \$38,274。

两笔款项当日处理入账，体现我方服务卫浴行业企业客户的大额资金结算能力与合规收款通道。



以上案例均整理自真实客户沟通记录。如需了解某个品类的更多细节或合作方式，欢迎随时沟通。