

重点客户档案（样例）：雷诺摩洛哥 Renault Morocco

整理：董秀雯（Eve） | 更新：2026年9月 | 个人行业研究作品

本档案以摩洛哥重点车企“雷诺摩洛哥”为例，展示重点客户调研的方法与结构；同一框架可复用至其他目标客户。

一、客户概况

项目	内容
集团	雷诺集团（法国）
在摩洛哥的工厂	丹吉尔（Tangier）、卡萨布兰卡 Ain Sebaâ
丹吉尔工厂	2012年投产，非洲最大汽车工厂之一，碳中和工厂
主要产品	Dacia 品牌车型（Sandero、Express 等），大量出口欧洲
年产能	约 35—40 万辆（待核实）
本地化率	雷诺摩洛哥对外口径约 60%+

二、电池需求分析

- 需求逻辑：**欧洲市场电动化 → 摩洛哥工厂需要配套电动车产能 → 动力电池本地化采购。
- 潜在需求点：**
 - 电动车型动力电池（若产线转产 EV）
 - 工厂内部物流设备电池（叉车、AGV 等）
 - 工厂储能（碳中和目标 + 绿电配套）
- 待核实：**雷诺摩洛哥 EV 产线规划与时间表（关键问题）。

三、采购与决策链

- 采购模式：**雷诺集团全球采购体系（Renault Group Purchasing）+ 本地工厂执行。
- 决策链条：**集团采购部门 → 技术认证（电池需通过雷诺标准）→ 本地工厂落地。
- 关键门槛：**供应商认证周期、质量体系审核（IATF 16949 等汽车行业标准）。

四、切入点建议

- 先技术交流：送样、了解认证流程，争取进入供应商名录。
- 打“本地化 + 零关税”牌：摩洛哥本地生产 vs 亚洲进口的成本与交期对比。
- 借助整车集团合作伙伴案例背书（大众集团为战略股东背景）。

五、信息获取渠道

渠道	具体来源
----	------

公司官方	renaultgroup.com 投资者关系、新闻稿
行业组织	AMICA（摩洛哥汽车工业协会）
新闻媒体	路透社、摩洛哥本地媒体（Le360、Medias24）
招标信息	各国政府招标平台、MASEN 官网
人脉情报	LinkedIn 检索采购相关岗位与动态
海关数据	进出口数据平台（观察电池进口来源）

六、待核实项与核实路径

待核实项	核实路径
雷诺摩洛哥年产能（约 35—40 万辆口径）	AMICA（摩洛哥汽车工业协会，amica.org.ma）行业统计；雷诺集团年报
雷诺摩洛哥 EV 产线规划与时间表	雷诺集团新闻稿 / 年报；摩洛哥媒体（Le360、Medias24）；后续通过客户拜访核实

七、调研方法与流程

本档案按以下 6 步流程整理，可复用于其他目标客户：

步骤	做法
1 定目标	明确调研对象与目的（如：雷诺摩洛哥，为进入供应商名录做准备）
2 收集	官网、年报、行业组织、媒体等多来源收集
3 AI 辅助整理	用 AI 工具完成法语资料的翻译与摘要、信息结构化建表
4 交叉验证	至少两个来源相互印证方可写入；冲突或不确定项统一标注"待核实"
5 输出	客户档案卡 / 项目跟踪表 / 一页纸简报
6 更新	按月刷新，动态维护

信息来源：雷诺集团官网与年报、AMICA、路透社及摩洛哥主流媒体等公开渠道；多来源交叉验证，标注"待核实"的条目为尚未完成二次核实的信息。数据截至 2026 年 9 月。