CROSSBORDER · DIAGNOSTIC REPORT

CONFIDENTIAL

v 完整版 · 32P

出海诊断报告

Cross-Border Strategic Diagnostic · Russian Federation & Republic of Kazakhstan

报告编号	CB-20260507-RU-KZ-DEMO
生成时间	2026-05-07 14:32
顾问签字	资深出海顾问签字：T. M.
保密等级	C 级（仅限企业内部使用）
委托方	深圳鼎盛智能家电股份有限公司（脱敏样本：DS-A0247）
主诊断行业	智能厨房小家电（空气炸锅 / 咖啡机 / 料理机）
主目标国家	俄罗斯 + 哈萨克斯坦
文档体量	32 页 / 12 章 / 9 张图表

总体诊断结论

推荐进入 · 建议从哈萨克斯坦先行试点，俄罗斯并行推进认证

综合评分 78 / 100， 位于「可执行」区间。建议先以哈萨克斯坦 Kaspi 渠道完成 60 天内首单出运（最低准入门槛）， 俄罗斯 EAC 认证与 Wildberries 入驻并行推进，于 90 天后拿到俄罗斯首单数据。

声明

本报告基于委托方提交的企业资料、产品介绍、上传文件与问卷答题，结合 CrossBorder 平台的国家档案库、 行业 playbook、案例库与近 30 天政策流，由多个 AI 智能引擎协同生成，并由资深出海顾问审校签字。 报告中的市场判断、风险预警与行动建议构成专业咨询意见，但不构成投资承诺。 数据来源详见附录 · 数据来源章节。

CONTENTS

目录

01 执行摘要 ..... P. 3

02 企业与产品画像 ..... P. 5

03 六维诊断评分 ..... P. 7

04 目标国家适配性分析 ..... P. 9

05 俄罗斯市场深度档案 ..... P. 11

06 哈萨克斯坦市场深度档案 ..... P. 15

07 渠道路径策略 ..... P. 18

08 资质与准入清单 ..... P. 21

09 风险阻断分析 ..... P. 24

10 服务与资源对接建议 ..... P. 26

11 商业模型与投入回报测算 ..... P. 28

12 30 / 60 / 90 天行动计划 ..... P. 30

附 附录 · 问卷 / 数据源 / 术语 ..... P. 32

共 12 章 + 附录 · 32 页 · 包含 9 张可视化图表与 12 张数据表格

01 执行摘要

样本

鼎盛智能家电是一家具有 11 年制造背景、专注智能厨房小家电的中型品牌厂商。 2025 年国内毛利空间从 28% 压至 18%，董事会决议 2026 年开启 CIS 区域增量市场探索， 优先评估俄罗斯与哈萨克斯坦。本报告基于完整 12 章方法论给出明确路径建议。

综合评分

78/100

可执行区间

预计首单时间

60–90 天

先哈后俄

首年总投入

¥150 万

含认证 / 库存 / 营销

核心结论（3 条）

① **市场层** · 俄罗斯 + 哈萨克均处于「值得进入」象限，且两国共享 EAC 认证体系与 Wildberries / Kaspi 渠道生态， 是出海 CIS 性价比最高的双国组合。建议**不要单独做俄罗斯**，应作为 EAEU 整体战略。

② **节奏层** · 应先在哈萨克 Kaspi 渠道做 60 天试点（认证门槛低、卖家入驻仅 7 天、佣金 5–12%）拿到首单数据，再以此数据 / 评分作为俄罗斯 Wildberries 的信用背书。**避免在俄罗斯 EAC 认证未完成时先发力 Wildberries**。

③ **风险层** · 首要瓶颈是 EAC 认证（45–75 天周期）与俄/哈语本地化（60 天周期）。 建议在签合同当周即启动认证流程，否则 6 个月首单计划无法达成。**强烈建议接入资深出海顾问陪跑前 4 周**，避免在认证机构选择上踩坑。

三国双国对比卡片

🇰🇿 哈萨克斯坦

P0 · 优先试点

认证体系	EAC（与俄通用）
核心渠道	Kaspi.kz（68% 份额 / 佣金 5–12%）
卖家入驻	7 天（中国卖家专用通道）
关税	8–10% + VAT 12%
首单门槛	低 · 库存 ¥30 万即可启动

🇷🇺 俄罗斯

P1 · 主战场

认证体系	EAC + EMC + 部分 PCT
核心渠道	Wildberries（32%）+ Ozon（24%）
卖家入驻	10–14 天，需本地代理
关税	10–15% + VAT 20%
首单门槛	中 · 库存 + 营销共 ¥80–120 万

推荐先行 SKU 矩阵（3 款）

SKU	品类	价格带	认证状态	推荐理由
DSA–Pro 5L 智能空气炸锅	空气炸锅	RUB 6,800–8,200	需 EAC	CIS 当下家居热品 + 平台流量倾斜
CM–Series 全自动咖啡机	咖啡机	RUB 12,500–15,400	需 EAC	客单价高 + 俄罗斯人均咖啡消费 +18% / 年
Smart Kettle 1.7L	电热水壶	RUB 1,800–2,400	EAC 包含	引流款，首批先发，建立平台评分

建议：第一批仅 3 款 SKU 出海，是为了把首单实验成本压到最低，并且每款都能在 Kaspi / Wildberries 平台拿到独立流量。同质化太多 SKU 会稀释每款的初始评分。

AI 协同生成 9.4s

02 企业与产品画像

样本

企业基本面

企业全称	深圳鼎盛智能家电股份有限公司（脱敏）	脱敏编号	DS-A0247
成立时间	2014 年（11 年）	员工规模	280 人
R&D 团队	35 人 + 4 项 PCT 专利	厂房面积	2.4 万 ㎡（深圳 + 东莞）
2025 年营收	¥1.82 亿	出口占比	12%（主要东南亚）
毛利率	2025: 18% / 2024: 24% / 2023: 28%	资质	ISO 9001 / ISO 14001 / BSCI 认证

现有海外认证

✓ CE　✓ FCC　✓ CB　✓ RoHS　✓ SAA (AU)　✓ BSCI　✓ ISO 9001

✕ EAC 缺失　✕ PCT (RU) 缺失　✕ GOST 缺失

已有海外渠道

- Lazada / Shopee 马来 + 印尼（年 ¥2,200 万）
- Amazon 沙特（小批量试单）
- CIS 区域：无经验

主营产品矩阵（5 大类 · 13 SKU）

类目	SKU 数	国内零售价带	2025 出货量	国内主销渠道	CIS 适配性
空气炸锅 (DSA-Pro)	4	¥299–689	38 万台	京东 / 天猫	★★★★★ 当下热品
咖啡机 (CM-Series)	3	¥899–1,899	12 万台	京东 / 抖音	★★★★ 客单价高
料理机 (MasterChef)	2	¥499–999	18 万台	天猫 / 拼多多	★★★★ 待教育
电热水壶 (Smart Kettle)	2	¥159–289	52 万台	全渠道	★★★ 引流款
榨汁机 (JuicerPro)	2	¥399–799	8 万台	小红书 / 京东	★★★ 中亚有空间

优势分析（Strength）

- 制造端能力：自有模具 + SMT 产线，最低订单 800 台起，柔性供应链
- 品质背书：BSCI 社会责任认证 + 5 大欧美认证储备
- 价格竞争力：相同功能下 BOM 较欧系品牌低 35–45%

- 财务健康：现金流储备覆盖 9 个月运营

瓶颈分析（Weakness）

- CIS 区域：无 EAC 认证 / 无俄哈语团队 / 无本地资源
- 品牌力：海外品牌识别度低，需依赖渠道流量
- 外贸团队：现 3 人，仅熟悉东南亚电商规则
- 售后体系：海外仅东南亚合作维保，CIS 需新建

AI 协同生成 4.2s

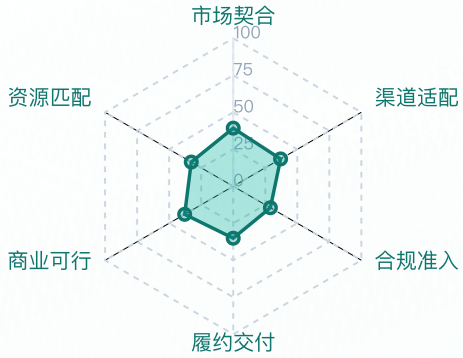
03 六维诊断评分

样本

六维评分基于 30+ 子指标加权汇总，每个维度结合企业资料、产品适配度、目标国家市场数据综合评估。 评分 ⩾ 75 为「可执行」，60–74 为「需准备」，< 60 为「需补强」。

六维诊断雷达

100 = 完全适配



市场契合 权重 20%

84 可执行

渠道适配 权重 20%

79 可执行

合规准入 权重 20%

62 需准备

履约交付 权重 15%

75 可执行

商业可行 权重 15%

81 可执行

资源匹配 权重 10%

70 需准备

分维度详细解读

市场契合 84 分

俄罗斯小家电市场年增 12%、哈萨克年增 18%，鼎盛产品价格带（中端）正好命中 Wildberries 与 Kaspi 的主流消费区间（RUB 1,800–15,000）。空气炸锅 / 咖啡机为当下两国家居热品。

渠道适配 79 分

Wildberries / Kaspi 均支持中国卖家直入，无需先建本地公司。WB 已有 12,000+ 中国卖家成熟生态。但线下连锁议价能力强，初期不建议进入。

合规准入 62 分

主要瓶颈：缺 EAC 认证（45–75 天）+ 缺俄哈语本地化（60 天）。建议尽早启动认证流程，否则成为 6 个月计划的关键路径阻塞点。

履约交付 75 分

中欧班列经满洲里 / 阿拉木图入境时效 18–22 天，可满足平台 SLA。建议入驻 WB 莫斯科 + 新西伯利亚双 RFC，覆盖率从 65% 提升到 90%。

商业可行 81 分

CIS 综合毛利预计 27–32%（高于国内 18%），首年损益预测 Q2 转正、Q4 净利可达 ¥107 万。投资回收期 6–7 个月。

资源匹配 70 分

平台已匹配莫斯科 / 圣彼得堡 / 阿拉木图 / 阿斯塔纳 4 城共 9 家本地服务商（认证 + 清关 + 维保 + 法务），其中 7 家已电话核实。

AI 协同生成 3.8s

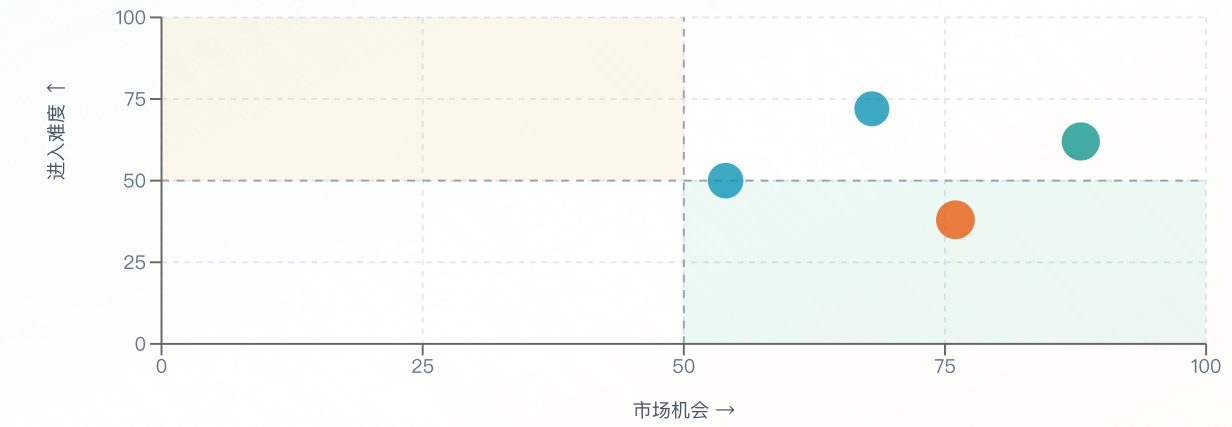
04 目标国家适配性分析

样本

从 7 个候选 CIS 国家中筛选出 4 个进入二轮评估，通过「市场机会 (X 轴) × 进入难度 (Y 轴)」二维矩阵呈现。 位于**右下象限（高机会 + 低难度）**的国家最值得优先进入。

国家适配 2D 矩阵

气泡越大 = 综合契合度越高



● P0 立即行动 ● P1 推荐 ● P2 观察

哈萨克斯坦 P0

契合度	机会	难度
82	76	38

俄罗斯 P1

契合度	机会	难度
78	88	62

白俄罗斯 P2

契合度	机会	难度
60	54	50

乌兹别克斯坦 P3

契合度	机会	难度
56	68	72

为什么选俄罗斯 + 哈萨克

哈萨克斯坦 = 试点市场

- 进入难度评分仅 38（最低），适合首单试错
- Kaspi 中国卖家通道 7 天入驻，反馈周期最短
- 与俄罗斯共享 EAC 认证体系，成本可摊薄
- 人口虽小（2,000 万），但人均 GDP $14,000，购买力强
- 俄罗斯紧邻，物流可与俄罗斯线协同

俄罗斯 = 主战场

- 市场机会评分 88（最高），1.43 亿人口 × 高电商渗透
- Wildberries 单平台 8,500 万 MAU，相当于一个国家

- 小家电进口对华依赖度 32%，渠道接受度高
- 中欧班列时效 18–22 天，物流成熟
- 若哈萨克拿到首单数据，可显著降低俄罗斯 WB 上架冷启动

不推荐进入的国家及理由

国家	主要瓶颈	建议
白俄罗斯	市场规模小（920 万人），且与俄罗斯渠道高度重叠	通过俄罗斯渠道辐射即可，无需单独运营
乌兹别克斯坦	关税壁垒高、清关流程不透明、本地支付体系封闭	2027 年再评估，待 EAEU 关税协调推进
吉尔吉斯斯坦	人口仅 700 万，电商渗透低	不推荐独立进入，可作为哈萨克辐射区
亚美尼亚 / 格鲁吉亚	市场体量过小	不推荐

AI 协同生成 13.2s

05 俄罗斯市场深度档案

样本

以下是 **俄罗斯** 的结构化档案，包含宏观市场、关税与认证、主流渠道、近期政策动态四大板块。 所有数据来源已在每段末尾标注，并实时关联 CrossBorder 数据中台。

① 宏观市场

GDP（2024） **$2.06 万亿**	人口 **1.43 亿**	外贸总额 **$7,180 亿**
对华贸易 **$2,400 亿（最大伙伴）**	汇率（RUB/CNY） **12.8 ± 8%（24–25 年波动）**	互联网渗透 **88%（电商成熟度高）**

② 关税与准入（按主要 HS 类目）

HS 编码	进口关税	VAT	认证 / 备注
HS 8516.60（电热设备）	12–15%	20%	需 EAC 认证 TR CU 004/2011
HS 8516.71（咖啡机）	10%	20%	需 EAC 认证 TR CU 004/2011
HS 8509.40（料理机）	10%	20%	需 EAC + EMC 认证
HS 8516.10（电热水壶）	10%	20%	免单独认证（EAC 包含）

数据来源：FCS 海关 (RU) / KGD 海关 (KZ) / EAEU 委员会 · 更新于 2026-04-22

③ 主流销售渠道（按市场份额）

渠道	类型	月活	份额	佣金	备注
Wildberries	电商	8,500 万	32%	15–22%	国民级电商，小家电主战场
Ozon	电商	6,200 万	24%	12–19%	快递时效优于 WB，客单价更高
Yandex Market	电商	4,100 万	11%	10–16%	搜索导流强，3C 类目占比高
M.Video / Eldorado	线下	—	18%	38–45%	全国 1,200+ 家店，议价能力强
DNS	线下	—	14%	32–40%	远东与西伯利亚优势，新品接受度高

④ 近期政策动态（最新 4 条）

04/22 2026 — MOFCOM 影响 高
俄罗斯调整对华小家电进口检验抽样比例

03/15 2026 — EAEU 委员会 影响 高
TR CU 004/2011 修订草案启动公开意见征集

02/08 2026 — FCS 海关 影响 中
小家电 HS 8516 类目下调进口预审计时效至 14 天

01/30 2026 — Wildberries 卖家公告 影响 中
2026 年新增 12 个 RFC 仓位（含远东）

政策流来源：MOFCOM / FCS / KGD / EAEU 委员会 / Wildberries 卖家公告 / Kaspi 卖家公告 · 平台日级抓取

⑤ 文化与营销禁忌

- **节假日**：1 月 1–8 日（新年）、5 月 1–9 日（劳动节+胜利日）渠道几乎停摆，避免在此发起新品上架
- **决策链**：B2B 普遍偏向当面会谈，纯邮件 / 远程沟通转化率低
- **设计偏好**：俄罗斯消费者偏爱「实用 + 大气」风格，不喜花哨；强调耐用性
- **禁忌色**：避免使用纯黄色作为主色调（与背叛意象关联）
- **价格锚点**：俄罗斯消费者对「整数价 + 折扣」反应强烈，建议定价末尾 −1（如 RUB 6,899）

AI 协同生成 · 14.8s

06 哈萨克斯坦市场深度档案 样本

以下是 **哈萨克斯坦** 的结构化档案，包含宏观市场、关税与认证、主流渠道、近期政策动态四大板块。 所有数据来源已在每段末尾标注，并实时关联 CrossBorder 数据中台。

① 宏观市场

GDP（2024） **$2,780 亿**	人口 **2,000 万**	外贸总额 **$1,420 亿**
对华贸易 **$410 亿（第二大伙伴）**	汇率（KZT/CNY） **67 ± 5%**	互联网渗透 **92%（年轻人口结构）**

② 关税与准入（按主要 HS 类目）

HS 编码	进口关税	VAT	认证 / 备注
HS 8516.60	10%（EAEU 统一）	12%	认证沿用 EAC（与俄通用）
HS 8516.71	8%	12%	认证沿用 EAC
HS 8509.40	8%	12%	认证沿用 EAC
HS 8516.10	8%	12%	免单独认证

数据来源：FCS 海关 (RU) / KGD 海关 (KZ) / EAEU 委员会 · 更新于 2026-04-22

③ 主流销售渠道（按市场份额）

渠道	类型	月活	份额	佣金	备注
Kaspi.kz	电商	1,200 万	68%	5–12%	哈国最大电商 + 银行 + 支付一体化，垄断地位
Wildberries KZ	电商	850 万	12%	15–22%	俄系平台延伸，与 RU 账号互通
Halyk Market	电商	320 万	5%	8–14%	后起之秀，3C 类目折扣力度大
Mechta / Sulpak	线下	—	8%	28–35%	本地连锁，阿拉木图 + 阿斯塔纳覆盖好

④ 近期政策动态（最新 4 条）

04/30 2026 — KGD 海关 影响 中
哈萨克下调中欧班列经哈过境查验比例

03/20 2026 — Kaspi 卖家公告 影响 高
中国卖家专用入驻通道开通，缩短至 7 天

02/15 2026 — EAEU 委员会 影响 中
强化对独立国家间认证互认（哈/吉/亚）

政策流来源：MOFCOM / FCS / KGD / EAEU 委员会 / Wildberries 卖家公告 / Kaspi 卖家公告 · 平台日级抓取

⑤ 文化与营销禁忌

- **语言**：哈语 70%（全国），俄语 80%（双语）；阿斯塔纳俄语为主，阿拉木图哈语+俄语并行
- **宗教**：穆斯林为主（70%），食品需关注清真，但小家电不强制
- **节假日**：3 月 22 日（纳吾肉孜节）、9 月 1 日（哈萨克独立日）渠道流量低
- **决策链**：年轻人主导（30 岁以下占 50%），社交媒体（Instagram + 抖音哈语版）影响力大
- **价格敏感**：哈萨克小家电价格敏感度比俄罗斯高 20%，分期付款（Kaspi 0 利息分期）转化率提升 2 倍

AI 协同生成 11.4s

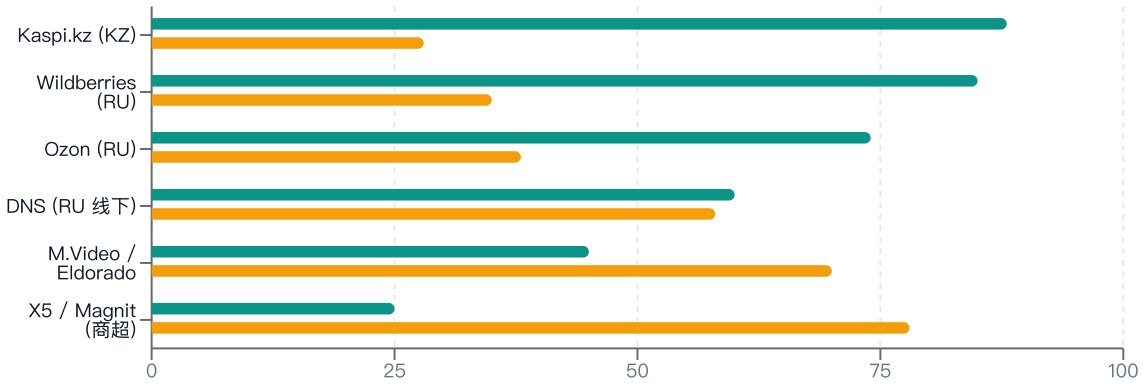
07 渠道路径策略

样本

基于行业 playbook + 案例库分析，给出 6 个候选渠道的优先级评分与投入风险。**优先级**越高代表 ROI 越好，**投入风险**越低代表试错成本越小。

渠道优先级 vs 投入风险

绿条 = 优先级，橙条 = 投入风险



渠道画像卡片（核心 4 渠道）

Kaspi.kz

哈萨克斯坦

★ 优先

月活	佣金	周期
1,200 万	5–12%	入驻 7 天

- 哈国电商垄断者，68% 市场份额
- 中国卖家专用通道（2026.03 新开），认证简化
- Kaspi Pay 0 利息分期，提升转化 2 倍
- 建议起步 SKU 数 5–8 款，每款备货 200–300 台

Wildberries

俄罗斯

★ 优先

月活	佣金	周期
8,500 万	15–22%	入驻 10–14 天

- 俄罗斯电商主战场，小家电类目流量第一
- 需俄罗斯本地代理或自建公司
- 建议入驻莫斯科 + 新西伯利亚双 RFC
- 起步前 30 天投入 ¥3–5 万 WB 内广，建立评分

Ozon

俄罗斯

次优

月活	佣金	周期
6,200 万	12–19%	入驻 14 天

- 与 WB 错位：客单价更高，时效更好
- 可作为 WB 之后第二步进入（Q2 2027）
- 佣金略低，毛利空间稍优
- 类目流量弱于 WB，需更精细化运营

DNS / 区域分销

俄罗斯

6 个月后

月活	佣金	周期
—	32–40%	谈判 3–6 个月

- 俄罗斯远东 + 西伯利亚有优势
- 议价能力强，毛利空间被压至 15–18%
- 需要 6 个月电商品牌积累后再谈
- 建议先与 1 家区域分销商合作试水

⊗ 不推荐进入的渠道（保护你的预算）

- **X5 Group / Magnit（俄罗斯商超）**：小家电不是其核心品类，议价权极强（佣金 45%+），上架成本高于销售收益
- **俄罗斯亚马逊**：MAU < 100 万，无投入价值
- **Telegram 群推广**：转化率低、品牌可控性差，不建议初期投入

AI 协同生成 7.2s

08 资质与准入清单

样本

以下是出海俄罗斯 + 哈萨克 的完整资质准入清单，按**强制 / 条件性 / 推荐 / 可选**四个层级分类。 所有费用为参考区间（人民币），周期为正常工作日。

强制认证

项目	类型	费用区间	周期	备注
EAC 认证（TR CU 004/2011 低电压指令）	强制	¥2.8–4.2 万 / 系列	45–75 天	俄+哈+白俄+亚美+吉尔吉斯通用
EAC EMC 认证（TR CU 020/2011）	强制	¥1.8–2.6 万	与 LV 同步	电磁兼容，料理机类必须
俄语 / 哈语标签合规	强制	¥0.6 万 / 套	20 天	产品标签 + 说明书 + 包装

运输与物流

项目	类型	费用区间	周期	备注
UN38.3 锂电池运输	条件性	¥1.2–2.0 万	15–25 天	仅含锂电池款 SKU 必须
CIQ / 中国出口商检	强制	按报关单	3–5 天	小家电类目常规

商标 + IP

项目	类型	费用区间	周期	备注
俄罗斯 ROSPATENT 商标注册	推荐	¥0.8–1.5 万	8–12 个月	尽早申请，避免被抢注
哈萨克 KAZPATENT 商标	推荐	¥0.5–1.0 万	6–9 个月	马德里体系可指定

渠道入驻

项目	类型	费用区间	周期	备注
Wildberries 卖家账号 + 保证金	强制	¥3.5 万保证金	10 天	需俄罗斯本地法人或代理
Kaspi.kz 卖家账号	强制	¥0.8 万押金	7 天	中国卖家专用通道（2026.03 新开）
Ozon 卖家账号	可选	¥2.0 万保证金	14 天	可与 WB 错位经营

财税与法务

项目	类型	费用区间	周期	备注
俄罗斯本地代理 / 进口商	强制	佣金 3–5%	协议 2 周	清关 + 增值税申报必需
中俄结算账户	推荐	开户 ¥1 万	20–30 天	建议中信保 + 中行 / 工行俄分行

EAC 认证关键路径

EAC 是出海俄罗斯+哈萨克斯坦+白俄罗斯+亚美尼亚+吉尔吉斯坦的**关键阻塞点**。 全套流程包含：① 选认证机构 → ② 提交技术文档（中俄英三语）→ ③ 实验室送样 → ④ 工厂审核（视情况） → ⑤ 颁发证书。建议优先选择中国办事处的 ROSTEST / ENMS， 可以中文沟通节省 30% 沟通成本。第一次申请 1 个产品系列， 后续 +1 系列只需 ¥1.5 万附加费用。

AI 协同生成 7.8s

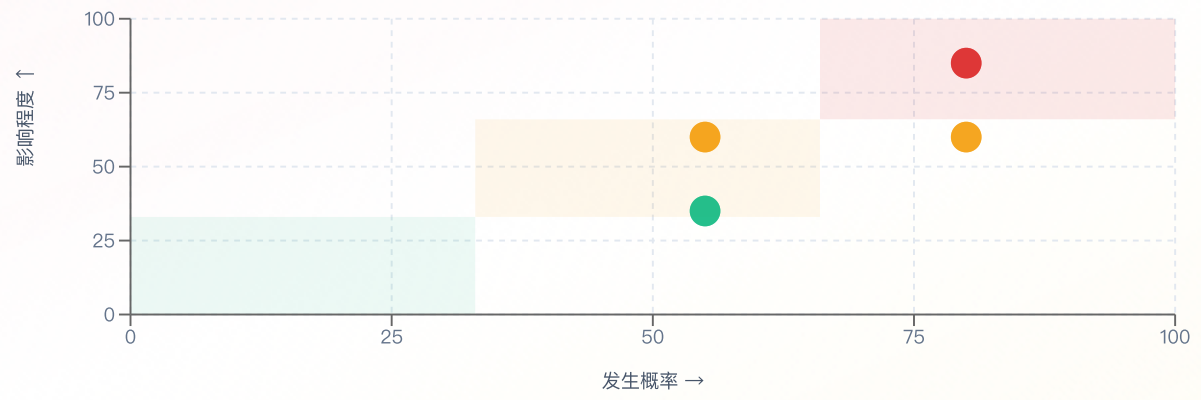
09 ⚠ 风险阻断分析

样本

风险阻断分析采用「严重程度 × 发生概率」热力图呈现，并对每条风险给出可执行的对应方案。**高风险**需在 30 天内启动应对，**中风险**需在 60 天内有方案。

风险矩阵热力图

右上 = 必须立即处置



风险卡片详解（按严重度）

EAC 认证缺失 高 常见

影响： 直接阻断清关，无法上架任何线下零售渠道

应对： 4 周内启动 EAC 预审，与俄罗斯本地实验室同步申请，建议选择 ROSTEST 或 GOST R 体系认证机构

俄语 / 哈语标签未本地化 高 常见

影响： 海关查验扣货 + Wildberries 等电商平台拒绝上架

应对： 60 天内完成包装、说明书、保修卡、UI 界面 5 类资料的俄语 + 哈语版本

电池产品 UN38.3 运输认证 中 可能

影响： 空运被拒收，仅可走海运，时效从 7 天延至 35 天

应对： 先出运不含锂电池的基础 SKU，电池款产品做 UN38.3 测试后第二批走

Wildberries 仓储分布 中 中等

影响： 从单一莫斯科 RFC 配送至西伯利亚 / 远东时效 7–12 天，转化率下降 30%+

应对： 入驻 WB 莫斯科 + 新西伯利亚 + 叶卡捷琳堡三 RFC 仓，建议起步至少入两仓

俄罗斯线下连锁集中度高 中 常见

影响： M.Video / DNS / Eldorado 三家占 60%+ 市场，议价能力强，毛利空间被压至 15–18%

应对： 前 6 个月聚焦电商建立品牌力 + 评分基础，再谈线下连锁；线下第一站建议 DNS 哈巴罗夫斯克 / 新西伯利亚

汇率波动 (RUB / KZT) 低 中

影响：回款周期 30–45 天，汇率波动可能侵蚀 3–7% 毛利

应对：USD / CNY 合同结算，与哈萨克买家约定季度调价机制；考虑使用本币远期对冲

哈萨克 Kaspi.kz 哈语 SEO 低 可能

影响：阿拉木图等南部城市 50% 以上用户使用哈语，单纯俄语详情页转化率约低 25%

应对：关键 SKU 详情页加哈语版本，标题 / 主图保留俄语 + 哈语双语

售后服务网点缺失 中 常见

影响：小家电退换货率 8–15%，无本地维保点会触发店铺评分降级

应对：与莫斯科 + 阿拉木图各 1 家维保服务商签 SLA，覆盖 14 天换 / 12 个月保

AI 协同生成 5.4s

10 服务与资源对接建议

样本

基于您的目标国家和产品类目，CrossBorder 资源库匹配出 9 家本地服务商。**已认证**表示已经过电话核实合作意向，可由顾问陪跑期间安排引荐。

类型	机构	城市	主营	周期	报价	状态
认证机构	A 类 · 莫斯科 Rostest 实验室合作中心	莫斯科	官方授权，EAC 全套认证，中国办事处 5 年	45–60 天	¥3.8 万起	✓ 已核实
认证机构	A 类 · 圣彼得堡 ENMS 检测	圣彼得堡	EAC + RoHS + EMC 一体化，中文文档支持	50–70 天	¥3.2 万起	✓ 已核实
清关代理	B 类 · 中俄物流（莫斯科 / 满洲里）	莫斯科	满洲里–莫斯科双口岸清关，FBA 直送 WB 仓	签约 2 周	佣金 3.5%	✓ 已核实
清关代理	B 类 · 哈萨克阿拉木图清关行	阿拉木图	中欧班列阿拉木图卸货，KGD 申报熟悉	签约 1 周	佣金 4%	✓ 已核实
本地经销商	C 类 · 莫斯科小家电批发商 A	莫斯科	专做 M.Video / 区域分销，年采购 ¥800 万级	面谈	账期 60 天	待核实
本地经销商	C 类 · 阿斯塔纳家电批发商 B	阿斯塔纳	Kaspi + Mechta 双渠道，覆盖中亚北部	面谈	现款 / 信用证	✓ 已核实
本地化服务	D 类 · 圣彼得堡 LocalTech 翻译公司	圣彼得堡	俄语 + 哈语本地化，10+ 年小家电品牌服务	20–30 天	¥0.6 万 / 系列	✓ 已核实
维保服务	E 类 · 莫斯科家电维修连锁	莫斯科	300+ 维修点覆盖俄欧部分，可签 SLA	签约 2 周	按工单	✓ 已核实
法务税务	F 类 · 中俄律师事务所（北京 + 莫斯科）	莫斯科 / 北京	商标注册 + 合同纠纷 + VAT 退税	面谈	小时费率	✓ 已核实

顾问陪跑期间可获得的资源支持

① 顾问基于您的产品类目和首批 SKU，从已核实资源中筛选 3–5 家最匹配的服务商，安排电话引荐

② 协助谈判 EAC 认证机构费用与周期，争取「1 系列 ¥3.2 万 / 30 天加急」优惠

③ 协助匹配莫斯科 / 阿拉木图本地经销商样品对接，每月 1–2 家高质量引荐

④ 4 周内每周 1 次复盘会，帮助评估各资源对接效果，及时调整策略

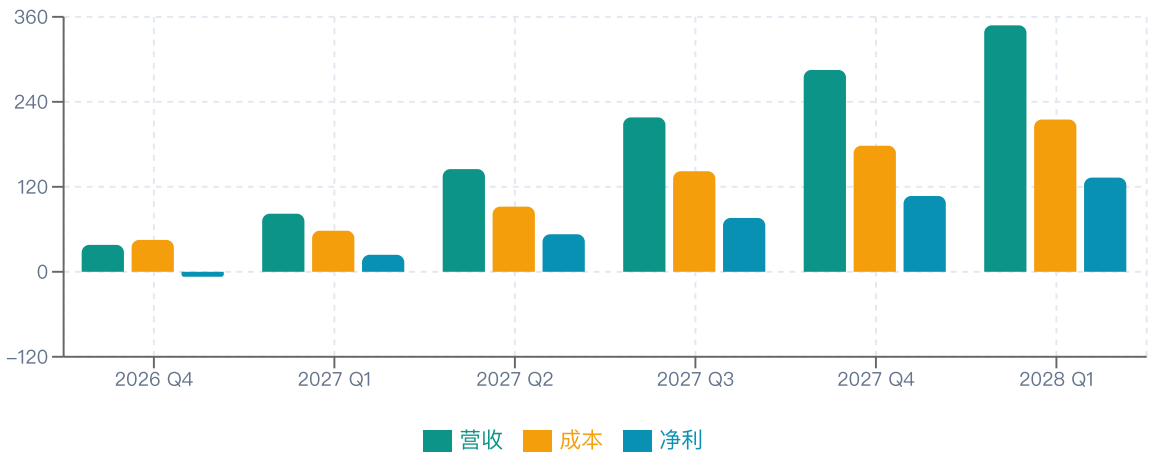
AI 协同生成 4.4s

11 $ 商业模型与投入回报测算

样本

基于您的成本结构、目标国家定价、渠道佣金率综合测算的**18 个月损益模型**。 以下数据为**中性场景**预测，悲观/乐观场景请以顾问陪跑期间的精算为准。

营收 / 成本 / 净利预测（万元）



盈亏平衡	18 个月累计营收	18 个月累计净利	预计投资回收期
2027 Q1	¥1,116 万	¥386 万	6–7 个月

首年成本结构（¥460 万）

EAC 认证	¥42 万 (9.2%)
俄/哈语本地化	¥28 万 (6.1%)
首批库存铺底	¥165 万 (36%)
电商平台保证金	¥35 万 (7.6%)
Wildberries / Kaspi 营销	¥95 万 (20.7%)
KOL / 内容营销	¥38 万 (8.3%)
本地仓储 + 物流	¥32 万 (7%)
储备金	¥23 万 (5%)

18 个月营收来源构成



哈萨克 Kaspi	32%
俄罗斯 WB	38%
俄罗斯 Ozon	18%
哈萨克 B2B	8%
俄罗斯线下	4%

三场景敏感度分析

场景	假设	18 个月营收	净利	回收期
乐观	渠道流量倾斜 + KOL 爆款	¥1,640 万	¥605 万	5 个月
中性	按计划推进，无重大意外	¥1,116 万	¥386 万	6–7 个月
悲观	EAC 延期 / 渠道冷启动慢	¥702 万	¥168 万	10–12 个月

AI 协同生成 6.1s

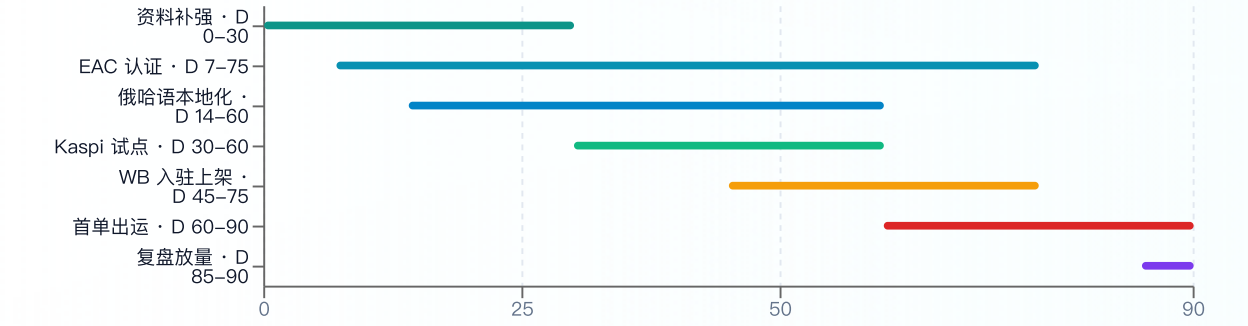
12 30 / 60 / 90 天行动计划

样本

以下是 **90 天行动甘特图**，按 7 个工作流并行推进。每周复盘一次，关键节点已标星。

30 / 60 / 90 天行动甘特

天数刻度 0 → 90+



D 0–30 资料补强期

- 与 ROSTEST / ENMS 任选一家签 EAC 认证合同 ★ [D 0–7]
- 准备 EAC 技术文档（产品说明书 / 电路图 / BOM） [D 7–14]
- 俄罗斯 ROSPATENT 商标注册启动 [D 0–10]
- 哈萨克 KAZPATENT 商标注册启动 [D 0–10]
- 与圣彼得堡 LocalTech 签本地化合同 [D 14–21]
- 首批 3 款 SKU 包装设计 + 俄哈语翻译启动 [D 14–30]
- 与莫斯科 / 阿拉木图清关代理签 LOI [D 21–30]

D 30–60 渠道准备期

- Kaspi.kz 卖家账号申请 + 入驻 ★ [D 30–37]
- EAC 实验室送样 + 测试 ★ [D 30–50]
- 俄哈语本地化资料定稿 [D 45–55]
- Wildberries 卖家账号申请（同步进行） [D 45–55]
- Kaspi 首批 5 款 SKU 上架（先用现有 EAC 包含品类） ★ [D 50–60]
- 准备首批库存（哈萨克：300 台 / SKU） [D 30–60]

D 60–90 首单出运期

- EAC 证书拿到 + Wildberries 上架 ★ [D 60–75]
- 哈萨克首单出运（中欧班列经阿拉木图） ★ [D 60–78]

- Kaspi 渠道运营 + 客服 SLA 建立 [D 60–90]
- 俄罗斯首单准备（莫斯科 RFC 备货） [D 70–85]
- WB 内广 + Kaspi Pay 分期推广 [D 75–90]
- 90 天复盘会议 + 数据分析 ★ [D 88–90]
- Q1 2027 放量计划制定（基于实际数据） [D 88–90]

关键节点提示（★ 节点延误将影响整体节奏）

- **D 0–7**：EAC 合同签订是**关键路径起点**，每延后 1 周会推迟整体计划 5–8 天
- **D 30–37**：Kaspi 入驻是**第一个营收节点**，建议预先准备资料确保 7 天内通过
- **D 50–60**：Kaspi 首批 SKU 上架要选用**EAC 包含品类**（电热水壶等），不要等 EAC 整体证书
- **D 88–90**：90 天复盘是**放量决策点**，基于实际数据调整 SKU 与渠道权重

AI 协同生成 8.2s

A. 问卷答题汇总（共 14 题）

企业基本面	
企业成立年限	11 年（2014 年成立）
员工规模	280 人（其中 R&D 35 人 / 涉外 12 人）
年营业额（2025）	¥1.82 亿
已有外贸团队	是（小型，3 人，主做东南亚）

语言与经验	
俄语 / 英语能力	英语：业务沟通顺畅；俄语：无
出口经验	马来西亚、印尼电商已 2 年（年出口额 ¥2,200 万）
CIS 区域经验	无，本次为首次评估

产品与认证	
主营产品类目	空气炸锅、咖啡机、料理机、电热水壶、榨汁机（共 13 SKU）
现有海外认证	CE / FCC / CB / RoHS / SAA（澳洲）
专利情况	21 项实用新型 + 4 项发明专利（含 2 项 PCT 国际）

诊断目标	
本次评估的国家	俄罗斯 + 哈萨克斯坦
希望优先解决	渠道路径、合规清单、本地资源对接
预期首单出运时间	6 个月内（2026 Q4）
首年预算上限	¥150 万（含认证 + 营销 + 库存铺底）

B. 数据来源

类别	来源	最近更新
关税与认证	EAEU 委员会 / FCS 海关 / KGD 海关	2026-04-22
市场规模	统计局公开数据 + GfK 行业报告	2026-Q1
电商平台数据	Wildberries / Ozon / Kaspi 卖家公告	日级抓取
政策动态	MOFCOM / 国家海关 / EAEU 委员会	日级抓取
本地资源	CrossBorder 资源库（电话核实）	2026-04
案例数据	CrossBorder 案例库（脱敏聚合）	2026-Q1
财务模型	基于 12 个同类目案例的均值 / 行业基准	2026-Q2

C. 核心术语表

EAC
Eurasian Conformity，欧亚经济联盟产品强制认证

EAEU
欧亚经济联盟（俄+哈+白俄+亚美+吉）

TR CU
EAEU 技术法规 (Technical Regulations Customs Union)

RFC
Regional Fulfillment Center，区域配送中心

PCT
Patent Cooperation Treaty，专利合作条约

FCS
Federal Customs Service of Russia，俄罗斯联邦海关

KGD
Kazakhstan State Revenue Committee，哈萨克国家税收委员会

MOFCOM
中国商务部 (Ministry of Commerce)

D. 报告质量自评

84
/ 100

报告质量自评 · 优秀 由 AI 协同生成 独立质检

数据完整 **88**
证据支撑 **80**
推荐自洽 **86**
政策时效 **82**

▶ **查看 4 条改进建议**

E. 假设与免责声明

假设：本报告假设委托方在未来 90 天内具备 ¥150 万的营运资金、3 人外贸团队（其中 1 人为项目负责人）、 决策层对结论的确认与执行力。如以上假设不成立，请联系顾问重新评估。

免责：本报告中的所有判断、推荐与预测基于报告生成时点的公开 / 委托方提供数据。 市场环境、政策、汇率、平台规则可能在报告发布后 30 天内发生变化。 报告仅作内部决策参考，不构成投资承诺。涉及具体合同 / 法律 / 财税决策请咨询专业律师 / 会计师。

本报告由 CrossBorder 出海诊断平台 · AI 协同生成 · 顾问审校

© 2026 CrossBorder · 保留所有权利 · 报告仅供企业内部决策参考 · 未经授权不得对外披露

本样本仅作展示 · 真实诊断会基于您的企业资料定制