YUNDINH

ADVISORY · 云定咨询

YUNDINH DEEP REPORT 04

# 越南区域商业地图
# 北部、南部、中部
# 如何选择

进入越南前，先判断首轮应该验证哪条产业带。
本报告帮助中国 B2B 企业选择核心验证区、观察区，
并明确客户、伙伴和本地交付条件的验证顺序。

区域路径 | 客户密度 | 核心验证区 | 观察区

适用对象：计划进入越南但尚未确定首轮区域的中国 B2B 企业

报告版本：正式报告 V1.0

报告日期：2026-06-03

提交方：Yundinh Advisory | 云定咨询

# 00 重要说明

**本报告不是一份越南城市介绍，也不是“北部、南部、中部哪里更好”的排名。它是一份面向中国 B2B 企业的区域进入验证工具，帮助企业在正式设点、招人、找代理、参展或大规模拜访前，先判断首轮应该选择哪个核心验证区、哪个观察区。**

边界说明

本报告用于商业判断、区域路径设计和客户教育，不构成投资建议、法律意见、税务意见、用工合规意见或订单承诺。涉及公司设立、投资许可、税务申报、合同审查、劳动关系、广告审批、数据合规等事项，应由越南律师、会计师、税务师、人力资源顾问或其他持牌专业机构确认。

Yundinh 角色

Yundinh 的角色不是替客户承诺结果，也不是提供单纯资源介绍，而是帮助客户在正式投入前识别问题、验证路径、连接合适资源，并把模糊的“越南机会”转化为可判断、可汇报、可推进的商业项目。

# 01 Yundinh 管理层判断

**区域选择不是地理题，而是客户路径题。进入越南前，不要先问“哪里机会最大”，要先问“哪里最适合把我的机会验证成路径”。**

| 北部 | 南部 | 中部 |
| --- | --- | --- |
| 制造客户密度验证带<br>适合工业设备、自动化、工厂数字化、精密制造与出口制造链条。 | 商业前台 + 多行业扩散带<br>适合物流供应链、企业服务、能源服务、渠道管理和多行业工业服务。 | 锚点项目与专项机会区<br>适合高新区、汽车机械、港口物流、园区基础设施和明确大客户项目。 |

**核心判断表**

| 判断 | 对中国 B2B 企业的含义 | 下一步验证 |
| --- | --- | --- |
| 北部不是“河内市场”，而是制造客户密度验证带。 | 目标客户若是电子、精密制造、外资工厂、出口制造和工厂现场部门，北部更适合作为首轮核心验证区。 | 验证目标客户名单、采购入口、本地集成商、售后半径和中方供应链协同。 |
| 南部不是“胡志明市场”，而是商业前台 + 多行业扩散带。 | 企业若需要总部型销售、物流供应链、企业服务、能源服务、区域分销或本地团队，南部更适合作为首轮核心验证区。 | 验证客户画像切分、渠道纪律、服务商能力、销售前台和周边制造带联动。 |
| 中部不是低成本替代区，而是锚点项目和专项机会区。 | 如果没有岘港高新区、楚莱开放经济区、汽车机械、港口物流或明确大客户项目，中部多数情况下不应作为首站。 | 验证锚点客户、园区项目、招采阶段、服务伙伴深度和项目周期。 |
| 首轮不建议全国铺开。 | 北中南都看，往往导致线索很多、判断很散、预算失控、后续动作无法闭环。 | 采用“一个核心验证区 + 一个观察区”的组合。 |

# 02 客户处境：第一个误判点

很多中国企业第一次看越南，会把区域问题简化成三个问题：胡志明好还是河内好，北部便宜还是南部便宜，哪个工业园机会更多。这些问题都不够准确。

对 B2B 企业来说，区域不是地图上的城市，而是客户、场景、通道和交付半径的组合。一个做自动化设备的企业，与一个做仓储物流系统的企业，看越南区域时不应该得出同一个答案。

### 常见误判与 Yundinh 建议

| 常见误判 | 问题在哪里 | Yundinh 建议 |
| --- | --- | --- |
| 把胡志明市等同于整个越南市场。 | 胡志明市是商业前台，但大量制造客户在平阳、同奈、隆安、巴地头顿等周边。 | 如果选择南部，应按“胡志明市前台 + 周边制造/物流带”来验证。 |
| 把河内等同于北部制造机会。 | 河内是商务和协调入口，真正制造客户密度集中在北宁、北江、海防等走廊。 | 如果选择北部，应按“河内入口 + 北宁/北江/海防工厂带”来验证。 |
| 把中部理解成低成本首站。 | 成本低不等于客户密度高，也不等于销售效率高。 | 中部应以锚点项目、园区专项和行业项目为前提。 |
| 同时跑北中南。 | 预算、时间、人员和后续跟进无法闭环。 | 首轮只设一个核心验证区和一个观察区。 |

# 03 Yundinh 的区域判断框架

**Yundinh 不把区域看成“城市选择”，而看成客户密度、客户类型、进入通道、交付半径和组织承受力五个验证变量的组合。**

### 五个验证变量

| 变量 | 需要验证什么 | 典型问题 |
| --- | --- | --- |
| 客户密度 | 目标客户是否足够集中，能否形成连续拜访和样本验证。 | 首轮能否找到 20 家真实目标客户？ |
| 客户类型 | 决策者在工厂、总部、渠道商、园区、总包商还是投资方。 | 谁发起需求，谁决定预算？ |
| 进入通道 | 直连客户、系统集成商、代理、园区、协会、展会哪个更有效。 | 哪个通道能真正推动到会议和下一步？ |
| 交付半径 | 售后、备件、工程师、培训、本地响应是否可行。 | 客户是否相信你能在越南负责？ |
| 组织承受力 | 企业是否能承担当地成本、管理复杂度和长期跟进。 | 进入这个区域后，谁来跟，怎么跟，跟多久？ |

### 区域选择的五步验证法

| 诊断 | 假设 | 验证 | 判断 | 路径 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 企业为什么要进越南，首轮目标是什么。 | 哪个区域最可能承载客户场景。 | 用客户、伙伴、园区、协会、访谈和公开资料交叉核验。 | 确定核心验证区、观察区和暂缓区域。 | 形成 30/60/90 天行动方案。 |

# 04 北部：制造客户密度验证带

**北部的关键词不是“首都”，而是制造密度。对以工厂现场、出口制造、电子链条、精密制造和对华供应链协同为目标的中国 B2B 企业，北部通常更适合作为首轮核心验证区。**

### 北部关键事实

| 产业走廊 | 公开资料信号 | Yundinh 判断 |
| --- | --- | --- |
| 河内入口 + 北宁/北江制造密度 + 海防港口与出口制造。 | 河内 10 个在运工业园；北宁 16 个集中工业园；北江 2025 年上半年已有 17 个工业园；海防 2024 年吸引 FDI 约 47 亿美元；北部工业土地均价约 141 美元/平方米/租期，入驻率约 86%。 | 北部不是单纯低成本区域，而是一条高密度制造验证带，尤其适合工厂车间端产品、出口制造链条和对华供应链协同验证。 |

### 北部更适合谁

| 客户类型 | 为什么北部优先 |
| --- | --- |
| 工业设备、自动化、机器人、检测设备企业 | 北部电子、电气、精密制造和外资工厂密度高，更容易形成连续工厂验证。 |
| 工业软件、MES、QMS、追溯、设备管理企业 | 适合围绕工厂车间端、质量端、设备端做场景验证。 |
| 维修保养、备件、MRO、工业服务企业 | 制造密度高，客户对稳定生产、质量和维护效率有持续需求。 |

| 客户类型 | 为什么北部优先 |
| --- | --- |
| 服务于中国供应链迁移的企业 | 更容易利用中方客户、供应商、设备商和集团工厂关系做低阻力验证。 |

## 北部仍需验证的问题

| 验证问题 | 为什么重要 |
| --- | --- |
| 目标客户是否集中在 2-3 个可连续拜访的省市? | 否则客户密度优势无法转化为验证效率。 |
| 采购入口在越南工厂、本地集成商、区域总部还是中国总部? | 入口不同, 销售路径完全不同。 |
| 是否必须依赖系统集成商、EPC、指定经销商或供应商名录? | 决定是否能直连客户。 |
| 售后服务和备件响应是否能覆盖北宁、北江、海防等点位? | 工业客户会把交付能力作为采购前置条件。 |

# 05 南部：商业前台 + 多行业扩散带

**南部的关键词不是“制造最便宜”，而是商业前台、服务生态、多行业制造和港航物流叠加。如果企业需要客户总部、区域销售、渠道管理、物流供应链、企业服务、能源服务、港航重工或综合制造场景，南部通常更适合作为首轮核心验证区。**

### 南部关键事实

| 产业走廊 | 公开资料信号 | Yundinh 判断 |
| --- | --- | --- |
| 胡志明市商业前台 + 平阳/同奈制造密度 + 隆安外溢承接 + 巴地头顿港口能源重工。 | 平阳 29 个工业园、约 50 万工业园区劳动者；同奈 32 个在运工业园；隆安已设立 37 个工业园，其中 20 个在运；巴地头顿 13 个工业园；2024 年胡志明市港口吞吐量超过 910 万标箱；南部工业土地均价约 191 美元/平方米/租期，入驻率约 90%。 | 南部不是单点市场，而是商业入口、制造外溢、物流分拨和重工业场景共同构成的进入区。 |

### 南部更适合谁

| 客户类型 | 为什么南部优先 |
| --- | --- |
| 物流供应链、仓储、冷链、WMS/TMS 企业 | 南部兼具港口、仓储、制造、内销、分拨和总部客户。 |
| 企业服务、总部软件、区域管理工具 | 胡志明市更容易接触总部、投资方、渠道和服务生态。 |
| 工商业能源、节能、环保、公辅服务企业 | 平阳、同奈、隆安、巴地头顿均有园区和能源服务场景。 |
| 区域分销、售后网络、渠道管理型企业 | 南部商业前台和服务商生态更完整。 |
| 多行业工业服务企业 | 客户类型丰富，适合做跨行业机会筛选。 |

### 南部仍需验证的问题

| 验证问题 | 为什么重要 |
| --- | --- |
| 客户决策是在胡志明市总部，还是在周边工厂现场？ | 决定销售前台和技术支持如何配置。 |
| 平阳、同奈、隆安、巴地头顿哪个点位真正匹配产品？ | 南部内部差异大，不能只说“看胡志明”。 |
| 本地服务商是销售资源，还是交付资源？ | 两者能力不同，合作边界必须分开。 |
| 南部综合成本是否进入报价模型？ | 土地、交通、人员、服务外包和物流成本会影响项目利润。 |

# 06 中部：锚点项目与专项机会区

**中部的关键词不是“折中”，也不是“更便宜”，而是专项机会。中部适合有明确锚点客户、园区项目、高新区场景、汽车机械链、港口物流或经济区机会的企业。对通用型 B2B 企业，它多数情况下更适合作为观察区。**

### 中部关键事实

| 产业走廊 | 公开资料信号 | Yundinh 判断 |
| --- | --- | --- |
| 岘港高新区/数字化/制度创新 + 广南/楚莱汽车机械/港口物流/经济区项目。 | 岘港截至 2024 年 5 月拥有 1,020 个 FDI 项目，总资本约 43 亿美元；广南到 2024 年底有 201 个活跃 FDI 项目；楚莱开放经济区截至 2024 年中已有 14 个工业园，面积超过 3,400 公顷；中部工业地价估算多在 50-70 美元/平方米/租期区间。 | 中部具备成本和政策空间，但客户密度、项目周期和服务生态与北部、南部不同，更适合定点做深。 |

## 中部更适合谁

| 客户类型 | 为什么中部可以前置 |
| --- | --- |
| 工业软件、园区数字化、数据中心/ICT 配套企业 | 岘港高新区和数字技术导向更适合项目型突破。 |
| 汽车机械装备、焊装、涂装、冲压、机械加工企业 | 广南/楚莱具有汽车机械和开放经济区属性。 |
| 港口物流设备、园区基础设施、公辅服务企业 | 楚莱港、经济区和园区项目更适合工程型机会。 |
| 已有锚点客户或地方项目线索的企业 | 中部适合“定点做深”，而不是“撒网起量”。 |

> 谨慎建议
> 如果没有明确锚点客户，只希望靠低成本打开市场，中部不应作为首轮核心区。对通用型工业设备、通用型企业服务和泛渠道拓展企业，中部多数情况下更适合作为观察区。

# 07 行业 - 区域匹配表

### 不同企业应先看哪里

| 行业方向 | 首看区域 | 次看区域 | Yundinh 判断 |
|---|---|---|---|
| 工业设备 | 北部 | 南部 | 电子、精密制造、出口工厂看北部；包装、塑料、食品、港口、公辅和多行业制造可提高南部优先级。 |
| 自动化 | 北部 | 南部 | 车间端、电子线、精密制造优先北部；仓储自动化和多行业集成可优先南部。 |
| 工业软件 | 北部或南部 | 中部专项 | MES/QMS/EAM/追溯等车间端优先北部；WMS/TMS、总部协同和区域管理优先南部；园区数字化可看中部。 |
| 物流供应链 | 南部 | 北部 | 南部兼具港口、仓储、内销、总部和制造外溢；北部适合出口制造配套物流。 |
| 工商业能源与节能 | 南部 | 北部海防 | 巴地头顿、平阳、隆安、同奈具备港口、园区、重工、公辅和能源服务场景；海防可作北部观察点。 |
| 企业服务 | 南部 | 北部 | 胡志明市更适合总部、渠道、投资方和专业服务生态；制造导向企业服务可同时观察北部。 |
| 高新区/汽车机械/项目型基础设施 | 中部或北部 | 南部 | 只有锚点客户、园区项目或行业项目明确时，中部才适合前置。 |

# 08 核心验证区 + 观察区策略

**Yundinh 不建议中国 B2B 企业首轮就北中南同时铺开。更务实的方式是：用一个核心验证区形成闭环，用一个观察区补充判断。**

> 核心验证区要做深
> 核心验证区不是去看一圈，而是找 20 家目标客户、5 家潜在伙伴、2-3 个园区或协会入口、1 个本地交付支持点，形成客户场景、进入通道、服务半径和下一步投入判断。

### 首轮区域组合建议

| 客户类型 | 核心验证区 | 观察区 | 这样配置的原因 |
|---|---|---|---|
| 出口制造链配套企业 | 北部 | 南部 | 先用北部工厂密度验证产品场景，再观察南部跨行业扩张能力。 |
| 工业设备/自动化企业 | 北部 | 南部 | 北部适合车间端和电子精密制造验证；南部适合多行业、包装、物流和服务生态观察。 |
| 物流、仓储、企业服务、总部软件 | 南部 | 北部 | 先在南部建立商业前台和服务商网络，再观察北部制造客户专业深度。 |

| 客户类型 | 核心验证区 | 观察区 | 这样配置的原因 |
| --- | --- | --- | --- |
| 能源、公辅、港航、重型工程 | 南部 | 北部海防 | 先看巴地头顿、隆安、平阳、同奈等港口和园区场景，再观察海防。 |
| 高新技术园区、数字化园区、汽车机械链 | 中部或北部 | 南部 | 若已有岘港高新区或楚莱锚点，可把中部设为核心；若无锚点，仍建议先北部或南部。 |
| 只是泛泛了解越南 | 暂不设核心区 | 北部/南部轻观察 | 先做进入意图诊断，不急于做区域投入。 |

> 观察区要做轻
> 观察区的任务不是同步铺开销售，而是采样、补证和观察下一轮是否值得进入。观察区只判断是否值得进入下一阶段，不应投入大量商务拜访、伙伴签约或固定团队成本。

## 09 30/60/90 天首轮验证路径

### 阶段化区域验证路径

| 阶段 | 时间 | 核心任务 | 阶段产出 | 判断点 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 准备阶段 | 0-30 天 | 梳理产品、客户画像、已有越南线索、区域假设、本地化材料和服务条件。 | 进入诊断纪要、区域假设清单、最小客户名单、资料缺口表。 | 是否具备对外验证的基础材料和清晰假设。 |
| 市场验证阶段 | 31-60 天 | 围绕核心验证区筛选 20 家目标客户、5 家伙伴、2-3 个园区/协会入口，并做初步沟通。 | 客户画像、伙伴方向、区域优先级、风险边界、待核验问题。 | 客户是否有真实痛点，伙伴是否具备推进能力。 |
| 商务验证阶段 | 61-90 天 | 对高意向客户和伙伴做深度沟通，必要时安排越南商务拜访、展会验证或现场走访。 | 下一阶段拜访方案、试点建议、预算建议、服务边界和行动计划。 | 是否值得进入商务考察、展会支持或验证项目深化。 |

### 先做、暂缓、转介

| 现在先做 | 暂缓做 | 需要专业机构确认 |
| --- | --- | --- |
| 明确客户画像和首轮核心验证区。 | 全国铺开拜访。 | 公司设立、投资许可、税务申报、劳动关系。 |
| 建立 20 家目标客户和 5 家伙伴初筛名单。 | 未验证伙伴能力就签独家代理。 | 合同审查、代理授权、付款路径、税票口径。 |
| 准备英文/越文基础材料、案例和服务说明。 | 没有售后方案就承诺交付。 | 用工合规、广告审批、数据合规。 |
| 用园区、协会、展会和本地访谈交叉验证。 | 把一次商务考察当成市场进入本身。 | 大额投资、长期租赁、固定团队雇佣。 |

## 10 15 个客户诊断问题

### 区域选择诊断问题

| 序号 | 问题 |
| --- | --- |
| 1 | 你的前 20 个目标客户更多是电子/精密制造，还是多行业综合制造？ |
| 2 | 你的产品更偏向工厂车间端，还是总部管理端/区域运营端？ |
| 3 | 决策者通常在工厂、越南区域总部、中国总部，还是渠道总部？ |
| 4 | 首轮进入更需要高频见面，还是高客单价项目？ |
| 5 | 首单是否需要大量安装、调试、培训和售后驻场？ |
| 6 | 是否必须依赖系统集成商、EPC、代理商或经销商才能进场？ |
| 7 | 目标客户里，韩资、日资、台资、中资、越资分别占比多高？ |
| 8 | 产品是否需要靠近深水港、保税物流、重工业或能源场景？ |
| 9 | 产品是否更容易在汽车机械链、高新区或园区基础设施项目中落地？ |
| 10 | 企业需要的是首批样板客户，还是更广阔但更分散的潜在线索？ |
| 11 | 团队能否承受南部更高的综合商务成本和更复杂的前台管理？ |
| 12 | 团队需要更多制造现场人才接触，还是软件、管理、咨询和服务型人才？ |
| 13 | 是否必须与中国供应链、华南/华东工厂或中方设备商保持高频协同？ |
| 14 | 解决方案是否涉及 ESG、能耗、碳足迹、绿色园区或客户审厂要求？ |
| 15 | 若半年内拿不到锚点客户，企业是否仍能承受中部“做深不做广”的销售节奏？ |

# 11 待本地访谈核验的问题

## 公开资料之后还要问什么

| 待核验问题 | 为什么需要本地确认 |
| --- | --- |
| 北宁、北江、平阳、同奈、隆安等地工业园数量应采用哪一种口径。 | 不同口径会影响客户密度和进入优先级判断。 |
| 北部电子链和南部多行业制造带里，哪些中国供应商已成为指定代理、集成商或维保商。 | 这类资源可能成为低阻力进入杠杆。 |
| 河内与胡志明市总部客户是否拥有周边工厂采购决策权。 | 决定销售前台应设在商务入口还是工厂密集省份。 |
| 海防、巴地头顿、楚莱客户最常见的外部供应商采购入口是什么。 | 不同场景需要不同通道，不能简单找代理。 |
| 中部高新区和开放经济区项目处于招采早期、立项阶段，还是政策宣传阶段。 | 决定中部是否适合作为核心验证区。 |
| 头部 FDI 工厂对中国供应商最大的顾虑是价格、交付、ESG、语言、合规还是售后。 | 决定本地化资料、报价和伙伴配置方式。 |
| 工业软件、自动化和设备企业进入越南时，最有效入口是行业协会、园区管委会、集成商、华商圈，还是日/韩商会网络。 | 决定首轮连接路径。 |
| 若采用“核心验证区 + 观察区”，最合适的本地团队配置应放在哪里。 | 决定后续商务拜访和长期推进成本。 |

# 12 研究口径与资料来源

Yundinh 正式报告不把 Deep Research 底稿中的链接和脚注逐条堆进正文。正文优先呈现判断、验证问题和下一步路径；资料来源在独立模块集中说明，用于交代证据口径、可信边界和后续项目核验方式。

### Yundinh 来源呈现规则

| 口径 | 正式报告处理方式 |
| --- | --- |
| 正文表达 | 判断优先，不逐段密集放脚注，避免报告变成资料汇编。 |
| 来源展示 | 末尾集中展示来源类型、代表来源、使用方式和使用边界。 |
| 高敏内容 | 涉及税收、法律、用工、投资许可、数据合规、区域政策等内容，必须确认资料日期和适用范围。 |
| 项目阶段 | 形成完整证据台账，包括链接、截图、访谈记录、样本清单和证据等级。 |

### 资料来源与使用方式

| 来源类型 | 代表来源 | 使用方式 |
| --- | --- | --- |
| 越南官方与地方政府 | MPI/FIA、地方政府门户、工业园管理机构、经济区管理机构 | 支撑 FDI、工业园、区域政策和园区事实。 |
| 国际机构与商协会 | World Bank、JETRO、VCCI/PCI、EuroCham | 支撑营商环境、企业痛点和物流/经营指标。 |
| 一线顾问机构 | Savills、Cushman & Wakefield、CBRE | 支撑工业地产、租金、入驻率和区域比较。 |
| 越南主流媒体与行业媒体 | VietnamPlus、Vietnam News、Vietnam Briefing、China Briefing | 支撑项目动态、区域报道和行业背景。 |
| 后续本地访谈 | 园区、协会、服务商、客户、专家 | 支撑采购入口、伙伴能力、服务半径和项目级判断。 |

> 边界说明
> 完整链接、截图和原始资料保留在 Deep Research 归档底稿中。涉及具体设立、税务、劳动关系、合同审查、投资许可和数据合规事项，应由越南持牌专业机构确认。

YUNDINH
ADVISORY · 云定咨询

# 越南真正值得优先进入的，不一定是最热的城市，也不一定是成本最低的地区。

真正值得优先进入的，是能让目标客户、进入通道、交付方式和组织能力同时闭环的那条产业带。进入越南前，先选一个核心验证区，一个观察区；先验证客户场景、伙伴路径和本地交付条件；再决定是否拜访、参展、设点、招人或推进长期增长。

适合启动初步诊断的企业

| 适合启动诊断 | 不适合直接推进 | 建议准备 |
| --- | --- | --- |
| 已有成熟产品、初步越南计划、展会/拜访意向，或需要判断首轮进入区域的中国 B2B 企业。 | 只想获取联系人、要求保证订单、没有产品案例，或要求绕过专业合规确认直接落地的客户。 | 产品资料、行业案例、目标客户假设、现有越南线索、预算时间表和管理层关注问题。 |

Yundinh Advisory | 云定咨询
Ho Chi Minh City, Vietnam
进入越南前，先把机会验证成路径
联系人、电话、邮箱和二维码可在正式发送前补充