

越南商务文化与 合作伙伴管理报告

进入越南前, 先把合作关系验证成路径。
本报告帮助中国 B2B 企业判断代理、经销、SI、
本地服务商、园区和协会关系如何验证与管理。

伙伴验证

商务沟通

尽调边界

30天推进

适用对象: 计划在越南寻找代理、经销、SI、本地服务商、园区和协会资源的中国 B2B 企业

报告版本: 正式报告 V1.0

报告日期: 2026-06-05

提交方: Yundinh Advisory | 云定咨询

00 封面主张

很多中国企业进入越南时,第一反应是找一个“有资源的人”。

常见问题包括:

- 有没有靠谱代理商。
- 有没有全国总代。
- 有没有认识园区、协会或政府的人。
- 能不能介绍本地客户。
- 能不能帮忙参加展会或安排拜访。
- 能不能把越南的事情交给本地伙伴推进。

这些问题都现实,但容易把事情想简单。

Yundinh 的判断是:

Yundinh 判断

在越南,合作伙伴不是资源替代品,而是需要被验证、被分工、被约束和被持续管理的市场进入变量。

越南市场的商务推进,既依赖面对面、层级、关系和长期信任,也依赖正式材料、会后推进、价格纪律、服务边界、合规意识和持续复盘。一个人能介绍客户,不等于能承担销售;能做销售,不等于能做实施;能做实施,不等于能维护价格、售后和品牌。

对中国 B2B 企业而言,进入越南前真正需要回答的不是“谁有资源”,而是:

- 这个伙伴到底适合验证什么。
- 它能承担销售、交付、售后、区域覆盖中的哪一段。
- 它的客户、案例、团队和能力是否可复核。
- 它是否代理竞品,是否存在利益冲突。
- 它能不能遵守报价、项目保护和服务边界。
- 企业自己必须保留哪些判断权,哪些可以授权。
- 30 天内如何判断继续、暂停还是淘汰。

本报告不是越南商务礼仪手册,也不是代理商推荐清单,而是帮助中国企业把“找伙伴”变成一套有证据、有边界、有下一步动作的合作验证路径。

01 重要说明

本报告用于商业判断、伙伴识别、会议准备、合作边界设计、尽调清单、会后推进和 30 天验证路径,不构成代理推荐、客户名单承诺、政府资源承诺、园区资源承诺、订单预测、销售结果承诺、法律意见、税务意见、投资建议、合规意见或反贿赂审查意见。

涉及代理、经销、独家、排他、价格维护、项目报备、反商业贿赂、竞争法、税务发票、进口资质、劳动用工、数据处理、政府或国企项目、公共关系、付款、争议解决等事项，应由越南律师、税务师、会计师、合规顾问和客户内部法务逐项确认。

Yundinh 的角色不是替客户承诺“找到某个资源”，而是帮助客户先判断：

- 越南合作伙伴应该分成哪些类型。
- 每类伙伴适合验证什么、不适合承担什么。
- 第一次会面前要准备什么材料。
- 会中如何识别真实决策者和真实承诺。
- 会后如何用证据和行动压缩模糊兴趣。
- 合作边界应该怎样设计，才能避免价格、售后、排他和合规风险。

02 Yundinh 管理层判断

Yundinh 管理层判断

判断	对中国 B2B 企业的含义	下一步验证
越南“伙伴”不是单一角色。代理、经销、SI、本地服务商、协会、园区和咨询机构验证的是不同问题。	不能用“有没有资源”一把尺衡量所有对象。	先定义要验证客户、渠道、服务、区域、合规还是行业网络。
面对面和关系维护重要，但关系不能替代证据。	开过会、加了联系方式、对方表示“可以研究”，都不等于承诺。	用会议纪要、资料清单、下一步动作、试报价和案例回访验证承诺。
越南合作推进常常在会后内部形成。	第一次会议通常是正式介绍，真正推进靠会后协调。	会前给资料，会中识别角色，会后 48 小时内固化 action items。
全国总代不应前置。	越南区域差异、行业差异和服务半径差异很大。	默认从非独家、限区域、限行业、限期限的试运行开始。
合作伙伴尽调不能只查主体，还要核验能力。	真假公司不是唯一风险，更大的风险是承诺与执行不一致。	做客户回访、试报价、技术答疑、服务响应模拟和利益冲突披露。
企业必须保留关键判断权。	市场判断、关键客户、价格底线、重大售后和品牌表述不宜外包。	把可授权环节和不可让渡环节写进合作边界表。
Yundinh 更适合做验证控制塔，而不是资源中介。	客户不应只问“能不能介绍人”，而应问“这次合作验证了什么”。	以 30 天合作验证冲刺替代一次性找代理。

03 客户常见误区

误区一：只看“有资源”

越南市场确实重视关系与信任，但“有资源”是一个过于笼统的说法。一个人可以约见某个客户或协会，并不代表他能持续推进需求、维护价格、承担售后、处理投诉或执行长期渠道策略。

更稳妥的做法，是把资源拆成四类证据：

- 可引荐对象是否真实。
- 过往合作是否可回访。
- 引荐后是否能形成下一步动作。
- 对方是否愿意承担明确责任。

误区二：过早谈全国总代

很多中国企业第一次来越南，就想找全国总代理。问题在于，越南南部、北部、中部的产业结构、商务习惯、服务半径和本地网络并不相同。一个南部资源很强的人，未必能覆盖北部电子链；一个懂园区的人，未必懂工业软件或设备售后。

Yundinh 建议默认从以下方式开始：

- 非独家。
- 限行业。
- 限区域。
- 限客户群。
- 限试运行期。
- 用验证结果决定是否升级合作。

误区三：把代理、经销、SI、本地服务商混成一类

代理商适合前端引荐，经销商适合库存与覆盖，系统集成商适合方案落地，本地服务商适合安装维保，协会和园区适合信息、连接和场景验证。混用这些角色，会导致企业把错误责任交给错误对象。

例如，让代理商承担售后，不一定可行；让协会承诺客户，不现实；让系统集成商做全国分销，也未必符合它的商业模式。

误区四：会议结束就等回复

在越南，第一次会议往往只是介绍和建立信任，不等于进入实质承诺。如果会后没有纪要、资料、责任人、截止日期和下一步动作，很多“有兴趣”会自然消失。

更稳妥的做法，是在会后 48 小时内完成：

- 双语会议纪要。
- 双方 action items。
- 对方需提供的资料清单。
- 下一次会议或联合拜访时间。
- 明确的继续、待补充或淘汰判断。

误区五：只用英文和中文材料

大城市和国际业务环境中英语可以工作，但越南商务、技术、官方流程、培训和现场执行中，越文仍然重要。尤其是产品涉及设备、安装、售后、工业软件、培训、SOP、报价条款和安全责任时，只靠中文或英文材料容易在执行层面断层。

最低准备应包括：

- 1 页英越或中越对照公司简介。
- 1 页目标行业场景说明。
- 1 页产品/服务边界说明。
- 关键术语表。
- 会议议程和问题清单。

误区六：让伙伴替代总部判断

本地伙伴可以帮助接触客户、做翻译协调、安排拜访、处理现场服务和提供信息。但企业自己必须掌握市场判断、关键报价、关键客户、产品边界、重大售后、冲突裁决和合作升级节奏。

如果把这些判断全部外包给本地伙伴，企业进入越南就会变成“被当地叙事牵着走”。

04 本报告回答的关键问题

1. 越南商务文化为什么不能被简化为“找关系”。
2. 代理商、经销商、系统集成商、本地服务商、协会、园区和咨询机构分别适合验证什么。
3. 中国企业在越南找伙伴时最常见的误区和风险是什么。
4. 越南会议推进、会后跟进和承诺表达有什么特点。
5. 合作伙伴尽调应该查哪些证据，而不只是查主体是否合法。
6. 独家、排他、区域覆盖、价格维护、售后责任和利益冲突应如何设计边界。
7. 如何用 30 天验证周期判断伙伴是否值得继续推进。
8. Yundinh 如何把“找伙伴”转成市场进入验证项目的一部分。

05 越南合作伙伴类型图谱

越南市场里，“合作伙伴”至少应拆成七类。每一类角色适合验证的问题不同，不能混用考核标准。

越南合作伙伴类型图谱

伙伴类型	常见角色	更适合验证什么	不宜高估什么
代理商	商业中介、销售撮合、客户引荐	线索获取、客户触达、投标信息、早期商机判断	安装、售后、库存、信用承担和项目管理能力
经销商	采购并转售、区域覆盖、备货	价格接受度、回款、渠道执行和快速铺货	复杂方案销售和长期技术服务
系统集成商	方案打包、系统兼容、工程交付	客户场景、技术选型、项目集成、调试实施	全国渠道覆盖和长期分销意愿
本地服务商	安装、维保、巡检、培训、备件	服务半径、现场响应、越文化文档和SLA	替代总部做产品判断和重大售后裁决

伙伴类型	常见角色	更适合验证什么	不宜高估什么
协会/商会	连接、活动、行业目录、政策对话	行业地图、活跃企业、政策摩擦和商务活动入口	销售代理、订单承诺或商业背书
园区/开发商	选址、投资支持、落地协调	区域路径、产业集聚、劳动力、物流半径和配套服务	终端客户需求和渠道能力
咨询机构	市场理解、结构化筛选、尽调与路径设计	假设、短名单、风险、进入方式和推进节奏	订单、代理、批文或最终成交承诺

Yundinh 判断

企业不是先问“谁最有资源”，而是先问“我现在要验证哪一种问题”。

如果要验证客户需求，就找终端客户、行业协会和有真实案例的伙伴。

如果要验证服务半径，就找本地服务商和系统集成商。

如果要验证区域落地，就找园区、当地顾问和行业客户。

如果要验证渠道合作，就必须同时看客户、价格、售后和冲突边界。

06 越南商务沟通和会议推进特点

越南商务推进不能完全照搬中国企业熟悉的“拉群、报价、快速承诺、边谈边定”节奏。更常见的节奏是：先认识、先理解、先内部对齐，再逐步形成真实承诺。

面对面仍然重要

越南 B2B 会议中，面对面会面、正式介绍、资料准备和后续关系维护仍然非常重要。第一次会议通常更像正式介绍，而不是直接成交会。

建议会前准备：

- 会议议程。
- 目标客户场景。
- 英越或中越材料。
- 需要对方提供的资料清单。
- 希望对方安排的参会角色。

承诺表达偏含蓄

越南会议中，对方说“可以研究”“可以看看”“有机会合作”，不等于已经形成明确承诺。真正的决策往往需要会后内部协调，桌上看起来的决策者也未必拥有最终拍板权。

Yundinh 建议只把以下内容视为有效推进信号：

- 明确谁负责下一步。
- 明确下一次会议时间。
- 明确需提供的资料。

- 明确可以安排客户、技术或服务验证。
- 明确报价、试点或边界确认的时间点。

价格谈判不是一次性动作

即使原则上达成合作, 越南伙伴或客户仍可能继续谈条件。价格不应孤立讨论, 而应和付款、服务、培训、备件、独家、项目保护、样机和售后责任一起设计。

企业必须保留:

- 底价和特批权限。
- 项目报备规则。
- 关键客户保护规则。
- 折扣审批规则。
- 代理和经销报价边界。

Zalo 不能被忽视

越南商务沟通中, 电话、邮件、消息应用和面对面沟通并行存在。Zalo 在越南本地商务沟通中的重要性明显高于很多中国企业的预期。

对中国企业来说, 不能只准备微信和邮箱, 也要准备 Zalo 联系方式、越语沟通材料和会后跟进机制。

07 合作伙伴筛选尽调六组证据

越南伙伴筛选不能只查“公司是否存在”，还要核验能力是否真实、承诺是否可执行、风险是否可控。

合作伙伴筛选尽调六组证据

检查维度	建议核验内容	应索取或观察的证据	典型红旗
公司主体与合法性	注册主体、股东、法定代表人、业务范围、收款主体	ERC/IRC、税号、办公地址、银行信息、负责人名片	只用个人推进；主体与收款方不一致
行业客户与案例	最近 24 个月服务过哪些客户，是卖货还是交付方案	3-5 个可回访案例、项目边界、联系人、照片或简版案例	只有客户 logo，没有可核验细节
区域覆盖与团队	覆盖胡志明、平阳、同奈、隆安、河内、北宁、海防等哪些区域	驻地、工程师、差旅安排、分包商名单	口头说全国覆盖，但没有工程资源单
技术能力与售后	选型、安装、调试、培训、备件、SLA、越文文档	工程履历、服务工单、培训材料、SLA 样本	销售强、技术弱；售后推给原厂
商业纪律	报价权限、折扣边界、项目保护、付款条件、税费处理	报价模板、审批链、项目报备表	报价口径混乱，低价抢单
利益冲突与合规	竞品代理、关联总包、设计院关系、公共关系敏感点	竞品清单、冲突声明、合规承诺	拒绝披露冲突，依赖灰色协调

Yundinh 判断

尽调的核心不是证明对方“不是骗子”，而是判断它是否适合你的行业、区域、交付要求和合作模式。

一个适合做客户引荐的人，不一定适合做售后；一个适合做安装的人，不一定适合做渠道；一个适合做行业活动连接的人，不一定适合做商业代理。

08 合作边界设计

进入越南时,真正需要设计的不是“签不签代理”,而是哪些权力可以授权,哪些判断必须自己掌握。

非独家优先

除非已经通过验证周期证明对方具备覆盖、服务、报价、客户和投入能力,否则不建议一上来签全国独家。

更合理的初始结构通常是:

- 非独家。
- 限区域。
- 限行业。
- 限客户类型。
- 限试运行期。
- 设定升级条件。

排他要用门槛触发

排他或半独家不应来自口头承诺,而应来自可验证门槛:

- 区域覆盖证据。
- 客户管道真实性。
- 报价纪律。
- 样机或市场投入。
- 服务响应能力。
- 案例复核通过率。
- 冲突披露完整度。

区域授权不能默认全国

越南南部、北部、中部的客户结构和服务半径不同。更适合的授权单元通常是工业带、省市圈或行业场景,而不是抽象全国。

例如:

- 南部制造业带。
- 北部电子与高端制造带。
- 冷链仓配项目。
- 工业节能改造项目。
- 电子工厂工业软件项目。

售后责任必须拆层

建议至少拆成三层：

- L1: 现场响应、安装、巡检、基础培训。
- L2: 远程支持、标准故障处理、备件协调。
- L3: 根因分析、重大升级、产品判断、关键客户投诉。

L1 可以授权给本地服务商或 SI; L3 不宜完全外包。

09 可授权与不可让渡的边界

可授权与不可让渡的边界

环节	企业自己掌握	可授权对象	备注
市场判断与客户优先级	是	否	必须由企业自己掌握
线索引荐与本地联系	部分	代理、协会、咨询机构	可授权, 但要记录来源和下一步
报价执行	部分	代理/经销商	特批、底价、关键客户必须保留
安装与基础维保	否	本地服务商/SI	需定义 SLA 和备件责任
重大故障与升级裁决	是	否	不宜完全外包
排他与区域授权	是	否	必须以验证结果为前提
品牌表述与案例使用	是	否	防止夸大承诺或错误宣传
合规红线	是	否	公共关系、费用、佣金和第三方风险需专业确认

Yundinh 判断

可授权的是执行效率, 不可让渡的是市场判断权。

企业进入越南, 最怕的不是没有人帮忙, 而是把关键判断交给尚未验证的人。

10 30 天合作验证路径

进入越南的第一轮合作验证, 不宜做成签约仪式, 而宜做成 30 天验证冲刺。

30 天合作验证路径

时间段	目标	建议动作	产出物
会前 7 天	形成验证假设	明确行业、客户场景、伙伴类型; 发送双语资料和会议议程	会议目标卡、资料包、问题清单
会中当天	识别真实角色和边界	问谁决策、谁报价、谁服务、谁覆盖、是否有竞品	现场观察记录、角色图
会后 48 小时	压缩模糊兴趣	发送纪要、action items、资料清单和下一次动作	会后推进表
第 3-7 天	初步真伪核验	核对主体、案例、区域覆盖、团队配置	伙伴筛选表第一版
第 7-14 天	能力验证	试报价、技术问答、服务响应方案、必要时联合客户会	报价样本、技术答卷、服务方案
第 14-21 天	利益和边界验证	披露竞品、冲突项目、区域计划和市场投入意愿	冲突声明、合作边界确认表
第 21-30 天	试运行判断	启动非独家试点, 限定区域、客户群、期限和 KPI	试点合作建议书

Yundinh 判断

30 天的目标不是一定签约, 而是拿到“继续、暂停或淘汰”的明确判断。

如果 30 天内对方无法提供案例、团队、报价、服务边界和下一步动作, 就不应仓促签独家或把越南市场交给它。

11 Yundinh 工具表格

以下工具适合在 Yundinh 市场进入验证项目、商务拜访项目、展会后推进项目中复用。

伙伴筛选表

字段	填写说明
伙伴类型	代理 / 经销 / SI / 本地服务商 / 协会 / 园区 / 咨询
目标行业适配度	工业设备、自动化、工业软件、仓储冷链、能源节能、环保、包装、企业服务
已验证客户/案例	客户名、行业、年份、项目边界、可回访联系人
区域覆盖	HCMC / Binh Duong / Dong Nai / Long An / Hanoi / Bac Ninh / Hai Phong
商业能力	线索获取、报价、回款、项目报备、价格纪律
技术服务能力	安装、调试、培训、备件、SLA、越文化文档
竞品与利益冲突	竞品代理、总包绑定、设计院关系、关联服务商
风险评级	低 / 中 / 高
下一步验证动作	reference call / quote test / visit / service drill

会议目标卡

字段	填写说明
本次会议目标	验证需求 / 验证伙伴 / 验证区域 / 验证服务 / 验证关系
关键假设	例如“对方是否具备南部电子工厂项目集成能力”
必问问题	谁决策、谁报价、谁售后、谁覆盖、是否有竞品、下一步是什么
需要对方提供	案例、客户名单、工程团队、报价流程、冲突声明
我方不可让渡项	关键价格权、关键客户权、技术边界、品牌表述
会后触发条件	通过 / 待补充 / 淘汰

会后推进表

字段	填写说明
会后结论	兴趣信号、真实疑虑、隐藏风险
双方动作	谁负责、何时完成、交付什么
证据状态	已拿到 / 待补充 / 无法提供
风险提示	价格、交付、合规、冲突、区域错配
下次动作	联合拜访 / 技术会 / 试报价 / 案例回访

12 客户诊断问题

以下问题适合在客户项目启动访谈、展会后会面、商务拜访前沟通中使用。

1. 你这次进入越南, 优先验证的是市场需求、渠道伙伴、项目落地, 还是区域路径。
2. 你希望找的是代理商、经销商、SI、本地服务商, 还是其中组合。
3. 你的产品在越南更像卖设备, 还是卖方案、交付和服务。
4. 你的目标客户是工厂、园区、总包、仓储企业、冷链企业、品牌方, 还是政府/国企项目体系。
5. 你能否说清楚一个最典型的越南客户场景。
6. 你希望覆盖南部、北部, 还是先打一个工业带。
7. 你是否已经有潜在会面对象, 这些对象是如何被找到的。
8. 你判断对方“有资源”的依据是什么, 是否可复核。
9. 你现在能接受非独家试点吗, 如果不能, 原因是什么。
10. 你是否有清晰的价格审批、项目保护和折扣规则。
11. 你的售后、安装、培训和备件责任能否拆分成 L1/L2/L3。
12. 你能否提供英越双语资料, 或者至少越文摘要与术语表。
13. 你是否接受通过 reference check、试报价、客户联合拜访来验证伙伴。
14. 你对伙伴代理竞品的容忍边界是什么。
15. 你是否要求伙伴在越南建立专门团队或年度投入。
16. 你是否清楚哪些环节必须由总部掌握, 哪些可以下放。
17. 你在越南更怕什么: 没有客户、价格失控、售后失控、合作伙伴失真, 还是合规风险。
18. 你期望 30 天后拿到的结果, 是签约, 还是一份更明确的继续/停止判断。

13 Yundinh 服务模块

Yundinh 可以把“找合作伙伴”拆成四类服务模块。

Yundinh 服务模块

模块	适合客户	Yundinh 做什么	不承诺什么
伙伴角色地图	不清楚该找代理、经销、SI 还是服务商	拆分目标行业、客户场景和伙伴类型	不承诺直接找到总代
会前会议设计	已经有潜在对象, 但不知道怎么判断	准备材料、会议目标卡和问题清单	不替客户做法律承诺
30 天伙伴验证	需要判断某个对象是否值得推进	组织会后证据、试报价、案例回访和边界确认	不承诺签约或成交

模块	适合客户	Yundinh 做什么	不承诺什么
合作边界建议	准备签非独家、排他或试点合作	输出可授权/不可让渡边界和风险清单	不替代律师审合同

Yundinh 判断

Yundinh 的价值不是替企业“找一个人”，而是帮助企业把“这个人是否值得合作、适合做什么、边界在哪里、下一步如何验证”判断清楚。

14 研究口径与资料来源

本报告基于用户提供的 Deep Research 底稿、2023-2026 年公开资料、越南商务指南、外国商会调查、代理与经销法律资料、园区和协会公开信息、尽调与反贿赂资料、越南本地通信工具资料, 以及 Yundinh 对中国 B2B 企业进入越南的商业判断整理形成。

正式对外版本不采用密集脚注形式。原因是本报告的商业价值不在于堆砌链接, 而在于把公开信息转化为伙伴角色图谱、会议推进规则、尽调证据、合作边界和 30 天验证路径。关键资料源头以“研究口径与资料来源”集中呈现, 完整来源保留在 Deep Research 底稿中。

研究口径与资料来源

资料方向	参考内容	本报告使用方式
越南商务旅行与商业礼仪指南	会议节奏、面对面沟通、翻译、资料准备、谈判特点	判断会前、会中、会后推进方式
外国商会与企业信心调查	行政流程、法规不清、税务、人才和运营摩擦	判断不能把市场风险完全外包给本地伙伴
代理与经销法律资料	代理、经销、独家、竞争法和合同关系	判断合作形态和排他边界
园区与协会公开资料	园区服务、协会网络、行业活动和政策对话	判断园区、协会适合验证什么
尽调与第三方风险资料	主体核验、隐藏负债、税务、内控、红旗处理和反贿赂	判断伙伴筛选与利益冲突核验
越南通信工具研究	Zalo、电话、邮件和消息工具在商务沟通中的使用	判断会后跟进和本地沟通工具
B2B 渠道与关系研究	渠道职能分配、服务质量、关系质量和长期合作效率	判断销售、服务、交付和总部控制边界

仍需本地核验的问题

公开资料不能完全回答以下问题, 建议在 Yundinh 正式项目中通过客户访谈、代理商访谈、SI 访谈、园区和商会访谈补足:

- 在重点行业中, 越南代理商、经销商和系统集成商的真实利润模型分别是什么。
- 本地伙伴对中国品牌最真实的顾虑是质量稳定性、响应速度、价格透明、英文资料, 还是总部直接跳单。
- 南部与北部产业客户对中国供应商的接受门槛是否有显著差异。
- 工业软件、自动化、节能环保等行业, 本地 SI 是否更愿意做项目制, 而不愿承担分销承诺。
- 本地服务商的真实 SLA 能做到什么水平, 哪些区域需要依赖分包。
- 伙伴同时代理多家中国品牌是否普遍, 冲突通常如何处理。
- 报价纪律最容易失控的环节是总代下放、项目报备缺失, 还是终端直接比价。
- 工业园区与协会资源中, 哪些平台更适合做名单验证, 哪些更适合做高质量商务会面。
- 哪些行业更依赖越文资料、培训与本地认证, 哪些行业英文即可起步。
- 中国企业在越南合作失败的最常见原因, 是错选伙伴, 还是没有自己掌握关键判断权。

15 结论：先验证伙伴，再谈授权

越南商务文化的核心，不只是礼貌、吃饭、名片或会面方式。

对中国 B2B 企业来说，更关键的是：在一个重视关系、层级、会后协调和长期信任的市场里，如何把模糊关系转成可验证的商业动作。

Yundinh 对中国企业的建议是：

- 先定义要验证的问题，再决定找谁。
- 先用非独家和限场景试运行，不要急着全国总代。
- 先做能力核验，不要只看关系介绍。
- 先保留价格、关键客户、售后和市场判断权。
- 先用 30 天拿到继续、暂停或淘汰判断。

越南不是不能找伙伴，而是不能把伙伴当作市场判断的替代品。

进入越南前，先把合作关系验证成路径。

进入越南，不是先把市场交给一个伙伴，而是先验证谁适合做什么、边界在哪里。

如果企业还没有判断清楚目标伙伴能验证什么、是否有真实客户和服务能力、是否存在利益冲突、哪些权力可以授权、哪些判断必须自己掌握，就不应急着谈全国总代或独家授权。

适合启动初步诊断的企业

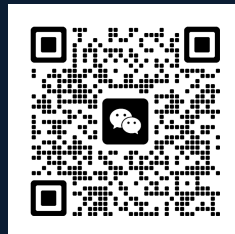
适合启动诊断	不适合直接推进	建议准备
已有越南潜在代理、经销、SI、本地服务商、园区或协会资源，想判断对方适合验证什么、是否值得合作以及边界如何设置。	只想让 Yundinh 直接保证客户、订单、总代、政府关系或审批资源，又不愿意做伙伴核验、边界设计和会后推进的客户。	目标行业、产品资料、候选伙伴名单、价格体系、服务边界、双语材料、已有会面记录和 30 天验证计划。

联系 Yundinh

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：王先生
中国电话/微信：13141387768
越南电话/Zalo：+84 356852127

可先发送公司资料、越南目标、候选伙伴名单或希望验证的问题。

微信



扫码添加微信

Zalo



扫码添加 Zalo