

中国工商业能源与 节能企业越南进入报告

进入越南前, 先把能源机会验证成项目边界。
本报告帮助中国储能、屋顶光伏、EMS、
节能改造和园区能源服务企业判断首轮验证路径。

能源节能

客户场景

项目边界

90天验证

适用对象: 中国储能、屋顶光伏、EMS、节能改造、电力设备和园区能源服务企业

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

很多中国能源与节能企业看越南市场时，第一反应是问：

- 越南是否缺电。
- 工业电价是否上涨。
- 屋顶光伏还能不能做。
- 储能有没有机会。
- 能不能找 EPC 或代理商进入。
- 工业园和工厂是否愿意买单。

这些问题都重要，但不足以直接形成进入判断。

Yundinh 的判断是：

Yundinh 判断

越南工商业能源机会真实存在，但进入越南前必须先把能源机会验证成项目边界。

原因很简单。能源和节能项目不是普通设备销售，它同时牵涉客户负荷、屋顶权属、合同主体、园区配电关系、并网或非逆流安排、消防施工、财税开票、外商承包商税、本地运维和售后 SLA。市场有需求，不等于项目能签；技术可行，不等于合同主体能承接；客户有电费压力，不等于内部审批能通过。

对中国企业而言，第一阶段真正要验证的不是“越南有没有能源市场”，而是：

- 哪类客户最先有真实预算。
- 哪种场景能把降本、保供和绿色合规讲清楚。
- 哪些区域适合做规模，哪些区域适合做韧性。
- 屋顶光伏、BESS、EMS、空压机节能、冷站优化和微电网应如何组合。
- 代表处、越南公司、本地 EPC、园区运营方和客户主体之间如何分工。
- 首个试点项目到底验证设备、合同、财税、施工还是售后。

本报告不是越南能源政策综述，也不是投资收益模型。它是一份给中国工商业能源与节能企业使用的越南进入验证工具。

01 重要说明

本报告用于市场进入判断、客户场景识别、区域优先级排序、项目边界设计、合作伙伴筛选和 90 天验证路径设计。

本报告不构成投资建议、工程设计、收益承诺、并网许可意见、电力交易意见、法律意见、税务意见、会计意见、融资意见或合规意见。涉及 DPPA、屋顶光伏、储能、并网、余电出售、工业园授权售电、EPC 许可、消防、环保、外籍工程师工签、电子发票、外商承包商税、数据跨境和合同主体安排的事项，应由越南律师、税务师、会计师、电力顾问、工程顾问和客户内部法务共同确认。

Yundinh 的角色不是替客户承诺某个电价、补贴、收益率或项目落地结果, 而是帮助客户先判断:

- 越南哪些客户场景值得优先验证。
- 当前政策和地方执行口径会影响哪些商业模式。
- 进入越南应先做客户诊断、园区拜访、伙伴筛选还是试点项目。
- 首个项目必须把哪些边界问清楚, 避免销售承诺超过交付能力。

02 Yundinh 管理层判断

Yundinh 管理层判断

判断	对中国企业的含义	下一步验证
越南工商业能源需求真实, 但需求核心是保供、降本和合规, 不是单一绿色概念。	销售话术不能只讲新能源趋势, 要把电费、停电损失、峰值负荷和供应链减碳压力讲成客户账。	获取 12 个月电费账单、负荷曲线、停电记录和总部 ESG 要求。
储能最稳的入口不是独立套利, 而是与屋顶光伏、削峰、后备保电、电能质量和微电网捆绑。	不宜把中国成熟模型直接复制到越南。	按客户负荷和停电敏感度设计 BESS 使用场景, 而不是先讲容量。
屋顶光伏仍有机会, 但首要收益假设应是自发自用节费。	余电出售、DPPA 和复杂结算不能作为第一阶段默认承诺。	核验屋顶权属、非逆流条件、园区售电关系和地方电力公司受理口径。
南部适合做规模, 北部适合做韧性, 中部适合选点。	不建议全国撒网式找代理。	先在南部和北部各选 2-3 个省市做首轮账户池。
工业园是能源企业进入越南的高价值入口。	园区能一次性暴露客户、屋顶、公用工程和配电边界。	拜访园区运营方, 确认屋顶、配电、租户和授权售电关系。
第一批试点应验证完整项目链条, 而不只是验证设备性能。	试点成败取决于签约、许可、施工、开票、验收和售后。	把试点定义为项目闭环验证, 而不是样机演示。
Yundinh 更适合做进入验证控制塔, 而不是能源项目承包方。	客户应让 Yundinh 帮忙判断场景和路径, 再连接专业机构与本地执行资源。	以 90 天验证项目替代一开始找全国代理或重资产投入。

03 客户常见误区

误区一: 把缺电等同于订单

越南电力供需压力、峰值负荷上升和电价调整, 确实给工商业能源企业创造了更强对话空间。但缺电不是订单。客户是否购买, 还取决于停电损失能否量化、电费账单能否验证、内部预算是否明确、项目是否能开票、施工是否可进场、售后是否能响应。

因此, 第一步不是做全国市场规模测算, 而是识别能提供真实数据、愿意做现场诊断、审批链条相对清晰的客户。

误区二: 把屋顶光伏当作单一产品

在越南, 屋顶光伏不是简单把组件装到屋顶。它会牵涉屋顶权属、租期、结构、消防、配电、逆流限制、余电处理、PPA 或租赁合同、开票主体和园区规则。

对中国企业而言, 更稳妥的表达不是“我们可以帮你做光伏”, 而是:

- 先判断是否适合自发自用。
- 再判断是否需要配储。
- 再判断是否要做非逆流控制。
- 最后才谈 EPC、租赁、ESCO 或长期运维。

误区三：一开始就找 EPC 或代理商

本地 EPC/MEP 很重要, 但它不是越南进入策略的替代品。EPC 能补施工和并网经验, 不一定能判断目标行业; 代理商能介绍客户, 不一定懂项目边界; 园区能给场景, 不一定能承担销售责任。

Yundinh 建议先做客户场景缩圈, 再找对应伙伴。能源企业在越南更需要的是伙伴组合, 而不是一个万能代理。

误区四：只讲节能率, 不讲财税和合同

节能率是技术指标, 不是越南客户内部付款的全部依据。很多项目先卡在谁签合同、谁开票、是否涉及 FCT、发票能否入账、性能保证如何写、节费归属如何确认、故障责任如何界定。

越南能源项目的销售材料应同时准备技术包和商业边界包。

误区五：高估代表处作用

代表处适合市场调研、联络、展示和非盈利活动, 不适合作为商业合同、开票、收款和项目履约主体。能源项目涉及合同、发票、税务、施工和售后, 不能只靠代表处完成商业闭环。

如果企业还未设立越南主体, 就更应先验证项目机会, 再决定是否设点、找本地承包方、采用经销模式或由客户直接采购。

误区六：忽视本地运维

能源项目卖出以后, 客户真正关心的是系统是否稳定、故障多久响应、备件在哪里、谁到现场、远程监控谁负责。越南高温、台风、限电记忆和工业连续生产, 使售后响应成为成交条件之一。

纯跨境售后很难支撑关键负荷客户。第一阶段就要验证本地 O&M 能力。

04 本报告回答的关键问题

1. 越南工商业能源市场的真实需求来自哪里。
2. 哪些客户场景最值得中国企业优先验证。
3. 南部、北部、中部应如何排序。
4. 储能、屋顶光伏、EMS、空压机节能、冷站优化和微电网应如何组合。
5. 项目从技术可行到合同可签, 中间有哪些关键边界。
6. 本地 EPC、园区运营方、O&M、财税法务和客户主体应如何分工。
7. 首个 90 天验证项目应验证什么, 而不是只做演示。
8. Yundinh 如何把能源机会转成越南市场进入验证路径。

05 越南工商业能源关键事实

越南工商业能源市场不是“有没有需求”的问题，而是“哪些客户、哪种合同、哪种边界下需求最容易形成订单”的问题。

越南工商业能源关键事实

主题	关键事实	对中国企业的意义
电力供需	2023 年北部停电影响制造集群，2025-2026 年系统峰值持续上升。	保供、削峰、备用、电能质量和微电网成为真实议题。
电价	2024 年平均零售电价上调，2025 年又出现新一轮调整。	节能、EMS、BESS 和高耗能系统优化的财务对话空间增强。
屋顶光伏	存量基础较大，现行政策重点仍是自发自用。	财务模型应优先以自用节费为核心，不把余电出售当默认收益。
DPPA	政策窗口打开，但资格、结算和配套费用需要逐项核验。	适合大用电客户，不能作为所有工商业客户的标准方案。
储能	政策叙事空间增强，但独立收益机制仍需谨慎判断。	首选与光伏、削峰、保电和电能质量治理组合。
能效	节电、能效法和工业绿色化持续强化。	能耗监测、空压机、冷站、锅炉、余热和公用工程优化具备入口。
工业园	北部和南部工业园入驻率高，FDI 与 China+1 带来客户密度。	园区级能源服务和多客户复制机会值得优先验证。

06 客户场景优先级

能源与节能企业不应把越南客户统一称为“工厂”。真正值得优先找的客户，应同时满足以下条件中的三项以上：

- 电费支出大。
- 白天负荷高或尖峰明显。
- 对停电、压降、温控或连续生产敏感。
- 有屋顶、公用工程或配电改造空间。
- 总部有 ESG、供应链减碳或客户审核要求。
- 能提供账单、负荷曲线和设备台账。
- 内部审批链条清楚，愿意做试点。

工业园与制造工厂

工业园是最值得优先进入的场景。它不是单一买方，而是园区开发商、园区运营方、公用工程平台、授权零售单位、租户工厂和锚定客户共同构成的客户池。

对制造工厂而言，优先顺序建议如下：

工业园与制造工厂

客户类型	典型痛点	适合切入方案
电子制造和精密制造	停电损失、电能质量、连续生产、总部供应链要求	BESS、UPS 级保电、电能质量、EMS、微电网
外资和中资出口工厂	总部 KPI、绿色合规、成本控制、多工厂复制	能源诊断、屋顶光伏自用、EMS、节能改造
纺织服装	绿色供应链、蒸汽、锅炉、空压系统和碳压力	空压机节能、锅炉/蒸汽优化、能耗监测
食品加工	制冷、热水、蒸汽、冷站和连续运营	冷站优化、余热回收、BESS、EMS
园区公用工程	多租户、共享设施、绿色园区标签	园区级能源服务、分项计量、集中运维

冷链仓储与物流园区

冷链不是单纯节电场景，而是防温控失效、防货损、防停机和提升运营稳定性的场景。更适合的组合不是单一光伏，而是屋顶光伏 + BESS + 制冷系统优化 + 能耗监测 + 远程告警。

普通物流园区的机会不同。它的电力强度可能低于冷库，但大屋顶、多租户、固定运营时段和园区化管理，使其适合做屋顶光伏、租户分摊、分项计量和后续仓储自动化能效项目。

商业建筑与酒店

商业楼宇和酒店不是第一优先级，但在胡志明市、岘港、南部旅游城市和核心商业区有稳定机会。切入点通常不是一开始做重资产项目，而是 HVAC、冷机、热水、楼宇自控、能耗监测和较轻量的分布式改造。

这类客户常见难点是业主、物业、租户和资产管理人之间的收益分配。企业需要先确认谁投、谁受益、谁签约、谁承担维修责任。

数据中心

数据中心是高门槛、高质量、长周期机会。它需要高可靠供电、BESS、备电架构、冷却系统效率、PUE 管理、绿电采购和数据合规。它适合作为品牌样板方向，但不适合大多数中国企业作为第一阶段最容易落地的客户。

更现实的顺序是：先用工业园和高载荷制造客户建立样板，再向数据中心延伸。

07 区域优先级

区域优先级

区域	代表省市	适合验证什么	主要约束	Yundinh 判断
南部	胡志明市、平阳、同奈、隆安、巴地头顿	屋顶光伏规模化、冷链物流、食品加工、商业建筑、园区能源服务、数据中心预备需求	竞争更多, 客户更看重交付速度和本地服务	最高优先级, 适合做规模型方案
北部	河内、北宁、海防、海阳、兴安、太原、广宁	电子制造、保供、BESS、电能质量、微电网、空压和冷站节能	气候冲击和供电韧性要求高, 客户更挑剔	高优先级, 适合做韧性型方案
中部	岘港、广南、广义、平定、富安	港口物流、酒店、食品加工、绿色园区、资源型示范项目	客户分散, 获客效率更依赖节点	选择性进入, 适合做选点型项目

Yundinh 不建议第一年全国铺开。更合适的方式是：

- 南部选择 2-3 个省市做规模账户池。
- 北部选择 2-3 个省市做韧性和电子制造账户池。
- 中部只选择已有园区、港口、旅游资产或明确客户线索的节点。

08 产品与场景匹配

中国能源企业进入越南时, 不应把产品单独推给客户, 而应把产品放进客户场景里验证。

产品与场景匹配

产品方向	最适合场景	首轮验证重点	不宜承诺
屋顶光伏	工业园、物流园、商业建筑、食品和制造工厂	屋顶权属、自发自用比例、非逆流、开票和 O&M;	不默认承诺余电收益
BESS	电子制造、冷链、数据中心、峰值负荷明显客户	停电损失、峰值负荷、备电需求、消防和运维	不把独立套利当首要收益
EMS/能耗监测	多站点工厂、园区、酒店、冷链	数据权限、接口、报表和管理流程	不承诺只上平台就节能
空压机节能	电子、纺织、食品、机械制造	运行小时、泄漏率、压力波动、改造窗口	不只按理论节能率报价
冷站优化	冷链、食品、酒店、商业建筑	负荷曲线、温控要求、设备台账和运行策略	不忽视温控风险
余热回收	食品、纺织、锅炉和热水需求客户	热源稳定性、用热点、管路和投资回收	不把案例收益照搬
微电网	园区、关键工厂、数据中心预备项目	负荷、光伏、储能、备电和控制系统边界	不做泛概念演示

09 项目可行性预检查

能源项目进入报价前, 至少要完成以下预检查。

项目可行性预检查

检查项	必须回答的问题	判断结果
客户资格	谁签合同, 谁付电费, 谁批预算, 谁否决项目。	未确认前不进入正式报价
电力边界	并网、非逆流、自用、售余电或 DPPA 是否涉及。	需按地方口径核验
资产边界	屋顶、设备间、配电房和租期归属是否明确。	权属不清不做重资产方案
技术边界	变压器、配电房、消防、结构和停机窗口是否允许。	需现场勘查
数据边界	是否能拿到账单、负荷曲线、设备台账和班次记录。	无数据不做收益承诺
财税边界	谁开票, 是否涉及 FCT、VAT、电子发票和付款路径。	需税务确认
施工边界	外国承包商、本地施工、许可、消防和验收如何安排。	需本地 EPC/MEP 配合
售后边界	故障响应、备件、巡检和远程监控由谁承担。	需 SLA
商业边界	节费归属、性能保证、违约责任和风险分担如何写。	需合同设计

这张表的意义在于: 越南项目真正要验证的不是技术是否成立, 而是项目边界是否能同时成立。

10 伙伴组合与分工

中国能源企业在越南更需要伙伴组合, 而不是单一代理。

伙伴组合与分工

伙伴类型	必测能力	淘汰信号
本地 EPC/MEP	工业项目经验、消防、配电、安装、并网协同	只做民用光伏, 无工业负荷经验
电气成套伙伴	MV/LV、继保、电能质量、调试能力	只做贸易, 不能出图和调试
园区运营方	接触锚定客户, 明确屋顶和配电边界	只愿介绍, 不愿明确机制
O&M; 伙伴	7x24 响应、备件、工单、远程监控	无 SLA, 无值守队伍
财税法务	FCT、电子发票、合同主体、许可和争议条款	只会公司注册, 不懂项目执行链
能源顾问	负荷诊断、财务模型、边界识别	只做宏观政策, 不做项目判断

总部与越南本地应分工如下:

伙伴组合与分工

服务模块	中国总部更适合承担	越南本地更适合承担
市场研究与方案研发	行业方法论、产品适配、总部采购、远程诊断	本地客户开发、越文沟通、园区关系
商务与合同	框架条款、技术条款、母公司信用支持	本地签约、开票、收款、税务申报
EPC 与许可	核心设计审查、关键设备、调试标准	许可协同、施工组织、消防和验收
并网与公用工程	技术边界定义	地方电力公司、园区和总包接口
O&M; 与售后	二线技术支持、平台算法、质量体系	现场巡检、故障响应、备件和 SLA
数据与平台	平台架构、远程分析、集团报表	本地授权、客户 IT 接口、合规配合

11 90 天进入验证路径

Yundinh 建议能源与节能企业用 90 天验证周期替代一开始找代理或设点。

90 天进入验证路径

时间段	核心动作	目标输出
第 1-15 天	政策梳理、区域缩圈、行业账户池建立	30 个重点账户、10 个重点园区名单
第 16-30 天	园区拜访、伙伴预筛、客户初访	5-8 个可合作园区/伙伴短名单
第 31-45 天	客户访谈与现场快速诊断	6-10 份场景诊断卡
第 46-60 天	方案初算、边界核验、风险排雷	3-5 个可报价项目
第 61-75 天	商务谈判、法税结构确认	1-2 个试点 LOI/MOU
第 76-90 天	试点启动与服务链验证	首个样板项目或样板客户闭环

这一路径的核心不是 90 天内承诺成交, 而是用 90 天判断:

- 哪类客户最真实。
- 哪个区域最适合第一年投入。
- 哪种产品组合最容易转成预算。
- 本地 EPC、O&M、财税和法务链条是否可用。
- 是否值得设立越南主体或投入长期团队。

12 Yundinh 工具表格

客户能源场景卡

字段	记录内容
客户类型	工业园、电子制造、食品、冷链、物流园、商业建筑、酒店、数据中心
位置	省市、园区、是否靠近港口、高速或口岸
合同主体	业主、租户、园区运营方、授权零售单位、母公司
年电费与月峰值	账单规模、最大需量、峰平谷比例、停电损失
主耗能系统	空压机、冷站、HVAC、锅炉、生产线动力、IT 机房
资源条件	屋顶面积、变压器容量、逆流限制、是否可加储能
合规条件	并网、售余电、消防、建设、环保、数据跨境
适配产品	屋顶光伏、BESS、EMS、空压机节能、余热、微电网
商业模式	设备销售、EPC、ESCO、租赁、园区级共享服务
试点可行性	高、中、低及主要阻碍项

先做、暂缓、转介

现在先做	暂缓做	需要专业机构确认
区域缩圈、目标账户池、园区拜访、客户诊断、伙伴预筛、试点边界设计	全国代理、全国铺开、重资产投资、长期售电收益承诺、未核验数据的节能率承诺	DPPA、并网、余电出售、EPC 许可、消防、FCT、电子发票、数据跨境、合同主体

13 客户诊断问题

以下问题适合用于工业园、制造工厂、冷链、物流园、商业建筑、酒店和数据中心首轮访谈。

1. 过去 12 个月月度用电量、月度电费和最大需量分别是多少。
2. 负荷集中在白天、夜间，还是存在明显尖峰。
3. 过去两年是否遇到限电、跳闸、电压波动或计划外停电。
4. 最敏感设备是生产线、洁净室、冷站、空压机、锅炉还是 IT 机房。
5. 主耗能系统分别占总能耗多少。
6. 是否已有屋顶光伏、柴油发电机、UPS、BMS、EMS 或能耗监测系统。
7. 场地是自有、长期租赁还是园区分租，屋顶权属归谁。
8. 配电房、变压器、消防与结构条件是否允许安装光伏或储能。

9. 项目目标更偏向降电费、保障供电、ESG、总部预算还是品牌示范。
10. 电费是直接向电力公司结算, 还是通过园区或授权零售主体结算。
11. 客户是否接受不依赖余电出售的财务模型。
12. 对节能项目更接受一次性 CAPEX、租赁还是 ESCO 节费分成。
13. 如果采用 ESCO, 内部法务和财务是否接受按节费结果结算。
14. 审批链条中谁拥有预算权、技术审查权和法税否决权。
15. 能否提供账单、负荷曲线、设备台账和班次安排。
16. 是否有总部碳排、绿电比例、供应链审核或 CBAM 相关要求。
17. 售后要求是几小时到场, 是否必须本地团队, 是否要求备件前置。
18. 如果做试点, 最愿意先从屋顶光伏、储能、空压、冷站、能耗监测还是园区级能源服务开始。

14 Yundinh 服务模块

Yundinh 服务模块

服务模块	解决的问题	交付物
越南能源进入初步诊断	判断是否值得进入, 以及第一阶段应验证什么	20-30 分钟诊断、问题清单、进入判断
区域与行业缩圈	避免全国撒网	南部/北部/中部优先级、目标行业账户池
工业园与客户访谈	判断客户是否具备项目条件	园区访谈纪要、客户场景卡、机会分级
项目边界预检查	避免技术可行但合同不可签	电力、资产、财税、施工、售后边界表
伙伴预筛	找到 EPC、O&M;、园区、财税法务和工程支持链	伙伴短名单、淘汰信号、合作边界
90 天进入验证项目	把机会转成可决策路径	90 天验证计划、试点建议、进入/暂缓判断

Yundinh 不承诺电价、补贴、收益率、并网许可、融资结果、政府审批、客户订单或最终成交结果。Yundinh 的价值在于帮助客户先把越南能源机会拆成可验证的客户场景、项目边界和推进路径。

15 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、越南能源政策与电力系统信息、国际机构和商业研究机构资料, 以及 Yundinh 对中国 B2B 企业进入越南市场的商业判断整理形成。

正式对外版本不采用密集脚注方式。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客户场景、区域优先级、项目边界和 90 天验证路径。完整链接和来源保留在 Deep Research 底稿中。

研究口径与资料来源

资料方向	代表内容	本报告使用方式
越南政府与主管部门资料	PDP8 原版与修订版、DPPA、屋顶光伏、平均电价调整、能效法规	判断政策方向、边界和不可承诺事项
EVN 与 MOIT 公开信息	电价调整、用电峰值、供电压力、节电措施	判断客户降本、保供和韧性需求
国际媒体和行业资料	Reuters 对停电、电价、能源投资风险和数据中心的报道	判断市场真实痛点和投资风险感知
商业研究和专业机构资料	Vietnam Briefing、Dezan Shira、ADB、工业园和冷链资料	判断行业场景、区域分布和经营环境
工程、法税和执行资料	EPC 许可、代表处边界、FCT、电子发票、数据法	判断项目合同、财税、施工和数据边界

仍需本地核验的问题包括:

- 目标省市地方电力公司对自发自用、非逆流和余电出售的实际受理周期。
- 工业园内部屋顶权属、授权售电和总表/分表机制。
- 本地 EPC/MEP 伙伴是否真正做过工业项目。
- 客户是否愿意开放账单、负荷曲线、设备台账和故障记录。
- ESCO、租赁和性能保证条款在目标客户内部是否可接受。
- 能源数字化项目的数据存储、接口开放和跨境传输边界。

16 结论: 先验证项目边界, 再谈能源机会

越南工商业能源与节能市场不是一个需要被证明有没有需求的市场。工业负荷、电价压力、停电记忆、供应链绿色要求和园区升级都已经存在。

真正的问题是: 哪些需求能形成合同, 哪些合同能开票, 哪些项目能施工, 哪些方案能运维, 哪些客户愿意给数据, 哪些伙伴能承担责任。

对中国企业来说, 进入越南最稳的第一步不是找全国代理, 也不是立即设点, 更不是把中国的项目模型直接复制过去。更稳的动作是先用 90 天把区域、客户、场景、项目边界和本地服务链验证清楚。

Yundinh 的建议是:

Yundinh 判断

进入越南前, 先把能源机会验证成项目边界。边界清楚, 机会才会变成路径; 边界不清, 需求越真实, 风险越容易被放大。

进入越南，不是先证明能源机会存在，而是先验证项目边界是否成立。

如果企业还没有判断清楚客户账单、负荷曲线、屋顶权属、合同主体、并网边界、财税开票、施工许可和本地运维，就不应急着谈全国代理、设点或重资产投入。

适合启动初步诊断的企业

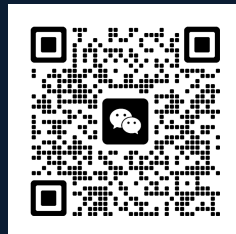
适合启动诊断	不适合直接推进	建议准备
已有储能、屋顶光伏、EMS、节能改造、电力设备或园区能源服务产品，希望判断越南哪些客户场景、区域和项目边界适合先验证。	只想让 Yundinh 保证电价、补贴、DPPA、并网许可、收益率、订单或政府审批，又不愿意提供客户数据、项目边界和试点条件的客户。	产品资料、在华案例、目标行业、省市方向、客户账单样例、候选园区/伙伴、双语材料和 90 天验证计划。

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