

加拿大 vs 美国路径判断表

用于判断企业进入北美时，适合先从加拿大、美国，还是加拿大与美国分工推进。

适用对象：中国企业、品牌方、制造商、渠道负责人、出海项目负责人。

一、判断维度

| 判断维度 | 需要回答的问题 | 倾向判断 |
|-------|--|--------------------|
| 产品阶段 | 产品是否已成熟，是否已有海外客户或渠道反馈？ | 早期项目可先做小范围验证。 |
| 合规复杂度 | 是否涉及 CSA/UL/FCC/ISED/能效/隐私/食品健康等要求？ | 复杂产品应先补齐合规路径。 |
| 渠道目标 | 目标是 Marketplace、零售、分销、安装商、系统集成商还是行业客户？ | 渠道越复杂，越需要本地展示和资料包。 |
| 服务需求 | 是否需要安装、培训、售后、备件、维修、退货？ | 服务需求越高，越需要本地承接安排。 |
| 客户线索 | 是否已经有明确美国客户或加拿大合作方？ | 有明确线索时可围绕线索设计路径。 |

二、三种常见路径

| 路径 | 适合情况 | 准备重点 |
|--------|----------------------------|-----------------------------|
| 加拿大先验证 | 第一次进入北美，需要展示、反馈、资料调整和服务测试。 | 用加拿大做北美表达、展示和本地响应验证。 |
| 美国单点突破 | 已有美国客户、州级市场或渠道线索。 | 围绕一个州、一个客户或一个渠道先做准备。 |
| 双市场分工 | 企业已有团队和预算，适合长期北美布局。 | 加拿大承担验证和服务基础，美国承担规模和核心客户推进。 |

三、提交资料前建议准备

- 1 产品类别、用途和目标客户
- 2 当前销售市场和客户反馈
- 3 已有认证、测试报告和英文资料
- 4 目标渠道或目标客户名单
- 5 是否需要安装、售后、维修或本地展示
- 6 预计时间窗口、样机情况和预算范围

联系：info@ccbonline.ca | www.ccbonline.ca