

北美市场进入准备清单

用于企业在进入加拿大、美国或北美双市场前，快速检查市场路径、合规、进口、渠道和本地服务准备情况。

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、先确认市场进入目标

- 1 目标市场是加拿大、美国，还是先加拿大验证后进入美国？
- 2 当前目标是线上销售、渠道合作、样机展示、行业客户测试，还是本地长期运营？
- 3 产品是否已经在国内或其他市场有稳定销售和客户反馈？
- 4 是否已有英文资料、官网、产品图片、说明书和渠道介绍材料？

二、基础准备检查

准备项	需要确认的问题	建议动作
产品合规	产品是否涉及电气安全、无线、能效、食品、健康、儿童产品、隐私或行业监管？	先按产品类别列出适用法规和认证方向。
进口责任	谁作为 Importer of Record (IOR) ？是否有 BN/RM 或美国进口安排？	明确进口责任主体、清关文件和税费安排。
渠道资料	是否具备 UPC/GTIN、SKU、图片、规格、包装和价格体系？	整理渠道版资料包。
本地服务	是否需要安装、培训、维修、备件、客服、退换货？	先确认第一阶段可执行的本地响应方式。
保险责任	渠道是否可能要求产品责任险或 Commercial General Liability ？	提前询问保险顾问或本地合作方。

三、建议优先准备的 12 项资料

- 1 公司简介和产品线介绍
- 2 目标市场和目标客户说明
- 3 产品规格表、尺寸、重量、材质和包装信息
- 4 英文说明书；加拿大市场建议准备法文版本
- 5 测试报告、认证证书或当前合规状态说明
- 6 产品图片、包装图、使用场景图和安装图
- 7 HS code、原产地、发票、装箱单和清关相关资料
- 8 UPC/GTIN、SKU、MOQ、MSRP、批发价

- 9 退货、保修、维修、配件和客服说明
- 10 本地仓储、履约、drop-ship 或整柜安排
- 11 产品责任险或商业保险初步安排
- 12 渠道版一页纸或 Pitch Deck

提示

这份清单适合用于第一次内部讨论，也适合在提交资料前做快速自查。

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