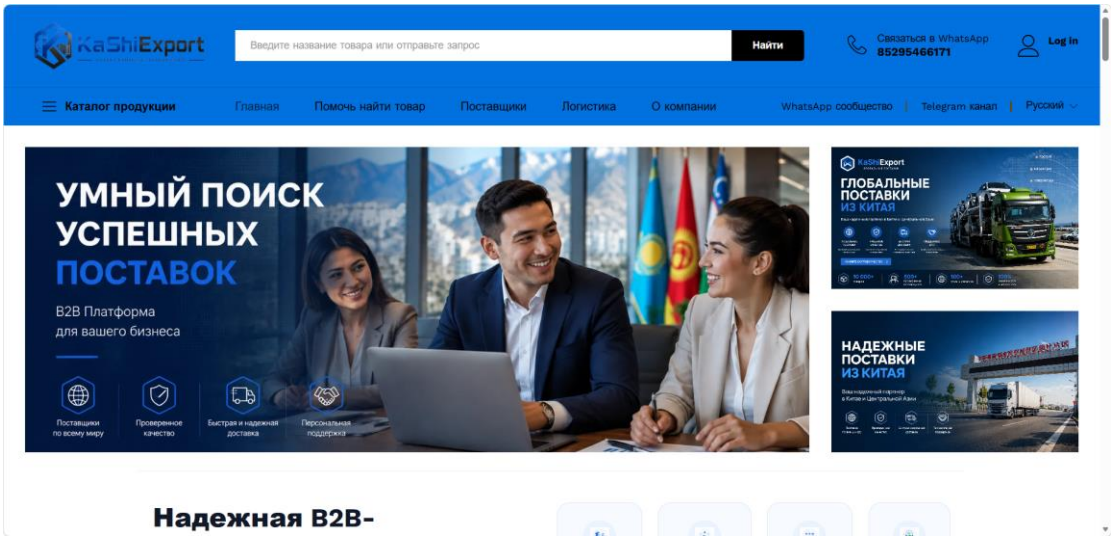
喀什鸿斯特外贸有限公司简介

喀什鸿斯特外贸有限公司立足中国新疆喀什，是一家面向中亚五国及独联体市场，专注于海外市场开发、数字化获客、采购需求对接、供应链整合、跨境贸易协同与出口履约服务的综合型外贸企业。

公司依托新疆喀什连接中国制造业供应链与中亚市场的区位优势，重点建设并运营**KashiExport（喀什出口平台）**，通过数字化平台、海外流量渠道、本地化商务沟通、喀什前置展示和跨境物流资源，为中国源头工厂、品牌企业、供应链公司与中亚采购商搭建更加高效、透明、可靠的跨境贸易连接体系。



一、公司定位

喀什鸿斯特外贸有限公司并非传统意义上依靠信息差和买卖差价盈利的外贸中间商，也不是单纯帮助企业发布产品信息的代运营公司。

公司的核心定位是：

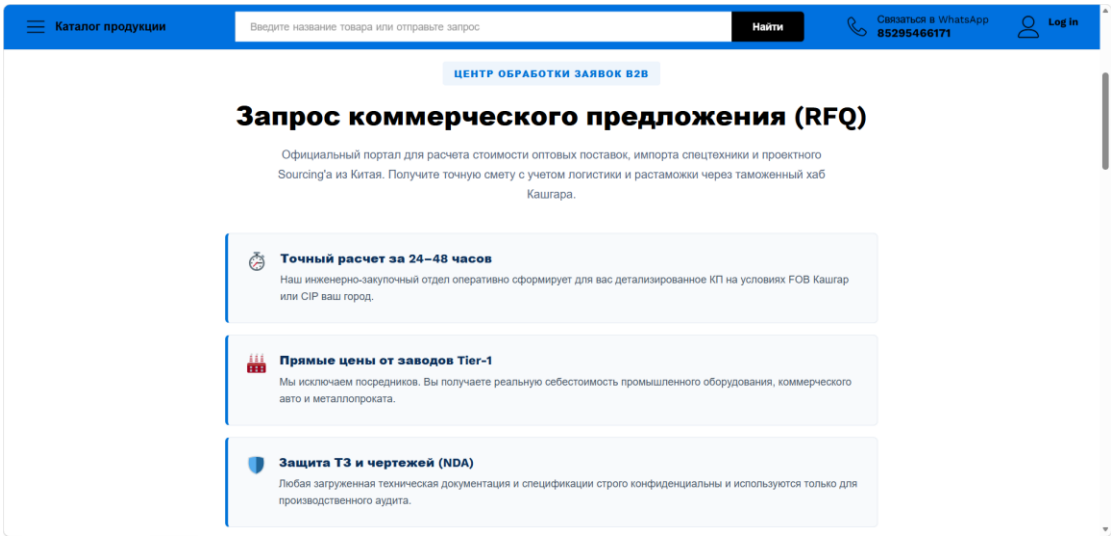
以 KashiExport 为数字化入口，以喀什为线下贸易节点，为中国供应链进入中亚市场提供从展示、获客、询价、跟单到履约交付的一体化服务。

在传统外贸模式中，很多中国企业虽然拥有成熟的生产能力、产品优势和价格优势，但进入中亚市场时，仍然面临语言沟通、客户获取、市场判断、渠道建设、信任建立、跨境物流和订单交付等多方面问题。

与此同时，中亚采购商在中国采购过程中也经常遇到供应商信息不透明、沟通效率低、产品规格难以确认、报价体系复杂、无法现场验货、出口文件不完整以及物流方案不清晰等问题。

喀什鸿斯特希望通过 KashiExport，把中国供应端与中亚采购端之间原本分散、低效的信息

和服务环节整合起来，形成一套更加清晰、可追踪、可验证的跨境贸易服务流程。



二、KashiExport 平台介绍

KashiExport（喀什出口平台）是由喀什鸿斯特外贸有限公司重点建设和运营的中亚 B2B 出口服务平台。

平台立足新疆喀什，面向哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦、土库曼斯坦及俄罗斯等市场，为中国供应商提供产品展示、海外获客、采购需求匹配、俄语商务跟进、市场测试、客户管理和跨境履约协同等服务。

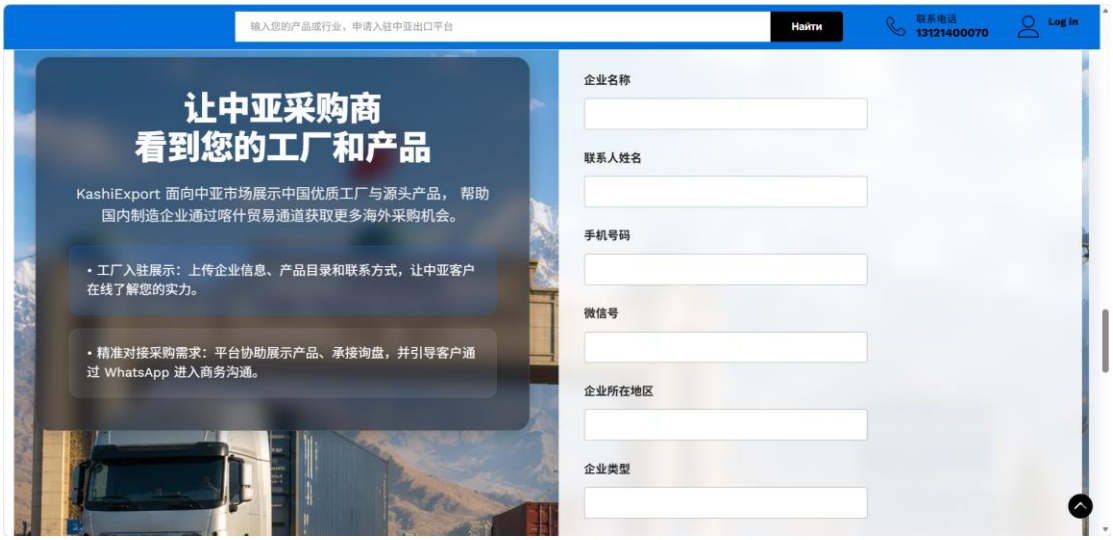
KashiExport 不是一个普通的产品黄页，也不是简单地把国内产品翻译成俄语后发布到网站上。平台更加关注产品能否在目标市场形成真实询盘，询盘背后是否存在真实采购需求，以及供应商是否具备稳定报价、持续供货和跨境交付能力。

平台围绕以下几个关键环节建立服务体系：

- 产品及供应商数字化展示；
- 中俄双语及多语言内容建设；
- RFQ 采购需求收集与供应商匹配；
- Google、Yandex、Facebook、Instagram 等海外渠道获客；
- WhatsApp、Telegram 等海外客户沟通；
- 俄语及本地化商务跟单；
- 采购商身份、需求和采购能力初步筛选；
- 喀什样品展示、视频看货与验货协同；
- 多工厂集货、装车检查与资料核验；
- 跨境物流、清关及交付资源协同；

- 客户数据管理、市场反馈与阶段性复盘。

通过这一体系，KashiExport 帮助中国供应商从传统的“等待海外客户主动找上门”，逐步转向主动开展市场测试、客户获取、需求筛选和订单转化。



三、主要服务对象

1. 中国源头工厂及供应链企业

公司重点服务拥有真实产品、稳定供应链和中亚市场开发意愿的中国企业，包括：

- 有工厂和生产能力，但缺少海外销售团队的企业；
- 产品具有价格或供应优势，但缺少中亚客户资源的企业；
- 希望开发中亚市场，但没有俄语业务人员的企业；
- 不熟悉中亚商业习惯、采购流程和沟通方式的企业；
- 希望开展 Google、Yandex、Meta 等海外投流的企业；
- 已经做过国际贸易，但中亚市场订单不稳定的企业；
- 希望通过喀什进行样品展示、集货和跨境交付的企业；
- 不愿盲目建仓压货，希望先验证市场需求的企业；
- 希望建立长期海外渠道，而不是只完成一次出口交易的企业。

针对这些企业，喀什鸿斯特可以从基础资料整理、产品数字化包装、俄语内容制作、海外推广、客户询盘筛选，到商务跟进、采购对接和物流交付提供分阶段服务。

2. 中亚采购商及渠道客户

公司同时服务来自中亚及独联体地区的：

- 批发商与经销商；
- 本地贸易公司；

- 汽车经销商及车队采购方；
- 工程公司与建筑承包商；
- 矿山及工业企业；
- 物流运输企业；
- 商场、商超和专业市场采购方；
- 本地品牌代理商；
- 政企及项目型采购客户；
- 希望在中国寻找供应商的采购代表。

对于中亚采购商而言，KashiExport 不仅提供产品信息，还可以根据采购清单协助寻找中国供应商、比较产品方案、核对技术参数、确认起订数量、了解交付周期，并协同开展视频看货、验货、集货、装车和跨境物流安排。

四、核心业务体系

1. B2B 产品展示与供应商入驻

平台为中国供应商建立面向中亚市场的企业及产品展示页面，对企业介绍、产品参数、应用场景、供货能力、起订数量、包装方式和交货周期等信息进行系统整理。

通过行业关键词、采购场景词、俄语搜索词及长尾需求词进行内容布局，提升中国供应商在中亚采购商搜索和采购决策过程中的曝光机会。

2. RFQ 询价与采购需求匹配

中亚采购商可以通过 KashiExport 提交产品类别、型号、数量、预算、目的国家、交货要求和技术文件。

平台根据采购需求匹配相应供应商，对需求完整度、采购意向和客户基本情况进行初步筛选，减少供应商在无效询盘和低质量客户上的时间投入。

3. 海外数字化获客

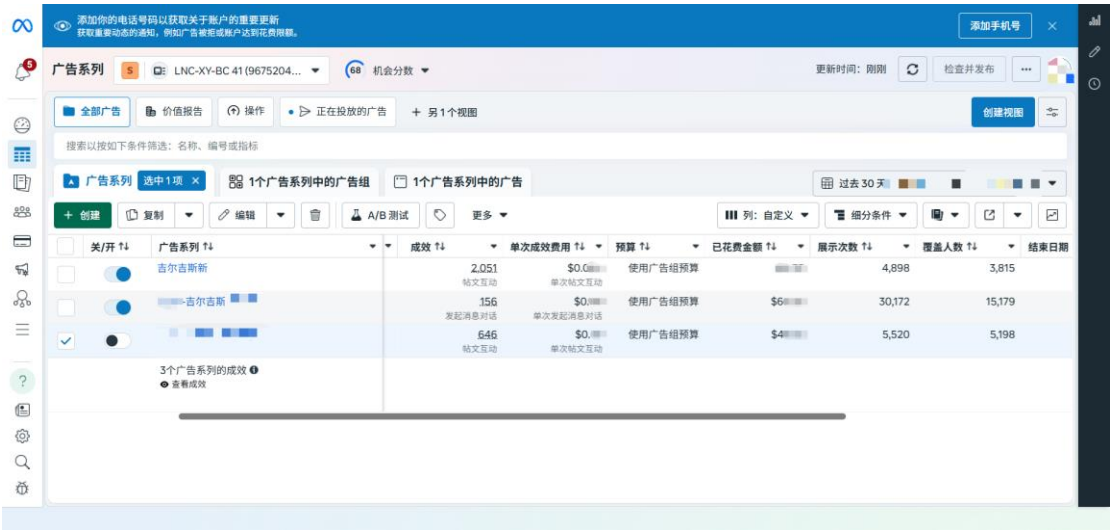
公司通过 Google、Yandex、Facebook、Instagram、SEO、行业内容、短视频及海外社交媒体等渠道，帮助企业主动触达中亚采购商。

海外获客不以单纯追求点击量和询盘数量为目标，而是通过地域、语言、行业、采购身份和商业场景筛选，提高批发商、经销商、工程采购方和项目客户的线索占比。

4. 俄语及本地化商务跟单

针对国内企业缺少俄语团队的问题，公司协助进行海外客户初步沟通、采购需求确认、产品规格核对、预算了解、报价解释和物流说明。

通过对客户身份、需求强度、采购数量、价格接受度和采购周期进行分类，帮助供应商区分普通咨询、个人零售需求、渠道合作需求和真实批量采购需求。



5. 中国采购与供应链协同

对于平台暂未展示的产品，公司可根据海外采购商提交的清单，在中国供应链中协助寻找适合的工厂或供应商。

服务内容包括供应商筛选、产品信息整理、基础报价对比、规格核对、起订数量确认、交货周期沟通和双语资料整理，降低海外采购商跨区域寻找中国供应商的沟通成本。

6. 喀什前置展示与验货协同

依托喀什面向中亚的地理位置，公司逐步建立样品展示、货物集散、视频看货、多工厂集货、包装核对和装车前检查等线下服务能力。

对部分适合在喀什展示和集散的产品，可根据实际合作方案提供样品展示、客户接待、视频验货和出境前资料核验，为线上询盘和远程交易提供线下信任支持。

7. 跨境物流与出口交付协同

公司围绕喀什连接中亚的陆路运输通道，协同对接汽车运输、TIR 运输、整车运输、工程机械运输、大宗货物运输及拼装集货等资源。

根据产品体积、重量、目的国家、交货周期和清关要求，协助供应商与采购商了解适合的运输及交付方式，提高从工厂出货到中亚市场交付的衔接效率。

五、重点服务行业

喀什鸿斯特及 KashiExport 重点关注适合中亚市场批发、渠道销售和项目采购的产品，包括：

车辆与交通装备

新能源汽车、传统燃油汽车、商用车、重型卡车、专用车辆、二手车、汽车零部件及车队采

购相关产品。

工程机械与特种设备

挖掘机、装载机、起重设备、矿山机械、农业机械、施工设备、机械配件及工业专用设备。

工业产品与五金机电

电动工具、五金工具、电线电缆、配电设备、工业耗材、机械零部件、劳保用品、消防器材及工程配套产品。

建筑材料

钢材、管材、板材、水泥制品、保温材料、防水材料、门窗、卫浴水暖、建筑装饰材料及项目集采物资。

家具家居

沙发、床垫、办公家具、酒店家具、家居用品、定制家具及面向经销商和工程项目的家具产品。

日用百货与批发商品

小家电、智能电子、办公用品、商超商品、日用消费品及适合中亚渠道商和本地代理商经营的批发类产品。

六、市场验证理念

喀什鸿斯特坚持“先验证市场，再扩大投入”的中亚市场开发理念。

对于刚开始进入中亚市场的企业，公司不建议在没有客户数据和真实询盘验证的情况下，盲目租赁海外仓、在喀什大量压货、建设重资产展厅或快速组建大规模外贸团队。

公司更倾向于通过产品展示、内容测试、海外投流和询盘分析，用 30 至 60 天进行初步市场验证，重点观察：

- 哪个国家的客户需求更集中；
- 哪类产品更容易获得询盘；
- 客户更关注价格还是质量；
- 询盘来自个人还是批发渠道；
- 采购商可以接受的价格区间；
- 客户对起订数量和交货周期的接受程度；
- 哪种推广内容更容易吸引真实采购商；
- 产品是否适合进入前置仓或海外仓；
- 企业是否具备长期进入该市场的条件。

通过数据反馈帮助企业调整产品、报价、内容、渠道和服务方式，降低企业进入中亚市场的试错成本。

七、公司核心优势

喀什区位优势

喀什是中国连接中亚、南亚及周边市场的重要陆路节点，具备接近采购市场、方便客户来华看货和衔接跨境物流等优势。

中国供应链优势

公司连接中国不同产业带、源头工厂和供应链资源，可围绕中亚采购需求进行产品组织、供应商筛选和多品类协同。

数字化获客优势

通过独立站、搜索引擎、社交媒体、广告投放和内容矩阵，公司能够帮助企业从依赖熟人介绍和传统中间商，逐步转向可积累、可分析的数字化客户开发方式。

本地化沟通优势

通过俄语及中亚本地语言资源，协助完成客户初筛、需求确认、报价解释和长期跟进，减少语言和商业习惯差异造成的沟通障碍。

线上与线下结合

KashiExport 负责线上产品展示、海外获客和采购需求收集，喀什鸿斯特负责线下商务衔接、供应链协调、验货集货及跨境交付协同，让线上流量能够落实到真实贸易场景。

八、经营理念

公司坚持真实、专业、长期和可验证的经营原则。

对中国供应商，不夸大市场需求，不承诺无法保证的订单，不鼓励企业在未经验证的情况下进行重资产投入；对中亚采购商，重视供应商真实性、产品信息完整度、报价透明度和履约能力；对合作伙伴，强调流程清晰、责任明确、数据可追踪和长期协同。

喀什鸿斯特认为，真正的外贸并不是把产品运到边境就结束，也不是获得几个询盘就代表打开了市场。

从客户看到产品、产生兴趣、建立信任，到确认规格、核对价格、安排付款、组织生产、检查货物、准备文件、安排物流并最终完成交付，每一个环节都需要专业能力和协同体系。

九、发展愿景

未来，喀什鸿斯特外贸有限公司将持续完善 KashiExport 的多语言产品展示、RFQ 采购匹配、海外流量获取、客户管理、母语跟单、供应商数据库、前置仓储和跨境物流协同能力。

公司计划以喀什为中国供应链面向中亚市场的前端节点，以 KashiExport 为数字化贸易入口，逐步连接更多国内产业带、源头工厂、中亚采购商、物流企业、清关服务商和本地渠道合作伙伴。

我们的愿景是：

立足中国西大门，连接中国制造与中亚市场，用数字技术、本地化服务和实体履约能力，打破跨境 B2B 贸易的信息壁垒，让优秀的中国制造更加高效、安全、可持续地进入中亚市场。

对中国供应商而言，KashiExport 是集产品展示、市场测试、海外获客、母语跟单、询盘转化和履约协同于一体的中亚出海服务平台。

对中亚采购商而言，KashiExport 是一个能够更加高效地寻找中国供应商、提交采购需求、核对产品信息并衔接跨境交付的中国采购入口。

对合作伙伴而言，KashiExport 是一套以喀什为节点，连接中国供应链、中亚采购需求、跨境物流和本地渠道资源的贸易协作体系。

喀什鸿斯特外贸有限公司将以长期主义为原则，持续推动 KashiExport 建设成为中国商品进入中亚市场的重要数字桥梁和区域型 B2B 贸易基础设施。

九、合作模式

为降低中国工厂及供应链企业进入中亚市场的前期试错成本，喀什鸿斯特外贸有限公司及 KashiExport 推出“前期低投入、成交后分成”的合作模式。

在该合作模式下，平台前期不向合作企业收取入驻费、平台搭建费、基础运营费及固定代运营服务费。KashiExport 负责协助企业完成产品梳理、市场定位、海外展示、广告测试、询盘获取、客户筛选、商务跟进和订单推进等工作。

1. 前期不收取固定服务费用

符合平台合作条件的企业，可以在不支付固定平台服务费的情况下，与 KashiExport 共同开展中亚市场测试。

平台根据企业产品、价格、供应能力和目标市场情况，协助制定基础推广方案，并开展产品展示、客户开发和询盘转化工作。

2. 企业承担必要的市场开发成本

虽然平台前期不收取固定服务费用，但开展海外市场推广过程中产生的第三方实际成本，由合作企业承担，主要包括：

- Facebook、Instagram、Google、Yandex 等海外平台的广告费用；
- 广告账户充值及第三方渠道产生的必要费用；

- 产品资料整理、俄语翻译与本地化表达费用；
- 产品目录、报价单、宣传册及产品图册的俄语转化费用；
- 特殊产品所需要的视频拍摄、配音、设计或内容制作费用；
- 样品寄送、客户验货及其他经双方确认的实际支出。

上述费用主要用于产品进入中亚市场所必需的流量采购、语言转化和基础资料建设。相关俄语产品资料、图册和内容经交付后，可继续作为企业长期开发中亚市场的数字化资产使用。

3. 成交后收取 5%-10%平台服务费

当平台获取的客户产生实际订单并完成约定的成交节点后，KashiExport 按照订单实际成交金额的 **5%-10%** 收取平台服务费。

具体比例根据产品品类、订单利润空间、客户开发难度、跟单周期、平台参与程度及是否需要提供采购、验货、物流和交付协同等服务，由双方在正式合作前协商确定。

平台服务费对应的工作包括：

- 海外广告与客户线索获取；
- 客户身份及采购需求初步筛选；
- 俄语及本地化商务沟通；
- 产品参数、价格和交货条件协调；
- 报价、样品及合同沟通协助；
- 客户持续跟进与订单推进；
- 喀什看货、验货和集货协调；
- 跨境物流及交付环节协同；
- 客户关系维护与后续复购跟进。

如果推广期间没有产生实际成交，平台原则上不收取成交服务费，合作企业仅承担已经实际发生并经双方确认的广告、翻译、设计、资料制作及其他第三方费用。

4. 合作流程

合作企业首先向平台提交营业执照、企业介绍、产品目录、产品图片、技术参数、报价体系、起订数量、生产周期、出口资质及售后政策等基础资料。

KashiExport 对企业资质、产品竞争力、价格空间、供应稳定性和中亚市场适配度进行初步评估。通过评估后，双方确认目标国家、推广产品、广告预算、服务范围、平台服务费比例及客户归属规则。

平台随后开展以下工作：

1. 整理企业及产品资料；
2. 完成俄语翻译和本地化调整；
3. 建立产品展示与客户询价入口；
4. 制作海外推广内容及广告素材；
5. 投放广告并测试目标市场；
6. 接收、筛选并分类客户询盘；
7. 对真实采购客户进行需求确认；
8. 协助供应商完成报价和商务沟通；
9. 推进样品、验货、合同及订单成交；
10. 根据订单情况协同物流和交付。

5. 合作企业基本要求

该合作模式并不等于平台无条件免费代卖。为了保障双方的时间投入和海外推广效果，合作企业需要具备以下基本条件：

- 企业及产品真实、合法，具备稳定的供货能力；
- 能够提供完整、准确的产品参数和报价信息；
- 产品价格具有合理的市场竞争力；
- 能够及时响应客户询价和平台沟通；
- 不随意变更已经确认的价格、规格和交货条件；
- 能够按照合同约定完成生产、质检、包装和交付；
- 愿意承担海外广告及俄语资料转化等必要成本；
- 认可平台客户保护和服务费结算规则；
- 不绕开平台私下联系、成交或转移平台开发的客户；
- 愿意根据市场反馈调整产品、价格和推广策略。

对于产品资料不完整、报价长期不明确、供应能力不稳定、无法及时响应客户，或者希望平台承担全部成本但不愿配合订单转化的企业，KashiExport 有权暂缓或终止合作。

6. 合作模式的核心价值

这一合作模式将平台与供应商的利益建立在同一个结果上。

企业不需要在尚未验证市场的情况下支付较高的固定服务费用，前期主要承担真实发生的广告和资料本地化成本；平台则需要通过有效获客、客户筛选和订单推进获得服务收益。

平台只有帮助企业获得真实订单，才能取得相应的服务回报。因此，KashiExport 关注的不只

是浏览量、广告点击量和询盘数量，而是客户是否真实、需求是否明确、价格是否能够被市场接受，以及订单最终能否顺利成交和交付。

通过“企业提供有竞争力的产品和稳定供应链、平台负责中亚市场获客与成交协同、成交后按比例支付服务费”的方式，双方共同承担市场验证过程，共同分享订单增长带来的长期价值。