

O P E N ∞ B U S I N E S S

出海可行性诊断书

Global Feasibility Diagnosis · 21 Dimensions

21 维评估 · 3 条推荐路径 · 2 条不推荐路径

含红黄绿风险标注 · 可验收的诊断输出

O B P 出海赋能平台 · v1.0 · 2026

一 · 这份诊断书是什么

ABOUT

这是 OPEN ∞ BUSINESS 在过去 11 年陪跑 54 个 deal 中，蒸馏出来的一份「不卖你东西、只告诉你真相」的出海体检报告。它不是销售材料，是判断书——能不能上、什么时候上、应该上哪里、应该绕开哪里。

出海这件事，最贵的不是花掉的钱，而是错走的路。一个错误的市场选择，会蒸发 12-18 个月。一个错误的架构，会让 IPO 推迟 24 个月。一个错误的合规判断，会让创始人个人资产暴露。

这份诊断书的目的，是把这些“看不见的代价”在你出海前夜全部摊在桌面上。

如何使用这份诊断书

1. 第一遍：自评。对照 21 维度，老老实实给自己打分。
2. 第二遍：内部对齐。CEO + CFO + 法务 / 合规负责人三方一起重审。
3. 第三遍：与我们 30 分钟一对一。我们用 11 年的样本库，告诉你哪些自评被高估了。

二 · 21 维评估框架

21 个维度分为三大组：市场与商业（7 维）· 组织与运营（7 维）· 资本与合规（7 维）。
每一维都有 3 个评分挡：红（堵）/ 黄（缓）/ 绿（通）。最终得分决定推荐路径。

A · 市场与商业（7 维）

#	维度	红（堵）判定	绿（通）判定
A1	目标市场刚需度	全球需求不明 / 仅靠价格战	已被海外采购方主动找上 / 有明确替代痛点
A2	本土订单获取能力	未拿到任何本土订单 / 全靠展会	已有 ≥ 5 个本土客户复购
A3	产品本地化成熟度	中文 UI 直翻 / 无本地服务	完成本地化 SOP / 可验证响应速度 $< 4h$
A4	品牌国际辨识度	仅在国内市场出现过	已在 ≥ 1 场国际行业展会 / 媒体露出
A5	定价权与毛利	毛利 $< 25\%$ / 价格随汇率失控	毛利 $\geq 40\%$ / 有锁汇与对冲机制
A6	渠道分销结构	依赖单一第三方 / 无自有渠道	≥ 2 条直销 + 经销组合
A7	客户成功能力	无 CSM / 流失率 $> 30\%$ /年	客户 NPS ≥ 50 / 自动续约率 $\geq 70\%$

B · 组织与运营（7 维）

#	维度	红（堵）判定	绿（通）判定
B1	境外团队可控性	全靠总部远程 / 无本地负责人	本地 GM / CFO 已就位且有股权
B2	管理层国际化	管理层无海外经历	≥ 2 位高管曾在海外经营 ≥ 3 年
B3	财务报表合规度	无月度报表 / 内审缺失	月度财报准时 / 已审计 ≥ 2 年
B4	技术 / 知识产权布局	核心 IP 仅在国内注册	PCT 国际专利 / 核心商标全球注册
B5	数据合规能力	无 GDPR / CCPA 评估	已通过 GDPR / CCPA 评估并备案
B6	供应链抗风险度	单一供应商 / 单一关税地区	≥ 2 国家备份 / 库存周转 < 60 天
B7	招聘与保留	本地无招聘渠道	已在 LinkedIn / 本地 ATS 建档

C · 资本与合规（7 维）

#	维度	红（堵）判定	绿（通）判定
C1	资金合法出境通道	未启动 ODI / QDLP / 无方案	已有 ≥ 1 条主通道 + 1 条备份
C2	境外控股架构	未做架构 / 仅一个 BVI 壳	BVI / Cayman / WFOE / VIE 完整三层
C3	税务路径优化	全税率高位 / 无 ATR	已申请 ATR / 香港或新加坡 OCI
C4	审计准则就绪度	境内 GAAP / 无审计	PCAOB / IFRS / Big 4 已签约
C5	上市目的地匹配度	目的不清 / 多家试听报	已锁定 NASDAQ / NYSE / HKEX 18A 之一
C6	创始人身份合规	护照单一 / 无身份规划	已有第二护照 / 海外居留权
C7	家族传承结构	无信托 / 无家办	已设跨境信托 + 家族办公室

三 · 评分汇总与路径推荐

评分规则

每一维度：红 = 0 分 · 黄 = 1 分 · 绿 = 2 分。三组分别加总：A 市场（满分 14）/ B 组织（满分 14）/ C 资本（满分 14）。总分上限 42 分。

总分 → 推荐路径

总分	判断	推荐路径
35-42	完全就绪	直接走「OBP 完整六步法」· 18-24 个月可启动 IPO
28-34	局部短板	优先补 C 组 → 同步走 OBP Step 1-3 · 36 个月路径
20-27	需先重塑	暂停出海 · 6-12 个月内做架构与合规打底
12-19	时机未到	保留核心业务 · 等本土订单 / 现金流回正
0-11	建议放弃	出海会拖垮主业 · 优先做国内增长

三组失衡时的特别提醒

- **A 组高、B+C 组低**：典型“出口型”陷阱——市场要你，但你拿不住。先做组织与合规，再加速。
- **C 组高、A+B 组低**：典型“VIE 空壳”陷阱——架构漂亮，业务空虚。先把订单跑起来。
- **B 组高、A+C 组低**：典型“内功好”陷阱——团队精良，但路径未定。先锁定市场和上市目的地。

四 · 三条推荐路径

路径 I · 快速通道（18-24 个月）

适用画像

总分 35+ · 已有 ≥ 5 个本土客户 · 毛利 $\geq 40\%$ · 架构 / 审计已就位

阶段配方：OBP 完整六步：诊断 → 架构 → 落地 → AI 获客 → 海外峰会 → 上市。

关键里程碑：M3 完成架构 · M9 完成本地落地 · M12 接入 50+ 客户 · M18 启动 SEC 审核 · M24 敲钟。

路径 II · 稳健通道（30-36 个月）

适用画像

总分 28-34 · 本土订单 < 5 / 架构未完整 · 毛利 30-40%

阶段配方：OBP 六步 + 中间增加 6 个月「订单孵化期」与 6 个月「架构补强期」。

关键里程碑：M6 完成订单孵化（KPI: ≥ 10 本土客户）· M12 完成架构补强 · M24 完成本地落地与 AI 获客 · M36 上市。

路径 III · 非美上市通道（24-30 个月）

适用画像

总分 ≥ 28 · 但行业受限 / 数据敏感 / 美上市政策不确定

阶段配方：OBP 前四步不变，第五步改为「香港 / 新加坡 / 伦敦三选一」+ 第六步走 HKEX 18A 或 SGX。

关键里程碑：M3 完成红黄绿合规判定 · M12 完成 18A 申请 · M24 完成 HKEX 聆讯 · M30 敲钟。

五 · 两条不推荐路径（红线）

不推荐 I · 纯壳 SPAC 反向并购

为什么不推荐

短期看似快速、长期合规风险极高 · SEC 在 2024 后已对中概 SPAC 加严问询 · 平均 50% 案子在合并后 18 个月内股价跌破 \$5 · 创始人锁定期 6-12 个月内陷入流动性陷阱。

如果你听到中介推销“3-6 个月赴美上市、不需要业绩”——99% 是 SPAC。请直接 pass。

不推荐 II · 无架构裸 VIE 直接申报

为什么不推荐

VIE 架构若未提前与境内 ICP / 教育 / 数据牌照对齐 · 在 2021 之后 $\approx$ 70% 案子在 SEC 第二轮问询时被叫停 · 已花的中介费（约 USD 1-2M）无法退回 · 主业被审计 2 年期间几乎无法做大。

正确做法：先用 6-12 个月把“VIE + 境内主体 + 境外控股”的三层结构在律所、税务师、审计师三方联合背书下完成，再申报。

六 · 下一步：30 分钟出海体检

这份诊断书是“DIY 版”。它会让你看清自己在 21 个维度上的位置。

但真正的判断书——“应该走哪条路、应该绕开哪个雷、应该和谁合作”——需要把你的具体情况和我们 11 年 54 个 deal 的样本库做匹配。

这是 OBP 的第一步，也是唯一的入口：

FREE

30 分钟出海体检 · 由合伙人亲自做 · 无销售推销 · 你将获得一份针对你的“红黄绿三色路径建议”。

预约方式：访问 www.o8b.com/contact 或微信 / 邮件直接联系。

OPEN ∞ BUSINESS · 让中国企业主「敢」出海

11 years · 54+ deals · \$300B+ deployed

S h a n g h a i · N e w Y o r k · S i n g a p o r e · D u b a i