METHOD PLAYBOOK · 实查复盘

俄罗斯 TOP100 客户决策人线索查找方法论

从一份「没有任何联系人字段」的海关名单出发，六轮实查、12 类通道、逐条验证，把 100 家俄方进口主体拆到具名负责人与可触达路径的完整作业手册。

编制日期：2026-11-14　　数据基准：2026-11-13 ～ 11-14 实抓　　原始表：russia-top100-clients (1).xlsx

适用：整车 / 配件出口、B2B 海外线索清洗与决策人挖掘　　成果表：俄罗斯TOP100客户_决策人核验v6.xlsx（38 sheets）

100 → 92
原表无任何联系人 → 具名决策人 92 家

29 家
L1 已验证完整联系方式，可直接打 / 发

258 条
最终表内来源 URL，逐条可回溯

12 类
实测有效的查找通道 / 组合技

+19 家
中国品牌经销门店新潜客池（17 家带电话）

6 轮
v1 → v6 迭代，每轮保留旧版不覆盖

目录

00 一页结论：这套方法到底在做什么
01 起点：原表里有什么、缺什么
02 总体框架：五层漏斗 + 三条主轴
03 六轮演进：每一轮换掉的错误假设
04 武器库：12 类通道逐条拆解
05 检索式速查表（可直接复制）
06 验证、分级与零编造铁律
07 已被证伪的渠道：别再试了
08 合规红线与首触话术口径
09 工程流水线：脚本、代理、表结构
10 可复用 SOP 与战略判断
11 附录：关键入口 / 俄语职位词表

本材料含 AI 辅助生成内容；数据均来自公开来源并标注采集日期，未登录 / 付费 / 绕过验证码。

00 · 一页结论：这套方法到底在做什么

> 本质不是「找通讯录」，而是把一份**海关提单统计名单**反向还原成**可核验的法人主体 + 决策人 + 合规触达路径**。查找动作只占三成，剩下七成是主体确权、同名消歧与剔除假买家。

> **一句话方法：**不要在海量的「找人网站」里逐个撞运气，先用**免费官方登记册**把公司主体钉死（ИНН / ОГРН / 全称 / 状态），再用**主键拼 URL** 批量取法定代表人，然后用**官网深页、品牌总部职能邮箱、集团层穿透、中国侧供应链反查**四条线补触达路径，最后用**证据等级 + 来源 URL** 把每条线索标成已验证 / 候选 / 剔除。

常见做法（低效）	本次做法	为什么
拿公司俄文名去搜索引擎搜「联系人」	先补齐 **ИНН / ОГРН**，用主键拼 URL 进工商档案	俄企同名极多；«ВОСТОК АВТО»、«АТЛАНТ»、«ВОЛГА» 都踩过同名陷阱，纯名称检索必然串号
用 Rusprofile / EGRUL 等「知名库」	实测逐个站点，换成 **СБИС 按 ИНН 直连 + 官方 МСП POST 接口**	前者验证码 / 403 / 按国家封锁；后两者免费免登录、可批量、稳定 200
盯着 1 - 2 人的小微进口主体找电话	集团 / 品牌总部穿透，找 **dnd@ 经销商网络发展部、采购平台**	2022 - 2025 新设小微主体公开足迹趋近于零；一条总部入口覆盖的交易量远大于逐个找电话
在俄罗斯找俄罗斯人	**在中国找他们的中国供应商 / 中国品牌方国际业务部**	提单伙伴、企查查、中文电话与微信可绕开俄语冷启动，还能拿到同行引荐
把打码值「猜」成完整号码	只在**位数与首尾字符完全吻合**时才还原，否则留白	本批 15 个打码值逐条核对，v6 还原 0 条 —— 不脑补才不会打错人
查到什么就写进表	**L1 - L4 分级 + 每条附来源 URL + 候选打标**	销售拿到「已验证」与「未验证 · 候选」混在一起的表，比没有表更危险

> **最终客观上限（很重要）：**100 家里约 **26 - 38 家本就不该找**（报关行 ПО ПОРУЧЕНИЮ 代理申报、物流终端、轮胎配件、名单串行错误、已注销、非俄主体）。有效客户里 **65 家「具名 + 有路径」**（v4 严口径，约 88%）；剩余 9 家是 2022 - 2025 新设 1 - 2 人主体、同名无法确认或自然人隐私，公开网络确实不存在联系方式 —— 继续加渠道的边际收益接近 0，需要用户自己的付费库 / 人工 EGRUL 摘录 / 客户补 ИНН。

口径提醒：「具名决策人 92 家」与「可直接触达 29 家」不矛盾：前者是工商法代姓名（可具名但未必有联系方式），后者是已验证完整电话或邮箱。中间层是「有总机 / 职能邮箱 / 集团层路径 / 引荐路径」。

01 · 起点：原表里有什么、缺什么

源表 `~/Downloads/russia-top100-clients (1).xlsx` 共 8 个 sheet，主表「TOP100 重点客户」100 家俄整车 / 平行进口商，字段为俄文全称、ИНН、注册地址、进口额、评分、风险等，**没有任何联系人字段**。表内「外部来源与行动清单」自己就写明：需先做一轮存续与联系方式核验。关单数据最新到 2025-03，客户最近活跃月多为 2024-06 / 07。

先洗名单，再找人

v1 只读表结构就发现四个会让销售白干的结构性问题，这几条后来贯穿全部六轮：

问题	规模	处理动作
ИНН 缺失	36 家	无法确认主体，必须先用俄文全称反查 ИНН；否则任何「负责人」都可能挂到同名公司上
`ПО ПОРУЧЕНИЮ` 代理申报	4 家起	如 #3 ИНТЕРХИМ КОМ、#6 ПРОФКОНД，真实主体是报关行 / 运输码头（#3 实为 ООО «НТТ»，ОКВЭД 52.24.1），要穿透到括号里的实际货主
数据噪声	多家	#16 ХАНКУК ТАЙР РУС 是韩泰轮胎；#5 ЖЕФКО = GEFCO 物流；#8 ЭКСПРЕСС СИБ、#10 СИГИР ТЕРМИНАЛС 是货运终端
名单串行 / 主体错误	若干	#51 补全后是**莫斯科地铁**；#79 实为中国黑龙江尚库国际贸易的对俄用名（非俄法人）；#98 «КИТ» 官方全称是机床批发公司

> **贯穿全程的三个「不轻信」：① ОКВЭД 不能单独定性** —— #19 СЯ Холдинг 登记 46.14（机器设备代理），但提单证明 2024 年 148 笔、2025 年 77 笔整车进口，直接删就丢大客户；② **官方册 `is_active=0` 不等于注销** —— 多为规模超标退出中小企业名录，АВТОДОМ / РОЛЬФ / Major / МБ РУС 等 14 家 `rowCount=0` 属大企业不在册；③ **集团层 ≠ 法人层** —— АВТОДОМ 集团 1342 亿卢布 vs 该法人 54.4 亿卢布，口径混用会写错抬头。

02 · 总体框架：五层漏斗 + 三条主轴

每一轮查找都按同一条漏斗推进；卡在哪一层，就换哪一层的武器，而不是盲目加网站。

1	**主体确权** 补 ИНН / ОГРН → 官方册核对全称、在营状态、ОКВЭД、城市 → 消除同名	官方 МСП POST 名称反查镜像库
2	**名单清洗** 剔除报关行 / 物流 / 配件 / 已注销 / 串行错误 → 只留真买家，先省 30% 工时	СБИС 工商档案 提单证据复核
3	**找人** 法定代表人全名 + 任职起始日；集团层补 CEO / 采购总监 / 企业销售经理	ОГРН → org-info 官网 /about/team
4	**找路径** 打码还原 → 官网 contacts → 职能邮箱 → 集团总部 / 品牌 dnd@ → 中国侧引荐	官网深页 / 展会目录 Yandex 地图 / 提单
5	**验证分级** 三源交叉、附 URL 与日期、打 L1 - L4、候选单独成表，绝不把推测写成事实	证据等级表 零编造铁律

三条主轴（决定优先级）

主轴	做法	典型产出
主键穿透	把「公司名」换成 **ИНН / ОГРН** 作为检索主键，拼 URL 批量直取	64/64 家 СБИС 抓到、61 家具名；官方册 85 家按 ИНН 命中、零错误；ОГРН 组合技一次拿 22 家法代姓名
向上穿透	小主体无足迹时，往上找集团 / 品牌总部 / 分销商 / 采购平台	4 个 `dnd@`、`zakupki.rolf.ru`、Evolute 体系共用热线、GAZ 集团采购总监、grandtech 19 家门店
向中国穿透	提单伙伴 → 中国供应商 → 企查查 → 同行引荐；或中国品牌方国际业务部	6 家中国公司联系方式齐全；吉利 `geely.globalsales@geely.com`；8 家中国车企公开对接通道

> **成本顺序（用户最初指定的原则，事后证明是对的）：** 免费官方源 → 补公开联系方式 → 拿到具名 → 最后才考虑批量付费。全程 **零付费账号、零登录、零绕验证码**；真正需要付费的只剩两处：外贸邦 / 腾道完整伙伴榜、EGRUL 人工摘录。

03 · 六轮演进：每一轮换掉的错误假设

六轮不是简单「多找几遍」，而是每次遇到天花板就**换掉一个错误假设**，因此每一轮的净产出都不一样。成果表 v1 - v6 全部保留，不覆盖旧版。

轮次	被推翻的假设 / 新武器	关键动作	净产出（该轮口径）
v1	「用官方 EGRUL + 常见企业库就能查」 实际：验证码 / 403 / 按国家封锁	读表结构、识别 36 家缺 ИНН 与 4 家报关代理；生成 492 个直达查询链接的作业表	4 sheets；**0 个可直接触达**；确认边界：中小平行进口商公开痕迹极少
v2	★ 换数据源：`sbis.ru/contragents/<ИНН>` 换查找对象：找中国供应商而非俄方	64 家合法 ИНН 全量直连；按 ОКВЭД / 提单清洗；纠正 РОЛЬФ 旧 CEO 等上一轮误判	7 sheets；**61 家具名负责人**、32 家真买家、3 家注销剔除、40 家邮箱域名
v3	「四线并行」：缺 ИНН 反查 / 中国侧 / 打码补全 / 招投标	按俄文全称 + 英文镜像库补 18 个 ИНН；6 家中国供应商企查查；官网团队页与展会目录补全	13 sheets；具名 **80 家**、ИНН 82 家、31 个公开电话/邮箱、146 链接
v4	「加渠道能一直出货」→ 改成**严口径分级**	六批并行：org-info 叠加检索、官网 /about/team、集团穿透、hh.ru、展会、WHOIS、中国品牌方	20 sheets；具名 **92 家**（达成 80 目标）、具名+路径 65 家、L1 20 家；明确指出客观上限
v5	★ 发现**官方 МСП 登记册 POST 接口** + ОГРН 组合技	85 家官方一手核验；ОГРН 拼 org-info URL；反推打码校验规则；17 家主体终审	29 sheets；L1 **20→26**；22 家法代 + 6 家打码还原；口径纠错 3 条
v6	★ 战略转向：**不再逐个找小主体，改打品牌总部 / 采购平台**	品牌俄官网《Стать дилером》页、Yandex Maps 国际版、grandtech 门店页、8 条主体纠错	**38 sheets / 100×39 / 258 链接**；L1 **29**；4 个 dnd@ + 1 采购平台；19 家新潜客池

最容易被忽略的一条经验：v4 之后继续「多试几个网站」几乎零产出 —— v5 实测 12 个新站净新增可触达 **0**，v6 实测 15 个打码值还原 **0**。真正带来增量的是**换了检索主键（ИНН → ОГРН）**和**换了目标层级（法人 → 集团/品牌总部）**，不是网站数量。

04 · 武器库：12 类通道逐条拆解

每条给出「入口 / 检索式 / 拿到什么 / 实证 / 坑」。标 核心 的是下次拿到新名单应第一批跑的；标 辅助 的用于补齐与交叉验证。

A1 СБИС / SabyProfile 按 ИНН 直连工商档案 核心

入口 `https://sbis.ru/contragents/<ИНН>`（自动跳 `saby.ru/profile/<ИНН>-<КПП>`）

拿到什么 法定代表人全名 + 任职起始日、在营/注销、ОКВЭД、股东与实控人、打码电话/邮箱、官网、营收、风险信号

实证 64 家合法 ИНН **64/64 抓到**，61 家具名负责人，3 家查出已注销；40 家拿到邮箱域名、28 家打码电话

坑 **必须直连**：显式挂本地 Clash `127.0.0.1:7897` 全部 000 超时，直连 200；按名称搜索 / 按电话邮箱反查属付费功能，免费页只返回营销落地页

A2 俄官方 Единый реестр МСП 的 POST 接口 核心

```
POST https://rmsp.nalog.ru/search-proc.json
Content-Type: application/x-www-form-urlencoded; charset=UTF-8
X-Requested-With: XMLHttpRequest
mode=quick&query=<ИНН 或 俄文全称>&page=1&sortField=NAME_EX&sort=ASC
```

拿到什么 `inn / ogrn / name_ex / is_active / okved1 / okved1name / regioncode / cityname / dtregistry` —— 官方一手、免登录免付费、稳定 200

实证 **85 家按 ИНН 命中、零错误**；15 家按名称精筛；补齐全称截断的 #60 «ЭКОМТЕХ»、确认 #11 候选 ИНН

坑 按名称查询固定只返前 10 条（page / pageSize 无效），同名数千时无法穷举；`is_active=0` 多为退出中小企业名录，**不等于工商注销**；大企业 `rowCount=0` 属正常

A3 ★ 组合技：官方册拿 ОГРН → 拼 org-info URL 核心 · 最高产

做法 A2 拿到 `ogrn` → `https://www.org-info.com/company/<ОГРН>`，或搜索引擎用 `site:org-info.com/company "<公司名>" "<ИНН>"` 叠加检索

实证 一次拿到 **22 家法定代表人姓名 + 4 个与打码完全吻合的完整固话**；v4 用叠加检索还原 #18 / #41 / #74 等 4 个打码值

坑 纯 ИНН 单独搜会被搜索引擎当普通数字，必须叠加公司名；用 ОГРН 拼 URL 最稳。邮箱/电话是工商登记留存值，时效需复核（#73 УЛЕЙ 的 СБИС 与 readyratios 负责人不一致）

A4 官网深页：/about/team、/partneram、/contacts、/dealerships 核心

检索式 `"<公司名>" отдел закупок OR корпоративным клиентам OR ВЭД`；`site:<域名> @<域名>`；逐个抓 `mailto:` / `tel:` / JSON-LD `ContactPoint`

实证 **单点密度最高**：`bmw-atlas.ru/about/team` 一页约 40 个「具名 + 职位 + 完整邮箱」（企业销售经理、配件部负责人等）；#58 `automotivetech.ru/partneram` 有「供应商准入要求与流程」+指定对接人 Denis Oseev `do@cars-tech.pro`；#20 `kr.avtomir.ru/contacts` 是部门电话/邮箱矩阵

坑 团队页比 contacts 页颗粒度更细；`atom.team` 的邮箱藏在 404 模板页的 JSON-LD 里；官网域名可能是停放页 / 被博彩镜像占用 / 被建站工作室接盘（`www.road.ru` 已不是 ＰＯＡД 协会，真实域名 `www.asroad.org`）

A5 ★ 品牌俄官网 «Ｃ т а т ь д и л е р о м» → dnd@ 职能邮箱 + 采购平台

核心 · v6 最高价值

检索式 `<品牌俄官网>/explore/dealer-join`、`/dealers/become-dealer`、`/dealerships/stat-dilerom`；`"<品牌>" стать дилером почта`；关键词 `отдел / Департамент развития дилерской сети`

实证 4 个 `dnd@` 全中：`dnd@jetour-motor.ru`、`dnd@df-trading.ru`、`dnd@omoda-russia.ru`、`DND@exeed.ru`；另 `geely.globalsales@geely.com`（唯一明文接受其他合作方式）；**最对口：** `https://zakupki.rolf.ru/` 明文面向«в в о з и т е а в т о м о б и л и и з - з а р у б е ж а»（从境外进口汽车），累计成交 12 189 台

坑 **名义用途错配**：dnd@ 招的是俄境内零售经销商（要求本地展厅/物业），中国出口方不符合资格，价值在于**求转介到采购 / 进口与分销部门**；BELGEE 明文「不受理合作提案」；`partner@kr.avtomir.ru` 只收经销商中心建筑租赁提案

A6 Yandex Maps 国际版（绕开 yandex.ru 验证码与 2gis 403） 核心

入口 `https://yandex.com/maps/213/moscow/search/<URL编码俄文公司名>/`；卡片 `https://online.yandex.com/maps/org/<slug>/<id>/`

技巧 搜索页内嵌 `<script type=application/json class=state-view>`，直接带 `title / address / phones / urls`，**不必点进卡片**

实证 23/23 HTTP 200（300 - 960KB），17 家有组织卡片，3 家已验证（#13 `lotus-motors.ru`、#14 `trailercom.ru`、#63 `autoelectro.ru`）+ 4 家候选

坑 **卡片正文无 ИНН / ОГРН（本批 0 命中）**，必须叠加官方册全称 + 地址 + 域名三重校验；「已验证」属地址/域名级，不是 ИНН 级

A7 集团 / 品牌层穿透 + 经销商门店页 核心

做法 小法人查不到时，找它所属集团或品牌：官网经销商矩阵、requisites 页、hh.ru 雇主页、TAdviser、Cbonds、whoiswho.dp.ru、投资的项目库、官方财报库 `bo.nalog.gov.ru`

实证 #39 / #64 / #76 共用 Evolute 体系（同址 + 9724153xxx 号段 + 同一热线与 `dnd@df-trading.ru`）；#90 是 GAZ 集团工程中心（采购总监 Yuriy Ushakov）；#42 Борис Хоф 30+ 中国品牌；**`431263.ru/kontakty` → `grandtech.ru/kontakty`** 219KB HTML 内嵌 17 个地图 Point，逐店给法人全称 + 品牌 + 电话 → **19 家新潜客（17 家带电话）**

坑 集团层联系方式不能冒充本法人专属，须标「集团层 · 疑似」；grandtech 19 家全在弗拉基米尔一地、同属一个集团，属**单集团深挖**而非全国样本；品牌主体会变更（CHERY 俄主体已改为 ООО «ТЕНЕТ РУС»）

A8 中国侧反查：提单 → 中国供应商 → 企查查 → 同行引荐 核心 · 最短决策链

入口 `site:52wmb.com/buyer "<俄文名>"` → `en.52wmb.com/buyer/<id>` 的 Partners → 中国供应商英文名 → 企查查 / 爱企查 → 法人、手机、邮箱、官网

实证 СЯ Холдинг 3 家（江苏盛通 129 笔、新疆安拓 100 笔、重庆森凯 96 笔）+ Слава Моторс Рус 3 家 = **6 家中国公司联系方式齐全**；#86 唯一伙伴黑龙江凯华（40 笔）拿到董事长商务电话邮箱

升级版 更短的是**中国品牌方国际业务部**：吉利 `geely.globalsales@geely.com`、长城供应商加盟 0312-2196893、东风国际业务部、赛力斯↔Автодом（TASS 闭合）、国机汽车 010-88825988；一个部门同时对接多家俄经销商

坑 公开伙伴榜**只露前 5 名**，「一个中国供应商覆盖多家俄企」在提单层面未证实；**中方供应商对口人不是俄方决策人**，只能作引荐路径，不得写进决策人字段；#44 中资背景可中文直谈

A9 打码还原规则（可批量校验） 辅助

规则 `区号 + 号码首 2 位（4 位区号取 1 位）+ **（3 位）+ 末 2 位`；邮箱同理看首尾字符与位数

实证 6 家还原成功：(812) `31 ** 44` → 318-30-44；(4922) `4 ** 30` → 43-02-30；(342) `29 ** 97` → 298-90-97；`s**e@` → `sale@dv-extreme.ru`；另有 #28 / #38

铁律 **只有完全吻合才采信**：与打码不吻合的官网值一律单列「需人工」，不计入还原；v6 本批 15 个打码值还原 **0** 条，无吻合值即留白；免费个人邮箱域（mail.ru / yandex.ru / gmail.com / bk.ru）无企业命名规则，**不生成候选**

A10 展会目录 / hh.ru / 招投标 / WHOIS / 行业媒体 辅助

展会目录	`site:expocentr.ru OR site:nashel.ru OR site:icatalog.expocentr.ru "<公司名>" E-mail Phone`；NEFTEGAZ 2024 / CTT EXPO 2025 名录主动公开、颗粒度到业务线，补到 `hotline@mbrus.ru`；**必须逐条核 ИНН**（#59 的 `sales@m-kar.ru` 属莫斯科另一法人，已剔除）
hh.ru	`"<公司名>" site:hh.ru/employer`：主体沿革、同址关联、同名鉴别最有效；曾给出 `hr@sigirgroup.com` 并注明合作咨询也用此箱
WHOIS	最后一轮唯一出货：`whois autoars.ru` + 索引快照确认域名属 АО «Альянс-Авто»，把 #29 的 `vitalk@autoars.ru` 复核转正
招投标	思路成立但本批**未命中**：`zakupki.gov.ru` fetch failed、聚合站登录墙；СБИС 的「参与 119 次招标」只是活跃度统计，不等于联系方式可得

A11 按俄文全称反查 ИНН（补 36 家缺口） 辅助

检索式	`"<俄文全称>" ИНН ОГРН генеральный директор`；`site:readyratios.com "<公司名>"`
有效源	`readyratios.com/profile/<ОГРН>`、`org-info.com/company/<id>`、`en.movizor-info.ru/id/<id>`、`autodata.gasgoo.com`（盖世中文企业库）、emis.com、cbonds
实证	36 家中 **18 家查实**（高可信 10 家）：#39 МОТОРИНВЕСТ、#44 СЛАВА МОТОРС РУС（总经理陈文豪）、#53 АО ИАТ、#65 МБ РУС（原奔驰俄罗斯，现 FOTON 分销 + AITO 独家）、#76 ЭВИА 等；同时暴露 #51 莫斯科地铁、#79 中国公司等串行错误
坑	同名必须按**行业 + 地址 + ОГРН** 消歧，绝不硬配同名公司的负责人和电话；这些站给的是 ЕГРЮЛ 公开字段，不是破解数据

A12 主体纠错与时效复核（贯穿全程） 辅助

动作	每轮用官方册重扫状态 / 主营 / 全称 / 负责人任职日期；把「集团层」「法人层」「品牌层」严格分开
实证	v2 纠正 РОЛЬФ CEO（Роман Антонов 已过时 → Виноградова С.В. 2025-03-07 上任）；v5 纠正 3 条口径；v6 再做 **8 条主体纠错**（#13 负责人换届、#60 全称补齐、#11 ИНН 确认、#30 建议剔除、#31 迁址后主营变 68.20、#63/#69 买家画像存疑等）
业务修正	#39 / #76 / #64 从东风进口的是**生产用零配件、本地组装**（TAdviser 原文 no plans to export），不是整车买家，话术必须改成零部件 / 配套供应；@daimler.com 邮箱属奔驰退出前已失效

05 · 检索式速查表（可直接复制）

目的	模板 / 命令	注意
按 ИНН 取工商档案	`curl -sS --compressed -A "Mozilla/5.0" https://sbis.ru/contragents/<ИНН>`	直连，勿挂本地 Clash 代理
官方册核验主体	`curl -sS --compressed -X POST -H "X-Requested-With: XMLHttpRequest" --data-urlencode "mode=quick" --data-urlencode "query=<ИНН>" --data-urlencode "page=1" --data-urlencode "sortField=NAME_EX" --data-urlencode "sort=ASC" https://rmsp.nalog.ru/search-proc.json`	拿 `ogrn` 进入组合技
按 ОГРН 取法代	`https://www.org-info.com/company/<ОГРН>`	比纯 ИНН 搜索稳定
名称 + ИНН 叠加	`site:org-info.com/company "<俄文公司名>" "<ИНН>"`	防同名串号
补 ИНН / ОГРН	`"<俄文全称>" ИНН ОГРН генеральный директор`；`site:readyratios.com "<公司名>"`	须按行业+地址消歧
官网找采购口	`"<公司名>" отдел закупок OR ВЭД OR поставщикам`；`site:<域名> @<域名>`	优先 /about/team、/partneram
品牌经销商部门	`"<品牌>" стать дилером почта`；`"<品牌>" "развития дилерской сети" @`	找 dnd@ / отдел 字样
中国侧提单	`site:52wmb.com/buyer "<俄文名>"`；`site:52wmb.com/supplier "<中国公司英文名>"`	详情页可被索引，搜索页有登录墙
展会 / 雇主页	`site:expocentr.ru OR site:nashel.ru "<公司名>" E-mail Phone`；`"<公司名>" site:hh.ru/employer`	展会条目必核 ИНН
地图取电话	`https://yandex.com/maps/213/moscow/search/<URL编码俄文名>/`	解析 `state-view` JSON
域名归属	`whois <域名>`；`site:liveinternet.ru/stat/<域名>`	用于第二源印证

常用俄语关键词（写检索式用）

`генеральный директор` 总经理 · `отдел закупок` 采购部 · `отдел ВЭД` 外贸部 · `поставщикам / партнерам` 供应商 / 合作伙伴 · `контактное лицо` 联系人 · `реквизиты` 企业注册信息 · `стать дилером` 成为经销商 · `развитие дилерской сети` 经销商网络发展 · `корпоративным клиентам` 企业客户 · `ПО ПОРУЧЕНИЮ` 代理申报（报关行，非买家）

06 · 验证、分级与零编造铁律

L1 - L4 触达等级（v6 口径）

等级	家数	定义	销售动作
L1	**29**	已验证完整电话或邮箱，本法人或明确集团层口径	可直接按具名话术首触（合规版）
L2	21	有总机 / 职能邮箱 / 明确引荐路径，需一步转接或补全	电话求转采购部；或 Hunter/Snov 按域名补具名邮箱
L3	12	候选未验证：地图卡片、登记邮箱、同名待定、格式推测	必须标【未验证 · 候选】，小额试投，不得计入成果
L4	38	剔除：报关行 / 物流 / 配件 / 注销 / 串行错误 / 零公开足迹	不分派销售，避免浪费与错发

演进：v4 L1 20 → v5 26 → v6 29；具名决策人 v2 61 → v3 80 → v4 92 后不再增长（增量全部来自主体纠错与路径升级）。

证据等级与字段规范

- **已验证（本法人）**：官方册 ИНН/ОГРН 与来源页一致 + 地址或域名吻合 + 至少 1 条独立第二源；例 #18 `kikutina@matologistics.ru`（org-info 打码还原 + ИНН 精确命中）。
- **已验证（集团 / 品牌层）**：必须显式标注层级，不得写成该法人专属；例 #10 СИГИР ГРУПП 官网团队页、#90 GAZ 集团采购总监。
- **已验证（打码还原）**：位数 + 首尾字符完全吻合；不吻合的官网公开值单列「需人工」。
- **未验证 • 候选**：单独成表，v4 10 家、v6 新增 4 家（#50 / #60 / #69 / #95），不计净新增。
- **查不到**：写「未查到」「同名无法确认」，绝不填空、绝不生成私人手机号候选。

> **零编造铁律（六轮一致）：** 所有 ИНН / 人名 / 电话 / 邮箱 / URL 附来源与采集日期；只采集**企业公开联系方式**（工商登记、年报、官网、展会目录、官方商家渠道）；不挖个人私人手机号；不登录、不付费、不绕验证码；不做「按姓名格式猜邮箱」并当作事实；`saby` / `52wmb` 的付费反查功能一律不用。

最终表的字段结构（100 行 × 39 列，节选）

排名 / 分级 / 表内公司名 / ИНН / 工商档案公司名 / 主体状态 / 总经理 / 任职起始 / ОКВЭД / 性质判定 / 建议动作 / 打码邮箱 / 邮箱域名 / 打码电话 / 官网 / 股东 / 营收 / 风险信号 / 档案 URL / **触达等级** / 官方 МСП 核验 / 官方 ОКВЭД / 打码还原值 / v5 新增路径 / v5 主体结论 / v6 新增电话 / v6 邮箱渠道 / v6 主体纠错 / v6 结论 / v6 来源 URL 与状态。另有 37 个专题 sheet（各轮 SOP、清洗结论、话术、死路清单、新潜客池等）。

07 · 已被证伪的渠道：别再试了

这部分和「有效通道」同样值钱 —— 它省掉的是下一轮 60% 的无效工时。以下均为本次实测结论，非推测。

渠道	失败形态	结论
egrul.nalog.ru（官方 ЕГРЮЛ）	验证码 + JS，查询返回空	改用 СБИС / 官方 МСП POST
rusprofile.ru、list-org.com、checko.ru	403 / 按国家封锁	放弃；checko 明示«Доступ … закрыт»
zachestnyibiznes.ru	DDoS-Guard 拦截	放弃
yandex.ru 搜索 / 2gis.ru 直连 / Avito / Pulscen	SmartCaptcha / 403 / 429	改走 **yandex.com 国际版地图**；2GIS 用网页抓取通道可通但无目标条目
saby 按名称搜、52wmb 按名称搜	营销落地页 / JS + 登录墙	仅详情页可被搜索引擎索引：`site:52wmb.com/buyer "…"`
负责人 / 股东名下关联企业穿透	11 组「全名 + ИНН」全命中无关同名	结构性死路，不再投入
税务 / 破产 / 法院库、kad.arbitr.ru、fedresurs	验证码 / 404 / 只返回教程	本批不产出联系方式
РОАД 协会 / Автостат 名录	付费墙、无小微企业卡片	`www.road.ru` 已易主，真实协会 `www.asroad.org`
俄 B2B 平台（flagma / tiu / spr / b2b-center）、ETP 电子招标	反爬 / 空框架 / 403 / 需电子签名	页上电话是平台自己的
tenchat.ru、Ozon / WB / Avito 商家公示、俄中商会 / CCPIT 名录、tgstat	需 App / 无增量 / 零命中 / 403	v5 实测 12 个新站**净新增可触达 0**
品牌官网经销商目录（chery.ru / omoda.ru / jetour find-dealer）	全是 SPA 壳	595KB 里 149 个 `@` 全是 ld+json 的 @context；`dealers_cities` 只是 widget 配置键名，别把页面体积当数据
ФИПС 商标簿 / ОТТС-СБКТС 认证登记	需会话登录、502 / 000	需人工浏览器登录，按要求未绕验证码
免费个人邮箱域（mail.ru / yandex.ru / gmail.com / bk.ru）	9 家全部无法还原	无企业命名规则，生成候选等于猜私人地址 → 不生成
r.jina.ai / translate.goog / Wayback / zakupki.gov.ru	fetch failed / 登录墙	已确认边界
本地 Clash 代理 127.0.0.1:7897	curl 全部 000 超时	抓 СБИС 时**不要挂**；环境自带系统代理可用

> **「页面大 ≠ 有数据」** 是本次最反直觉的一条：多个 200 - 600KB 的品牌经销商页面，实际数据全靠动态 API，HTML 里只有配置键名。判断方法是先搜 `mailto:` / `tel:` / `ИНН` / `ОГРН` 是否真实出现，再决定要不要解析。

08 · 合规红线与首触话术口径

规则 / 现状	内容	执行动作
38-FZ 广告法第 18 条	未经事先同意的推广邮件 / 消息即违法，B2B 同样适用；**官网公开邮箱 ≠ 同意**	首封只做一对一、具名、说明身份的询问；**不附报价单 / 产品目录**；留明确退订方式
152-FZ 个人数据法	俄公民个人数据 2025-07 起不得存境外库；2025-09 起同意须单独文件	别把「法人姓名 + 手机号」批量塞进境外 CRM；数据最小化、留来源 URL 与采集日期
通讯渠道现状	WhatsApp 2026-02 起被移出俄国家 DNS 全面封锁；Telegram 受限 / 降速；LinkedIn 自 2016 在俄被封；MAX 无端到端加密	主力改**俄语电话 + 公司公开邮箱 + VK / 微信**（中俄车商圈常用）；MAX 仅作对方要求时备选
企业公开 vs 个人隐私	本批只采工商登记、年报、官网、展会目录、官方商家渠道的公开联系方式	不挖私人手机号；打码值原样保留并标注不可用
制裁与结算	АО МБ РУС 出现在公开制裁名单聚合页；部分客户涉中俄转口	跨境结算前做法务审查，核实最终用户与用途
数据时效	俄企高管变动频繁；登记电话邮箱多为留存值	触达前按档案 URL 复核任职状态；@daimler.com 已失效

v6 新增：dnd@ 的「名义用途错配」处理

> 所有 `dnd@` 页面名义是招**俄罗斯境内零售经销商**（要求本地汽车业务经验、自有/长租展厅、临街物业），中国整车出口方不符合资格。首封**绝对不要写**：① 「申请成为经销商」；② 附页面提供的 .rar 申请表；③ 中文（用俄语或英语）；④ 一上来附报价单。

正确做法：自报中国整车出口商身份与可稳定供货车型（T2、BYD、Chery、Geely、Haval 等），说明可配合 ЭПТС / СБКТС 认证与备件，明确**不求成为经销商，只求转介**到 `отдел закупок / дирекцию по импорту и дистрибуции`；引用其官网公示的开放城市或 2026 申请表作可验证锚点，证明不是群发；附一页 company profile。5 - 7 工作日无回复，用官网 8-800 热线礼貌跟进，报邮件日期即可，**不索取个人手机号**。

```
主题行（Jetour）：Поставка автомобилей JETOUR T2 из КНР — запрос на контакт с отделом закупок / дистрибуции
主题行（Geely）：Vehicle supply / export partnership proposal — Chinese exporter
主题行（OMODA）：Предложение по поставкам и расширению модельной линейки — запрос перенаправления в департамент закупок
```

更对口的一步：直接在 `https://zakupki.rolf.ru/auth/registration` 注册《РОЛЬФ Закупки》整车供给平台，比任何 dnd@ 都更贴合「中国出口商卖车给俄方」。

09 · 工程流水线：脚本、代理、表结构

每一轮的标准动作

1. **读源表**：本地 Office 编辑通道 `sheet_get_cell_data` 导出 100 行 × 30 列为 CSV / JSON（`/tmp/russia_top100.json`）。
2. **批量抓取**：Python 脚本按 ИНН 拼 URL（`/tmp/saby_batch.py`），正则解析负责人 / 状态 / ОКВЭД / 股东 / 打码邮箱电话；官方册脚本 `/tmp/rmsp_official.py` 做 100 家核验。
3. **网页取证**：curl / 网页抓取通道取 HTML，解析 `mailto:`、`tel:`、JSON-LD、`state-view` 地图 JSON；失败状态（403 / 000 / 502）如实记录，不猜。
4. **版本化建表**：`.俄罗斯TOP100客户_决策人核验vN.ref/build_vN.py`（openpyxl）生成新表，**旧版一律保留不覆盖**；冻结表头、加筛选、颜色分级、超链接、数据校验与批注；写入 AIGC 标识。
5. **校验与交付**：重开文件核对 sheet 数、行数、链接数、等级高亮；用文件预览打开成品。

环境与踩坑

- 网络：网络中断 / 502 / ENETUNREACH / stream timeout 时改为直连网页抓取或等待网络恢复后重试；子代理常只返回摘要，需明确要求输出**完整表格**。
- 代理：显式 `127.0.0.1:7897`（Clash）导致全量超时；系统自带代理可用；抓 СБИС 以直连最稳。
- 抓取边界：`` `curl -sS --compressed --max-time 35 -A "Mozilla/5.0"` ``，POST 接口需带 `X-Requested-With: XMLHttpRequest` 与正确 Content-Type。
- 建表常见错误（均已修复）：SOP 标题错位、DataValidation / Comment 落在分组行、`make_sheet(...)` 参数不匹配、等级标签滞后导致颜色误导、总览行号错误、冗余循环、`real(v)` 空值处理。

成果文件清单

文件	sheets	该轮标志
俄罗斯TOP100客户_决策人查询作业表.xlsx	4	492 个查询链接 + 空白待填列
俄罗斯TOP100客户_决策人核验v2.xlsx	7	64 家实抓、61 家具名
俄罗斯TOP100客户_决策人核验v3.xlsx	13	具名 80 家、146 链接
俄罗斯TOP100客户_决策人核验v4.xlsx	20	具名 92 家、L1 - L4 分级
俄罗斯TOP100客户_决策人核验v5.xlsx	29	官方册基线、打码还原
俄罗斯TOP100客户_决策人核验v6.xlsx	**38**	100×39、258 链接、L1 29 家、品牌总部通道

方法论沉淀同时写入项目日志 `.workbuddy/memory/2026-11-13.md` 与 `2026-11-14.md`，逐轮记录有效通道、死路与口径纠错。

10 · 可复用 SOP 与战略判断

拿到一批新的海外名单，照这 10 步做

步	动作	出口标准
1	读表结构，列出主键字段与缺失率	确认有没有联系人列、主键（ИНН / ОГРН / 统一编号）缺多少
2	先洗名单：代理申报、物流、非目标品类、注销、串行错误	输出「必须剔除 / 待人工」清单，通常能砍掉 25 - 35%
3	官方登记册按主键全量核验（免费一手）	拿到全称、状态、行业、城市、ОГРН；标出 `is_active=0` 的正确含义
4	主键拼 URL 批量取法定代表人 + 任职日期	具名率、打码电话 / 邮箱域名清单
5	组合技：官方册 ОГРН → 企业档案页 → 打码还原	只采位数与首尾全吻合的值，不吻合单列「需人工」
6	官网深页 + 团队页 + 合作页 + 门店页	职能邮箱、部门电话、指定对接人、门店清单
7	向上穿透：集团 / 品牌总部 / 采购平台 / 经销商网络发展部	一组总部入口（覆盖多家下游），并标明层级与用途口径
8	向中国穿透：提单伙伴 → 中方供应商 / 品牌国际业务部	中文可谈的引荐路径，明确「不是俄方决策人」
9	地图 / 展会 / 雇主页 / WHOIS 做交叉验证与补齐	每条至少 1 个独立第二源；同名条目核 ИНН
10	分级入表、附 URL 与日期、写 SOP + 死路清单 + 话术	L1 - L4 齐全、候选单独成表、合规口径写明、旧版不覆盖

> **战略判断（下次别再逐个补）：** 这批名单剩下的多是 2022 - 2025 新设 1 - 2 人进口主体，公开层补齐边际收益趋近于零。真正的杠杆在**品牌总部 / 分销商 / 采购平台入口** —— 一条 `dnd@` 或一次 РОЛЬФ 平台注册覆盖的交易量，远大于逐个找 1 人公司电话。

立刻可做的三件事（无需任何付费账号）

1. 注册 `zakupki.rolf.ru` 整车供给平台，按供应商身份提交资料。
2. 按 v6 首触模板，给 3 个 `dnd@` / `geely.globalsales@geely.com` 发一对一转介请求（俄语 / 英语，不附报价单）。
3. 用 grandtech 19 家中国品牌门店名单做中文侧同行触达（17 家带公开电话，含 Jetour / SOUEAST / OMODA / HAVAL / TANK）。

仍需人工 / 付费才能突破的剩余边界：外贸邦或腾道完整伙伴榜、EGRUL 人工摘录、客户方补 ИНН、俄语电话逐家求转接。

11 · 附录：关键入口 / 俄语职位词表

A. 高频有效入口（按优先级）

入口	用途
`https://rmsp.nalog.ru/search-proc.json` (POST)	官方 МСП 册：ОГРН / 全称 / 状态 / ОКВЭД / 城市
`https://sbis.ru/contragents/<ИНН>`	СБИС 工商档案：法代姓名 / 任职日 / 股东 / 打码联系方式 / 营收
`https://www.org-info.com/company/<ОГРН>`	法代姓名、登记电话邮箱、打码还原比对
`https://zakupki.rolf.ru/`	РОЛЬФ 整车采购平台，明文面向境外进口汽车供给
`dnd@jetour-motor.ru` / `dnd@df-trading.ru` / `dnd@omoda-russia.ru` / `DND@exeed.ru`	品牌总部经销商网络发展部（求转介采购/进口分销）
`geely.globalsales@geely.com`	Geely 全球总部，明文接受其他形式合作
`https://yandex.com/maps/213/moscow/search/…`	绕验证码取门店 title / address / phones / urls
`https://431263.ru/kontakty` → `grandtech.ru/kontakty/`	单集团 19 家中国品牌门店明细，集团 `info@grandtech.ru`、+7(4922)43-30-00
`https://bo.nalog.gov.ru/organizations-card/…`	官方财报库，核品牌俄主体 ИНН/ОГРН（Jetour 9726036740 等）
`bmw-atlas.ru/about/team` / `automotivetech.ru/partneram` / `evolute.ru/dealerships/stat-dilerom` / `dv-extreme.ru/contacts`	官网深页样板：具名 + 职位 + 完整邮箱、供应商准入、职能邮箱、多城门店
`site:52wmb.com/buyer "<俄文名>"` + 企查查	中国侧供应链反查与同行引荐

B. 俄语职位对照（判断是不是决策人）

俄语	中文 / 判断
Генеральный директор	总经理 —— 平行进口小公司往往**本人即拍板人**
Учредитель, Владелец	股东 / 实控人 —— 中资背景线索常在这里出现
Коммерческий директор	商务总监 —— 大集团的实际商务决策口
Директор по закупкам / Руководитель отдела закупок	采购总监 / 采购经理 —— 最对口

俄语	中文 / 判断
Начальник отдела ВЭД / Специалист по ВЭД	外贸（进出口）部负责人 / 专员 —— 电话转接目标
Директор по логистике / Таможенный представитель	物流总监 / 关务代理 —— **后者不是买家**
Департамент развития дилерской сети	经销商网络发展部 —— 总部转介入口，不是采购部

C. 成果统计口径一览

指标	数值
原始名单 / 原始联系人字段	100 家 / 0
最终成果表	38 sheets、主表 100 行 × 39 列、258 个来源链接
具名决策人（工商法代口径）	92 家（v4 起稳定）
ИНН 已补齐	82 家（v3）；官方册按 ИНН 命中 85 家（v5，二者口径不同）
具名 + 有触达路径（严口径）	65 家 / 有效客户约 88%（v4）
L1 / L2 / L3 / L4（v6）	29 / 21 / 12 / 38
打码还原成功	6 家（v5）；v6 本批 15 个值还原 0 条
官方册 + ОГРН 组合技	22 家法代姓名 + 4 个完全吻合固话
品牌 / 采购平台入口	4 个 dnd@ + 1 全球总部 + 1 采购平台
中国品牌经销门店新潜客池	19 家（17 家带公开电话）
主体纠错与时效修正	v6 8 条；v5 口径纠错 3 条；v2 旧 CEO 等重大修正

免责与边界：本手册记录的是 2026-11-13～14 的公开信息检索方法与实测结果，所有联系方式均来自公开渠道并附来源；俄企高管、域名、经营状态变动频繁，实际触达前请按档案 URL 复核。手册不含任何未经核实的私人手机号，未登录 / 付费 / 绕过验证码。本材料含 AI 辅助生成内容。

配套文件：`俄罗斯TOP100客户_决策人核验v6.xlsx`（成果表） · 本手册 HTML / PDF 双版本 · 项目日志 `.workbuddy/memory/2026-11-14.md`。