



指南

让物流赋能商业，
更高效、更简单

官方物流合作伙伴



公司发展历程

从本地合作伙伴到欧亚枢纽

UNI 的故事始于 2004 年，当时仅是一个负责中俄进出口业务的小团队。
2015 年，UNI 在中国设立代表处，标志着公司正式开启了“连接欧亚两大电商市场、打造一体化跨境物流体系”的战略征程。



如今，UNI 已经成为

- 每月处理超**600**万件包裹
- 运营**100**多个揽收点，其中**88**个位于中国大陆
- 管理俄罗斯**4**大专属清关枢纽：莫斯科、新西伯利亚、乌苏里斯克、叶卡捷琳堡
- UNI 卖家中心 —— 自主数字化生态系统
- **UNI-CLUB** —— 先进的会员忠诚度计划
- 提供多语言服务支持
俄语 / 中文 / 土耳其语 / 英语



当我们谈论物流时，我们不仅仅指运送包裹，更是在连接市场、连接人、连接机会。

— Jonathan Qiao, UNI 电子物流首席执行官



当我们创建 UNI 时，我们的目标不仅是建设一家运输公司，而是打造一个数字化物流帝国。

— Artem Kholin, UNI 电子物流管理合伙人

让增长加速的交付方式

俄罗斯专线服务

UNI 为来自中国和土耳其的卖家提供五大核心物流方案：

经济线路 20-25 天

适合低价、低利润商品

标准线路 10-15 天

兼顾速度与成本的黄金平衡

快速线路 5-10 天

为高转化率订单提供极速交付

FBP专线 4-7 天

全面对接 Ozon, WB, Yandex 等平台

快递服务

覆盖全俄罗斯地区的门到门派送

清关与认证

对于许多跨境卖家而言，清关是进入俄罗斯市场的最大难题。UNI 通过与俄罗斯联邦海关总署的直接合作，以及独家 B2C 简化清关模式，彻底打通跨境障碍。

- 一天完成清关
- 包装及贴标符合 EAC 认证标准
- 每票包裹配有强制性拍照记录
- 协助办理必要的合规证书



我们的目标不仅是让物流更快，更要让每一个环节透明、清晰、以客户为中心。

— Elaine, UNI 电子物流客服主管



在我们乌苏里斯克的清关中心，清关速度比泡一碗面还快——这才是真正的数字化新一代物流。

— Alexey Melnikov, UNI 电子物流物流总监

UNI 卖家中心

一站式智能物流平台

UNI 卖家中心是我们系统的数字核心：一个将卖家、仓库、物流、海关和电商平台连接在一起的综合管理平台。

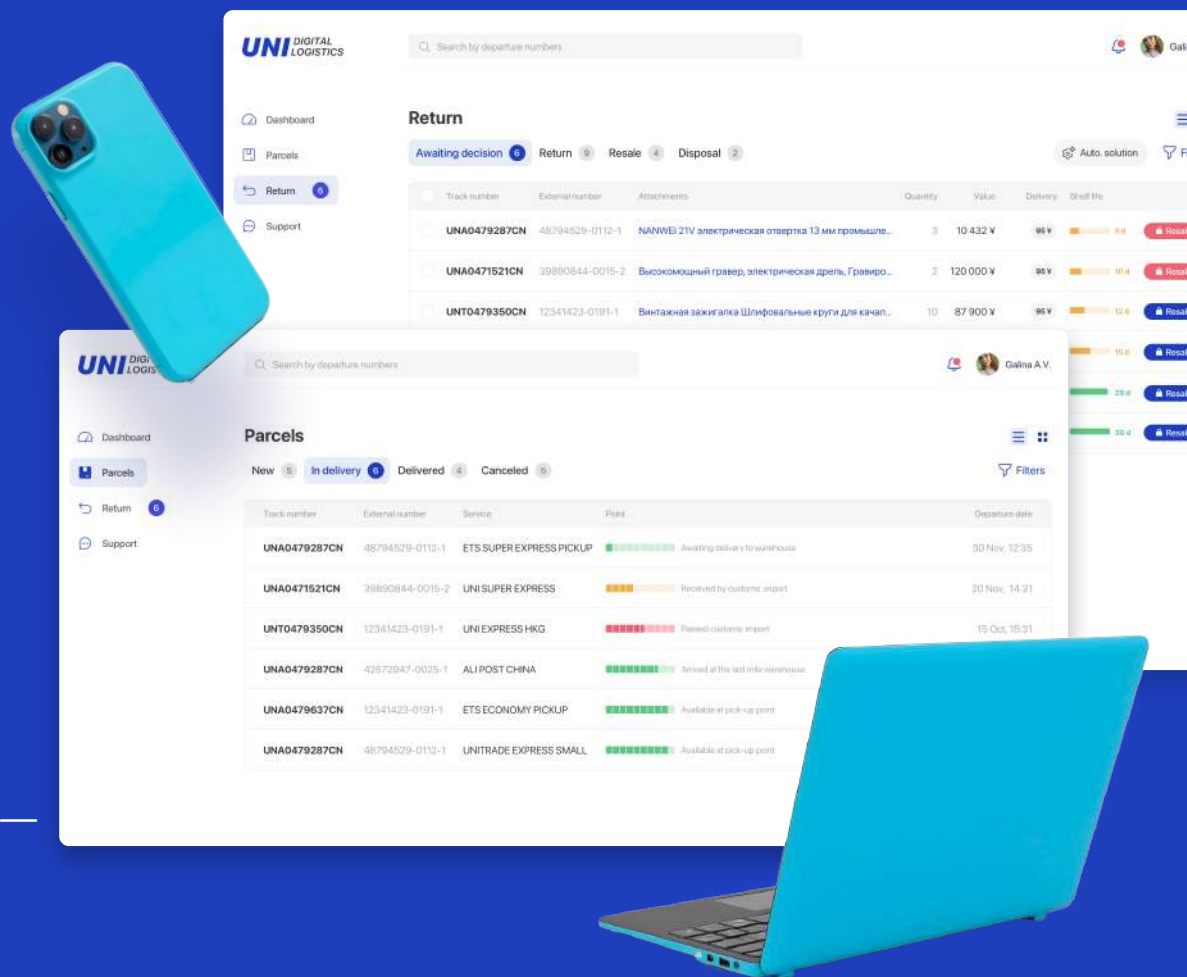
主要功能包括

- 全程订单在线追踪
- 自动生成报关单与运输标签
- 一键退货及转售功能
- 与 Ozon, Wildberries, Yandex Market 深度对接
- 自动化通知与数据分析导出



当我第一次打开 UNI 卖家中心时，我就明白——这才是可以让人放心托付业务的物流系统。

— Li Zhao, Ozon 卖家，广州



5 个简单步骤

轻松开启 UNI 之旅

- 1 在电商平台上选择 UNI 作为您的物流合作伙伴
- 2 在 UNI 卖家中心完成注册
- 3 创建发货单并将包裹交至揽收点
- 4 实时追踪物流状态并管理退货
- 5 获取返现奖励并查看订单分析



使用 UNI，跨境起步门槛极低。即使是新手卖家，也能在 24 小时内开始国际销售。

— Anastasia Kovaleva, UNI 电子物流商务拓展负责人



UNI-CLUB

会员激励计划

每一笔通过 UNI 发出的订单，不仅带来收益，更带来惊喜回馈。
UNI-CLUB 基于游戏化机制，为卖家打造充满动力的成长体系：

- 物流返现最高可达 3%
- 积分可兑换礼品、广告资源及增值服务
- 透明的活跃度排行榜
- 每月挑战与实物奖励
- 会员专属优惠活动



UNI 让物流变成了一场有趣的游戏——
参与其中，每个月都是赢家。

— Zhang Bo, 电子产品卖家，哈尔滨



为什么卖家选择 UNI

让物流成为竞争优势

当别人还在承诺，我们已经兑现。

UNI 不仅是一项服务，更是一种稳定、可扩展与持续增长的保障，让卖家从第一天起就能感受到不同。

地理布局

UNI 的业务覆盖 俄罗斯80多个地区，并运营于 6个独联体国家，在中国设有 88多个揽收点。这一庞大的网络使我们能够根据季节性、目的地与市场需求，灵活规划最优物流路线。

“今年一月订单暴涨时，只有 UNI 能持续从中国揽收货物，其他公司几乎都暂停了。” —— 李洲，中国合作伙伴

运输速度

我们在收到包裹的当天即可发货，通过空运仅需5天即可送达莫斯科、新西伯利亚或符拉迪沃斯托克。

即使在 11.11、元旦或大型促销等旺季，我们的发货速度依然保持稳定。

清关能力

UNI 拥有简化的 B2C 清关模式，支持 EAC 标识、强制商品标记及直通海关流程，有效避免延误与不确定性，为卖家节省时间与成本。

系统集成

UNI 已与 **Ozon**, **Wildberries**, **Yandex Market** 等主流平台建立直接对接，卖家可在平台内完成发货、跟踪与退货操作，实现高效一体化管理。

安全保障

所有包裹均享有保险服务。若发生不可抗力事件，UNI 将提供赔偿，并通过自动化系统完成退货处理，确保流程高效透明。

客户支持

UNI 提供 24/7 多语言客户支持（俄语、中文、土耳其语），并为每位卖家配备专属客户经理，确保全程服务无缝衔接。

中国 / 俄罗斯 / 独联体

新欧亚级物流体系

UNI 拥有自主运营的运输、仓储与数字化基础设施。

每条运输线路都根据季节变化、节假日及市场需求高峰进行灵活调整。

我们深刻理解中俄两国市场的周期节奏，并提前布局基础设施以确保稳定高效的运作。

我们的运营网络包括

- UNI 分拣中心：东宁、东莞、上海
- UNI 清关枢纽：莫斯科、新西伯利亚、乌苏里斯克
- 2025年9月起新增：叶卡捷琳堡
- 跨境物流覆盖：哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、格鲁吉亚、阿塞拜疆
- 以及从2025年10月起拓展至白俄罗斯和亚美尼亚



当我们首次实现上海到莫斯科5天线路时，连竞争对手都不敢相信。如今，它已成为行业标准。

— Alan Zhou, UNI 电子物流高级运营经理

专注于关键所在

成功物流的核心要素



基础设施与灵活性
细节之中的力量

我们不仅构建运输线路，更在每一个环节中精细化管理。

- 中国境内设有超过 88 个揽收点
——覆盖从一线城市到边境地区
- 中央化枢纽管理体系，加速线路调度
- 基于 AI 的旺季预测系统
- 区域线路灵活布局
经乌苏里斯克通往远东，经新西伯利亚与叶卡捷琳堡通往乌拉尔，直达莫斯科

“当绥芬河线路在 2025 年 1 月临时关闭时，我们仅用 24 小时便将所有货量改线至东宁。这就是 UNI 的灵活性。”

— Tatyana Spiridonova, UNI 电子物流运输经理



数字化科技
当 AI 比人思考得更快

UNI 持续加大在数字化转型上的投入，将所有流程实现智能化管理：

- AI 路线优化系统
综合考虑载重、天气、处理效率
- 与各大电商平台系统无缝集成
- 成本计算、跟踪、通知全流程自动化
- 智能退货管理
卖家可实时查看状态、作出决策、获取分析报告

“我们看到的不仅是物流本身，更是它如何影响转化率、复购率与客户忠诚度。”

— UNI 电子物流数据分析部



支持与成长
陪伴每一步的发展

UNI 提供的并非“标准化”的物流服务，而是为每位卖家量身定制的成长伙伴。

- 分步骤视频教学
- 电商平台入驻支持
- 法律协助：文件与认证指导
- 参与国际项目与合作
- 为大型卖家提供专属业务咨询

“我的卖家们问的不仅是物流问题——他们想了解如何进入 Ozon、如何处理退货、如何优化成本。而 UNI 的回答永远是：‘我们在你身边。’”

— Liu Zheng, 义乌 UNI 电子物流代理商

掌控在您手中，化复杂为增长动力

在 UNI，我们从不把退货当作负担，而视其为成长战略的一部分。每一个退回的包裹都在掌控之中；每一个决定都由您主导；每一次损失，都是优化与成长的机会。

4 类退货 · 1 套系统 · 0 混乱



买家未签收 (买家无签收的包裹)

买家未取件？您可以选择：

- 免费二次销售
- 退回中国（100 元）
/ 退回香港（50 元）
- 销毁
免费，并补偿 10 元

14 天内未选择，将自动销毁。



客户退货

买家签收后退回，系统会显示原因，您可自行决定：

- 二次销售
2025 年下半年开放
- 退回
40 元/kg 起
- 销毁
免费

如 14 天内未选择，
系统将自动销毁。



退运 (清关拒收)

包裹未通过海关？您可以：

- 退回中国或香港
- 直接销毁，无需额外操作

7 天内未选择，
系统将自动销毁。



首公里取消

如在中国境内取消发货：

- 已到 UNI 分拣中心
退回免费
- 已在揽收点
请与该揽收点直接协调

所有退货操作均在 UNI 卖家中心
内完成：统一平台 · 全程可视 ·
无损管理。



退货不是问题，而是机会——重新掌握控制、利润与客户信任的机会。

— Kirill Durnov, UNI 电子物流管理合伙人



当你在系统面板上看到所有退货、附带照片、视频，并能一键操作时，你会明白——真正的掌控感来自 UNI。

— Liu Zheng, UNI 义乌代理商

为什么俄罗斯是中国出口商的首选市场

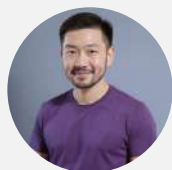
当 UNI 于 2015 年首次与中国卖家合作时，许多人认为俄罗斯市场“难以预测”。而如今，它已成为大多数亚洲品牌和卖家的主要增长引擎。

原因如下

- 与美国和欧盟不同，俄罗斯市场竞争相对较低，卖家数量远少于买家数量
- 中国商品在 100 美元以下价格区间具有极高的忠诚度与信任度
- 地区销售增长超过莫斯科地区，超过 60% 的订单来自非首都地区
- UNI 的基础设施已覆盖整个俄罗斯
- 从注册到发货，仅需 7 天即可开始销售

UNI 为卖家提供

- 与 Ozon, Wildberries, Yandex Market 的系统集成
- FBP 模式：商品安全存储在 UNI 仓库，订单生成后即时发货
- 自动化库存与退货管理
- 市场推广与商品卡优化支持



俄罗斯是一个能迅速见效的市场。关键在于选择正确的物流合作伙伴。对我们来说，这个伙伴就是 UNI。

— Mei Lin, 电子产品卖家，广州

白俄罗斯，哈萨克斯坦

独联体核心市场的潜力



白俄罗斯 —— 数字化电商之国

数据与趋势

- 预计2025年电商市场规模：约26.1亿美元
- 占全国零售总额13-15%，同比增长40-50%
- 俄罗斯平台（Wildberries、Ozon）占48%，本地平台占49%
- Ozon年销售额5.3亿美元 (+194%)，AliExpress 1.15亿美元 (+21%)

“我们从每周发货一次，到如今每天发货。白俄罗斯市场对速度的反应非常直接。”
— Tatyana, UNI 区域物流经理

战略重点

- 与本地快递公司深度合作
- 建立高效的逆向物流体系
- 参与国家级电商基础设施项目



哈萨克斯坦 —— 中亚最大电商市场

数据与趋势

- 2025 年电商市场规模：45-50 亿美元
- 市场领导者：Kaspi.kz
- 其他主要平台：WB, Ozon, Satu.kz

“过去中国卖家害怕向哈萨克斯坦退货的复杂流程。UNI 让这一切变得简单。”
— Marat, Ozon 卖家

战略重点

- 打通阿尔泰与新疆物流通道
- FBP 模式直送 Ozon / WB 仓库
- 与主流平台及本地 API 系统对接
- 扩展退货仓储网络

格鲁吉亚，亚美尼亚

独联体核心市场的潜力



格鲁吉亚 —— 交通枢纽与增长市场

数据与趋势

- 电商规模：3-4 亿美元
- 互联网普及率：85%
- 主要电商平台：
AliExpress、Ozon、eBay

战略重点

- 在第比利斯设立枢纽仓，实现对亚美尼亚和阿塞拜疆的快速配送
- 与 KiwiPost 合作（50+ 取件点）
- 提供 8-13 天的快递服务
- 通过高加索区域建立完善的逆向物流体系

“格鲁吉亚客户特别重视透明度。UNI 让他们不仅能等待，更能实时看到所有物流状态”

— Misha, 电子产品卖家，第比利斯



亚美尼亚 —— 社交电商新兴市场

数据与趋势

- 2025 年电商交易额：
7.66 亿美元
- 互联网普及率：80%
- 2025 年 1 月自中国进口额：
1.61 亿美元
- TikTok 与 Instagram
销售持续增长

战略重点

- 与亚美尼亚顶级商业合作伙伴合作
- 在中国整合包裹，直送至埃里温
- 将亚美尼亚卖家接入
UNI Seller Center
- 通过社交营销活动支持卖家成长

“在亚美尼亚，你不能只是一个物流公司。你还必须教卖家如何优化商品卡片、做营销、找支持。UNI 做到了这一切。”

— Lilit, 服装卖家，埃里温

乌兹别克斯坦，阿塞拜疆

独联体核心市场的潜力



乌兹别克斯坦 — 中亚增长引擎

数据与趋势

- 2025年电商规模：约12-15亿美元
- 互联网普及率：≈77% (接近3000万用户)
- 主要电商平台：WB、Ozon、Asaxiy、ZoodMall
- 社交电商和移动支付快速发展

战略重点

- 在塔什干建立物流与仓储枢纽
- 提供 8-12 天快递服务直达主要城市
- 将本地卖家接入 UNI 卖家中心，拓展中俄市场
- 与本地支付与快递企业合作，完善逆向物流

“当其他人还在谈论‘中乌铁路通道’的时候，我们早已通过托鲁戈尔口岸完成了测试。”
— Asel, UNI 驻塔什干代表



阿塞拜疆 —— 新兴增长市场

数据与趋势

- 2024年电商市场规模：约3.06亿美元，预计2025年增长至3.5亿美元 (+15%)
- 互联网普及率：89% (920万用户)
- 主流平台：Temu、Trendyol、Taobao、iHerb、Ozon、Shein

战略重点

- 深度整合主要电商平台
- 建立本地配送与逆向物流体系
- 接入 ASE 网络——覆盖全国的570个自提点
- 提供卖家培训与营销推广支持

“阿塞拜疆市场正在快速崛起，数字化基础强，增长潜力巨大。UNI 将助力卖家抓住这一波跨境红利。”
— UNI 市场拓展团队

专家建议

如何在退货发生前“击败”退货

在服装品类中，约有45%的商品会被退货。这不仅是一组数据，而是每个卖家的共同挑战。

每一次退货，都会对业务造成打击：物流、财务、评分。更关键的是，退过一次货的买家有65%不会再次购买。

如何保护自己并减少退货？以下是经验证的实用方法：

1 优化商品卡片

- 使用模特实拍照片，展示版型和面料质感
- 提供多角度细节图，采用自然光拍摄
- 确保图片与实物一致

2 提供准确的尺码信息

- 附上详细尺码表
- 说明版型特征：偏小、宽松、加长等

3 提升物流时效

- 根据Ozon数据：配送时间从4天缩短至2天，转化率提升2.3倍
- 使用UNI Super Express：更快的物流=更少的取消

4 在UNI 卖家中心集中管理退货

- 所有退货统一系统管理
- 实时状态更新
- 客服在24小时内响应

5 控制包装和组装质量

- 发货前记录包装过程
- 退货时拍照留存
- 保留证据，确保权益

6 监控退货分析数据

- 识别退货原因与地区
- 找出无利润或高退货率商品
- 相应调整商品卡片或物流方案

结语

合作伙伴与团队的声音

UNI 不仅是一家物流服务商，更是一个推动国际贸易增长的生态系统。通过仓储网络、数字化工具以及对不同市场的本地化适配，我们帮助来自中国、土耳其和独联体的数千名卖家触达他们的客户。

我们的目标是成为覆盖欧亚大陆的智能物流领导者。

我们深知：未来属于那些建设基础设施、着眼长远、勇于引领的人。



我们在打造未来的物流——不仅仅是运输，更是助力卖家成长。

— Jonathan Zhao, UNI电子物流首席执行官



关键在于让物流变得透明，让卖家在每一个包裹中都能感受到信任。

— Murad, UNI电子物流 产品总监



有了UNI，我们的订单取消率减少了三倍。这不仅仅是物流，而是生意的系统管理。

— Tuna, 土耳其伊斯坦布尔电子卖家





support@unitrade.su



unitrade-global.com

从心出发
From the heart



连接俄罗斯
to Russia!