

一帶市场与国际化运作

●国际市场开发，因涉略不同国际跨文化习性与政经领域，故与国内操作有非常巨大差异，本质上来说也可称之为完全不同的领域，如只以国内市场操作习性方式操作，会在前进过程当中遭遇重大挫折

●本课程是实际性运用的课程（21年经验谈）

●左老师在德国及台湾有贸易公司在海外读书工作 13 年 走过 67 个国家

●左老师原为台湾地区经济部中小企业处外贸协会主讲国际化运作特聘讲师，讲授国际化运作系列课程由 1992-2017

●曾授课过国际化与类似课程企业

中国外运长航集团 中石油 中石化海外石油探勘 美的 中车 南车

江苏省化工设备安装集团 招商局集团 红星美凯龙 长虹 中国电子科技集团 中国能源建设显像科技集团（华映光电） ABB 低压电器设备

中国银行 中国国家信息中心 上海市政府贸发局 ………余略

一. 训练题目：一帶市场与国际化运作

二. 课程时数：6 小时

三. 参加人员：国际化及储备管理人员

四. 课程大纲：本课程对国人 22 年来国内企业国际化征程前辈血泪有感

壹. 国际化职业经理人环境认知

(一). 一带一路与国际新环境

●2017 年初与美宾大教授的一席话

●中国影响力与国际化的趋势

(二). 物流业国际化路途商机与海外市场障碍

●“一带一路”给物流业带来重大发展机遇国际商机新认知（先与后）

第一层次物流需求：基础设施投资建设

第二层次物流需求：国际产能合作和优势装备输出

第三层次物流需求：经常性贸易往来和综合物流需求

- 我们该做什么可以做些什么（物流该动啦）

案例分析 第一梯次 第二梯次与商机 后面小弟跟上

- 给物流业带来的挑战

组织运输分散，对接与整合能力不强

国际化货源组织能力差

国别之间的协调难度大，通道运营稳定性差

在口岸滞留与作业时间过长

物流需运用的基础设施薄弱、标准不一（东南亚窄轨）

贸易壁垒（Trade Barriers/Barrier to trade）对客户本身发展的干扰需重视

（三）.物流业国际化前进发展方向建议参考

- 整合自身物流资产与客源货源进化与平台影响力方向进化
- 由物流服务商向综合物流服务整合平台前进化
- 电商业务与平台构建的物流信息化与自动化进化
- 水陆空汽运输结合效率化与覆盖进化
- 由货物流进化包含非货物流进化

（四）.国内企业国际市场涉入面临的最大挑战

- 国际咨询公司埃森哲与《经济学人》2013 联合发布的一份报告
国内企业走出去的血泪与学费（躺在国际化中的遍地血迹）
要接触有效率我们不患不能而患不知

贰. 开发一带市场的新国际化观念

（一）.国际职业经理人外地工作价值观（外派管理者的国际管理观）

- 请记住在国内市场开发与在跨文化模式完全不同
记住因民族文化不同要调整否则企业会吃大亏

（二）.一带沿線市场开发在当地多元环境下的适应性

- 一带市场开发概括分析
看清楚各国的市场辐射效应与影响力

市场开发的桥头堡与阀门概念

华人影响力与市场开发能力

部分地区该有对商业信用度的谨慎思维

- 一带分析 越南该注意什么 (阶级意识 勤奋 人际关系 佛教 国人竞争 成熟)
- 马来西亚该注意什么 (制造代工崛起与马华幽暗面)
- 泰国该注意什么 (华人势力与国际制造业移转)
- 新加坡该注意什么 (前锋利用概念 桥头堡 新马一体 柔佛洲)
- 柬埔寨该注意什么 (好朋友与军方势力 商务往来与枪械)
- 印度尼西亚该注意什么 (勤奋折扣 人际关系 排华 笑民族 宗教)
- 斯里兰卡该注意什么 (节日多 佛教 英国习惯 社交好客 和尚位置)
- 埃塞俄比亚该注意什么 (基督教 特殊历法减 7 13 月 落后 中国基建)
- 吉布提该注意什么 (中国基建 海外驻军 工业基础弱 靠转口货物及出租土地赚取外汇 最不发达国家之一)
- 肯尼亚该注意什么 (内罗毕国际城市 2030 年远景规划 潜力市场 艾兹 贫富差距 治安差)
- 希腊该注意什么 (中国基建港口 是进欧关键 制造落后 海运业发达)
- 印度该注意什么 (面子 令人窝火的小便宜 诚信 收帐 会说 大市场 辐射市场)
- 巴基斯坦地区商务往来机会与特别之处 (一带一路的桥头堡与基地 竞争 巴铁)

(三).市场开发要注意的跨文化次要影响性重点 (不要地域性的影响看得太简单)

- 东南亚市场的地域价值观会对市场产生重大影响
- 开发中国家得阶级意识与优越感会干扰市场作业

叁. 海外市场开发运作

(一).海外市场开发

- 影音光盘资料设计与制作
- 委托 Web3.0 时代的个性化聚合信息定制
- 上国际有关网站连接客户

(二).国际客户去哪里找

- 对网络委托信息定制搜寻的信息者
- 国内报关或国外进关者资料购买
- 对杂志或专业文刊宣传反馈者
- 驻华领事或大使馆商务推广单位
- 我驻外单位商业搜集资料
- 各类国际各地有关行业特殊名词搜索
- 各类展览会观展与参展商资料
- 并购当地行业企业中的销售客户
- 驻外人员商业情报与客户搜集汇整
- 注意各国经济能力与发展地区分布情报搜集