



там, где Китай

КИТАЙСКАЯ ГРАМОТА

Особенности рекламной кампании в Китае и в России: сходство и различия, практические рекомендации и эффективные кейсы.

Какие способы продвижения российских товаров привлекут китайских покупателей?

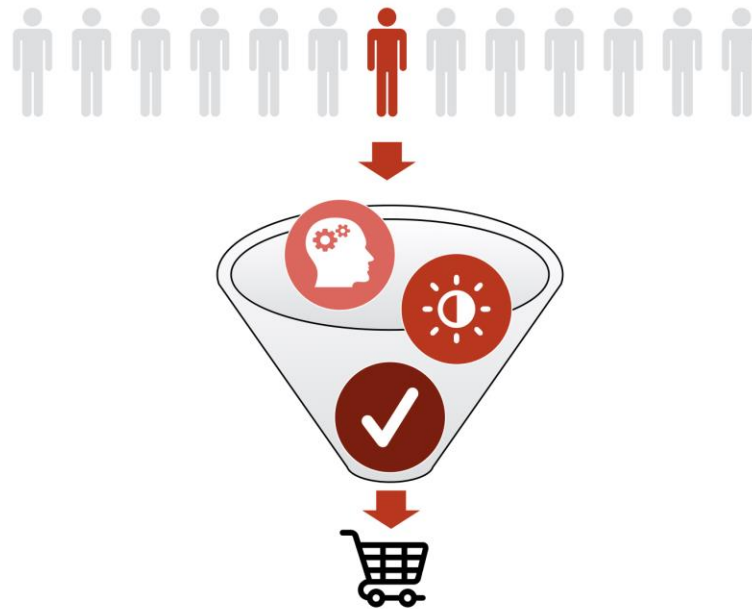
www.russchina.me

Стратегический партнер

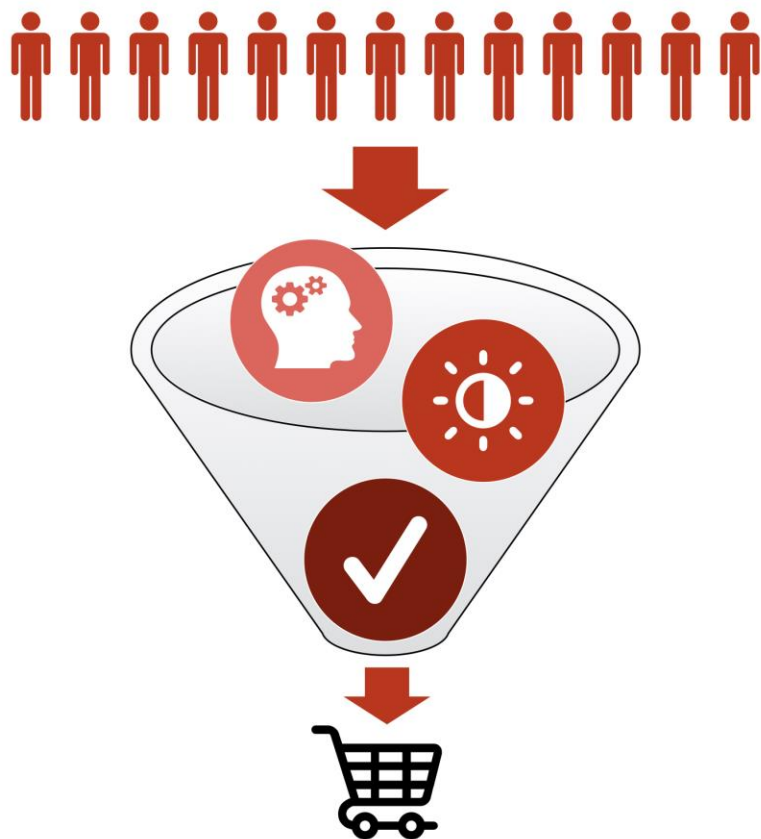


КИТАЙСКАЯ ВОРОНКА ПРОДАЖ

- ▶ Продвижение российских товаров или услуг в Китае. Китайская воронка продаж или почему так много попыток русского бизнеса оборачиваются провалом в Китае?



КЛАССИЧЕСКАЯ ВОРОНКА ПРОДАЖ



4 шага до продажи продажи Вашего проекта, товара или услуги:

1. ВНИМАНИЕ

Привлекаем внимание потенциального покупателя (инструментами рекламы)

2. ИНТЕРЕС

Вызываем интерес (содержанием рекламного обращения)

3. ЖЕЛАНИЕ

Формируем желание воспользоваться предложением и подогреваем интерес

4. ДЕЙСТВИЕ

Подталкиваем к действию (зайти на сайт, в магазин или совершить звонок)

На выходе получаем «горячего» потенциального покупателя, осталось только закрыть сделку завершив продажу.

КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

- ▶ Формирование клиентской базы или где найти китайского покупателя?

1.

ВЫСТАВКИ

2.

СОЦИАЛЬНЫЕ
СЕТИ

3.

ЧЕРЕЗ
ЗНАКОМЫХ

4.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ
ОРГАНИЗАЦИИ

ОТ КОНТАКТА ДО КОНТРАКТА

ПОДГОТОВКА ИНФРАСТРУКТУРЫ

- ▶ Подготовка инфраструктуры для успешного продвижения Ваших товаров или услуг: сайт, продающая презентация и т.д.

Успех бизнеса зависит от качественного перевода и его скорости.



там, где Китай
www.russchina.me

КИТАЙСКИЙ «ДЖЕНТЕЛЬМЕНСКИЙ НАБОР»

- ▶ Обращайтесь к Вашим китайским партнерам на китайском языке. Это первое правило успешного бизнеса в Китае⁷

Минимальный необходимый набор для первого контакта с китайскими партнерами.

ОТ КОНТАКТА ДО КОНТРАКТА



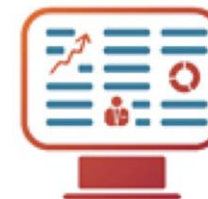
*Визитка
личная
(до 3-х шт.)*



*Посадочная
страница с формой
обратной связи*



*Презентация
(до 12 слайдов)*



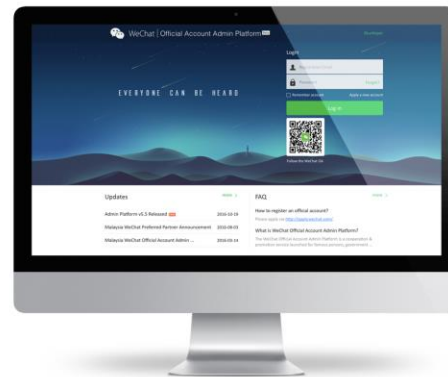
*Страница в LinkedIn,
Weibo QZone*

КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИИ

- ▶ Выстраиваем каналы коммуникаций с китайскими покупателями. Говорим с китайскими потребителями на китайском языке.



Оператор



WeChat

АДАПТАЦИЯ ТОВАРА ДЛЯ КИТАЯ

- ▶ Надо ли адаптировать продукт под китайский рынок? Почему даже Голливуд допускает ошибки в Китае?



ПРОВАЛ БЛОКБАСТЕРА «ВЕЛИКАЯ СТЕНА»

- ▶ Искусственное насаждение «китайских элементов»
- ▶ Огромное количество избитых штампов в видеоряде
- ▶ Режущие глаз культурные ляпы и несоответствия

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Единственный путь сотрудничества Голливуда с Китаем – открытие в Китае собственного филиала-студии для подготовки молодых китайских режиссёров и сценаристов.

Пример: DreamWorks, открывшая в 2012 году вместе с китайскими партнерами студию Oriental DreamWorks.

Итог - «Кунг-Фу Панда – 3» мега хит проката!

БЕРИ И ДЕЛАЙ!

- ▶ Практика всегда лучше теории: бери и делай! Проверка на практике: так ли интересны Ваши товары или услуги в Китае?



Додо Пицца в Китае

НЕМНОГО О ПОДАРКАХ

▶ **МОЖНО:** оставлять ценники на подарке или вкладывать чек в подарочный пакет, если то что вы дарите действительно дорогое; не забывайте, что на китайских свадьбах жених и невеста четко отслеживают, сколько кто принес денег и потом каждый раз освежают в памяти цифру, чтобы понять, сколько ему или ей дарить по особым поводам;

ДАРИТЕ ПОДАРКИ - ВАМ ВЕРНЕТСЯ С ТРОИЦЕЙ!


OMEGA



Хотя дарить часы в Китае считается плохой приметой, можно сделать бизнес партнеру дорогой запоминающийся подарок популярного в Китае бренда, например OMEGA (бренд стал очень популярен в Китае после Олимпиады 2008, где OMEGA выступили одним из основных спонсоров)

БУДЬ В КУРСЕ!

ИНТЕРНЕТ РЕСУРСЫ О КИТАЕ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

BIZINSIDER

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖУРНАЛ
МОСКВА 莫斯科 **ПЕКИН** 北京

 **China Logist**

 **китайский
КОМПОТ**


LAOWAI.RU
РАДИКАЛЬНЫЙ МУЖСКОЙ ПРОЕКТ


**ЮЖНЫЙ
КИТАЙ**


ПРАВДА В ЧАЕ
ВСЕ О БИЗНЕСЕ С КИТАЕМ

 **Все о Китае
LAOVAEV.NET**

там, где Китай
www.russchina.me



ОТ КОНТАКТА ДО КОНТРАКТА



Председатель

Фонд «Дом Русско-Китайской Дружбы»

Спасский Максим

+7 (912) 21 55 557, +7 (902) 27 55 555

www.asiasmm.com

spassky@me.com

там, где Китай
www.russchina.me