



北京红欣宇科技发展有限公司

Beijing Hongxinyu Technology Co.,Ltd.

海外市场开发探索与实践

曹宇

(手机/微信: 13910694192)

个人简介

- 现任北京红欣宇科技发展有限公司总经理
- 曾任某央企海外事业部总经理、新加坡公司总经理
- 10年海外市场开发和销售工作，特别在亚洲、非洲政府、金融及电信等领域，具有丰富的项目开发和实施经验
- 曾主导过中国公司在海外投资、建立海外销售团队、设立并运营海外公司的工作
- 精通智能卡及手机支付技术，熟悉国内外银行、移动支付及电子身份证市场及相关业务



比亚尼的故事

~ 永远保持好奇心

公元986年，一位叫比亚尼的维京商人前往格陵兰岛看望移居那里的父亲。又是一次意外带来了伟大的发现，海上的大雾和强劲的北风使他在距格陵兰岛不远的地方迷失了航向，于是他只能随风漂流。不知过了多久，大雾消散了，他看到一座陌生的岛屿，上面布满了“茂密的森林和低矮的山丘”。这位谨小慎微的商人并没有登陆，而是掉转船头往北回到了格陵兰





海外市场特点分析

案例分析

传音是如何征服非洲的

- 关键词：成功的本地化（市场/产品）、十年磨一剑

微信“死于”印度

- 关键词：基础条件差异、文化差异、失败的本地化、政治因素的影响、开发海外市场的惰性

海外政府项目的路漫漫

- 关键词：明确市场开发模式、开发周期长、政治风险大、修炼内功（符合国际标准和认证）

市场开发模式

公开招标

- 业主自有资金或国际金融机构资金
- 资质和技术标准大多被国际列强控制，可参与度不高
- 利润小、回款有风险

EPC+中国融资

- 技术标准和方案由我方提供
- 资金通过优惠贷款等方式解决，避免国际竞争
- 利润和回款有保障

PPP

- 技术标准和方案由我方提供
- 需要解决投资问题，要设计好商业模式
- 参与系统运营，可以实现更大、更长久的收益

实践情况分析



非洲某国国民身份证系统项目



中国进出口银行优惠贷款



提供完整的电子身份证系统，包括：信息采集、处理、制证、身份认证相关系统软件、设备、卡片等



项目周期长、政治因素影响大

海外市场开发的特点

市场方面



- 政治、政策及法律法规风险大
- 文化差异明显
- 客户基础薄弱
- 本地化市场开发成本高
- 项目开发周期长
- 销售团队建设成本高

技术/产品方面



- 国际化和本地化成本高
- 国际标准及认证成本高
- 建立运营售前、售后技术支持体系成本高
- 技术团队建设（包括本地化）成本



如何开发海外市场

为什么 “走出去”

■明确 “走出去” 的动因

- ✓ 战略规划
- ✓ 竞争压力（国内市场饱和）
- ✓ 扩大业务覆盖
- ✓ 价值增长需要
- ✓ 上级指令
- ✓ 项目驱动

自我评估和市场评估

自我评估

- “走出去”的必要性和迫切性
- 产品/技术的国际化程度
- 人员的国际化能力
- 公司架构和政策的配合度

市场评估

- 政治、经济、法律、社会环境评估和调研
- 目标客户分析
- 财务成本评估
- 产品/技术升级成本评估

如何“走出去”

自主开发

- 直接面对市场、客户，可以提供最直接、最有效的服务，掌握客户资源，有利于业务持续稳定的发展
- 需要建立专业的海外市场开发团队，较高的市场开发成本

合作开发

- 对于不熟悉、无资源的市场可以以较小的成本进入，风险较小
- 无法掌握和控制市场资源和渠道，市场开发力度受影响，利益需要分享

修炼内功



公司统一的VI设计（名称、网站、邮件、文件、宣传资料等）

产品的国际化和本地化开发（语言文字、文化、客户习惯、技术手册等）

海外业务团队的建立和人员培养

相关认证、资质或资格的申请

相关政府机构、金融机构、商务团体关系的建立

涉外法务、财务团队的建设或与专业公司的合作

外贸基础业务人员的建设或与专业公司的合作

管理提升

管理结构

- 跨国公司管理结构的设置（按地域/按业务）
- 绩效考核的考量

团队管理

- 中国员工派驻海外的管理
- 外籍员工的管理

配套制度

- 差旅及常驻配套管理及财务制度
- 海外公司的规章制度

建议



结合自身情况，走出一条属于自己的海外市场发展之路。成为“哥伦布”而不是“比亚尼”。

谢谢!