

《海外市场调研及市场拓展商务规划》

(实战版)

课程简介：

《互联网环境下海外市场考察及信息分析》聚焦企业拓展海外的首要工作——海外一线市场调研和信息分析，提出了两种实用的海外市场信息调研方法：通过互联网的调研和深入海外实地调研的方法，重点围绕目标市场、竞争对手、营销渠道等信息搜集及分析，以及如何在调研后形成一份有价值，用得上的市场调研报告的撰写等。

1，“坐商”：互联网海外市场调研

- 从海外一线经理的日常业务出发，阐述了通过内部销售信息和互联网线上搜索、了解分析海外目标市场、竞品运作和渠道客户信息，做到“足不出户，而知天下”；

2，“行商”：海外市场实地调研

- 通过短期出差海外（拜访客户或参展）调研、考察一线市场的方法和工具，旨在了解海外市场宏观环境，掌握海外行业渠道，近距离接触潜在客户和消费者，把握市场竞争机会，制定有效的营销策略提供了具体的指导。

3，商务规划：海外市场拓展的路径图

- 海外市场调研后，应该出具一份针对该市场有针对性的战略分析和商务规划，包括拓展路径、市场模式、运营要点、决策依据，市场变化分析等模式和要素，以对未来区域市场做出精确，到位的分析和规划，形成有指导意义的“作战地图”。

授课方式：

特别提及的是，该课程采用“嵌入式实战学习法”（内训授课+实战工具+情景练习+总结辅导），让学员把学到的方法同企业海外业务实际结合，通过“学员分角色扮演”模拟海外市场拓展情景，强化了培训效果，被誉为“实战、接地气”的培训。

时间：2天

授课老师：张慧海

对象：进出口经理，海外营销经理，外派人员，海外营销总监，企业家、总裁等。

课程大纲：

导言 海外市场调研

1, 海外市场调研的意义

2, 海外信息概要：PI3C

- PEST 信息
- 行业信息有哪些？
- 3C 信息来源和应用
- PI3C 信息工具使用

练习：PI3C 海外市场评估

3, 海外市场信息来源

- 内部信息
- 线上搜索
- 渠道考察

一. “坐商”：企业内部数据调研

1, 线上静态：内部销售数据分析

- 海外客户销售数据解读
- 海外客户询盘数据分析
- 海外市场贸易政策障碍

案例：从出口询盘获取市场趋势

2, 利用海关进出口数据分析

- 中国海关出口数据
- 目标国进口数据分析
- 海关数据同其他调研联动

3, 海外客户数据库营销

- 海外客户数据库的建立
- 海外客户数据库营销方式
- 使用 Outlook+Excel 群发邮件

二. “坐商”：互联网海外市场调研

“走出去”企业首选海外营销实战系列课程

1, 线上动态：海外公开数据

- 海外公开信息 16 种
- 网络数据，搜索
- 上市公司数据
- 海关进出口数据
- 商务部/大使馆数据
- 如何从媒体报道分析？

案例：从企业媒体报道的分析

2, 如何从社交媒体做市场调研

- 社交媒体特性认知
- 通过社交媒体链接关键人物
- 通过 Linked in 做市场调研

案例：海外安防产品市场调研

3, 海外客户四维立体搜集法

- Google 关键词搜索国家/行业
- 目的国海关进口数据分析
- LinkedIn 寻找目标客户
- 线上专家转化线下勾兑
- 海外市场客户拓展技巧

三. “行商”：海外市场实地调研

开篇案例：印度电容器薄膜市场调研

1, 海外线下 5 种调查方式

- “扫街”式调查法
- 跟随竞品法
- 追根溯源法
- 借力调查法
- 专家调查法

2, 线下动态：利用出差调研市场

- 海外市场一线考察

“走出去”企业首选海外营销实战系列课程

- 海外目标客户调研
- 网络专家咨询法
- 观察法/询问法/实验法

3, 海外市场调研规划

案例：尼日利亚汽车市场考察计划

4, 海外消费者调研

- 用户客户行为分析 5W2H 法
- 终端观察，咨询法
- 使用中客户拜访
- 如何判断客户真实需求？

案例：T 品牌越南客户调研

5, 海外市场调研要点

- 如何确定市场目标定位？
- 产品竞争力比较分析图
- 海外市场渠道结构图
- 目标客户及销售政策
- 5P 营销竞品对比分析
- 客户内部角色需求图

四. 海外市场信息分析、加工

开篇案例：大庆油田市场情报分析

1. 海外市场宏观信息分析

- 用类推法预测市场规模
- 需求模式分析市场阶段
- 回归分析推断人均拥有量
- 市场比较分析法分析容量

2. 海外微观市场分析工具

- 终端竞品比较分析法
- 终端竞品分析的组织

3. 海外市场考察报告结构

4. 海外市场销售潜力评估

案例：X 品牌 V 市场调研报告

五. 海外市场拓展战略规划

1, 海外市场拓展五项认识

2, 海外市场拓展 SWOT 分析

3, 海外五力营销战略工具

- 海外五力营销结构
- 聚焦主场，“两手抓”
- 模式升级，战略运营
- 五力营销的两种应用

4, 海外五大商务模式及特征

- 经销商/代理商
- 品牌授权代理
- 海外办事处
- 海外分公司
- 海外合资/合作企业

案例：J 外贸模式跃升

六. 海外市场商务规划

1, 海外市场布局—国家遴选

2, 海外商务运营要素分析

3, 海外市场商务拓展规划

案例：T 品牌智力市场商务规划