



Obchodování s Čínou

28. 4. 2021

Mgr. Michal Dúbrava

Ředitel ZK CzechTrade Jihozápadní Čína (Chengdu)



EXPERT NA VÁŠ EXPORT

...osnova

- ① Strategie pro vstup na trh
- ① Obchodování s čínskými firmami
- ① Perspektivní obory v JZ Číně
- ① Akce 2021 v JZ Číně

Ideální produkty...



.... vysoce sofistikované hi-tech produkty a technologie s vysokou přidanou hodnotou...

...produkty, které na trhu schází, jsou něčím neobvyklé, nové, odlišné...

Strategie vstupu na trh

příprava



Product

- unikátnost, přizpůsobit trhu (KFC) X ponechat originalitu (Apple), zájem o produkt v Číně? (forma na bábovku X rýžovar),
- průzkum trhu – ceny konkurence
- jednoduchý unikátní design – snadno kopírovatelný

Price

- náklady na dopravu, clo, DPH, spotřební daň u alkoholu atd. => možná ztráta cenové konkurenceschopnosti
- prodávat zboží jako luxusní => cena není konkurenční výhoda

Place

- obrovská země => rozdílné regiony (ekonomika, kultura, jazyk)
- bohaté východní pobřeží X méně saturované oblasti centrální a západní Číny
- distribuční kanály

Promotion

- náklady (marketingová kampaň, účast na veletrzích, doprava vzorků, překlady a tlumočení, propagační materiály v čínštině, aj.)
- ideálně: tradiční produkt (české sklo), v Číně neznámé technologie (IT, biotechnologie, nano-), akutní potřeby čínského trhu (masky, roušky, dětská výživa), kvalitnější, propracovanější efektivnější než čínské

Strategie vstupu na trh

propagace

⊙ Účast na veletrhu

- podklady v čínštině, ideálně tlumočnick, vzorky

⊙ „Branding“ produktu

- západní zboží, historie společnosti, silný příběh, zahraniční reference, vysoká cena = kvalita

⊙ Práce se strachem - vyvolat dojem, že je Vaše produkty „ochrání“

- obavy o nezávadnost potravin, o jedovatost vzduchu či vody atd.

⊙ Segmentace dle kupní síly

Pozor na **brand dilution** => vytvoření nové značky (L'Oréal a Yue Sai)

- ⊙ nižší třída – čínské produkty jsou levnější než západní

- ⊙ střední třída – značka jako nástroj a zprostředkovatel cesty k úspěchu (oblek na interview => dostanu lepší práci, mýdlo => budu méně nemocný a vydělám více peněz), pragmatická užitečnost – otázka „tváře“

- ⊙ vyšší třída – projekce vysokého sociálního postavení skrze luxus

Strategie vstupu na trh

shrnutí

- ① Mít světově konkurenceschopný produkt / technologii
- ① Udělat si průzkum trhu v souvislosti s Vaším produktem
- ① Zvolit vhodný způsob propagace produktu (Česká republika je v Číně prakticky neznámá značka)

Strategie vstupu na trh

🎯 Tipy:

- exportovat zastaralejší model, který má stále hodnotu
- produkt, který se vyvíjí rychleji, než ho stačí kopírovat
- služby se špatně kopírují
- luxusní produkty – jde o brand (Apple, Tiffany, Land Rover)

🎯 Zamyšlení:

- prodej licence do Číny => okamžité peníze

X

- nechtít exportovat do Číny => Číňan si produkt koupí v Evropě a zkopíruje

Obchodování s čínskými firmami



⊙ Nic není jednoduché, ale všechno je možné.

- strategie pro místní prostředí, dlouhé pracovní obědy a večere, čínské hůlky, široková pálenka, focení

⊙ Bez aktivní přítomnosti na čínském trhu neprorazíte.

- často cestovat, budovat vztahy, někdo, kdo Číně rozumí, pozitivní vztah

⊙ Buďte zdvořilí a trpěliví.

- dostatek času, nebýt ve stresu, pochopení se – časté změny, Číňan - argumentační vybavenost, trpělivost, psychická odolnost

⊙ Důležité je ctít hierarchii.

- Konfucianismus - hierarchie vztahů, kdo skutečně rozhoduje

⊙ Dárky jsou znamením respektu.

- balení - barvy a číslovky

Obchodování s čínskými firmami

🎯 Udržujte komunikaci.

- pravidelně informovat – žijeme a makáme

🎯 Byznys je propojen s politikou.

- byznys, ne politika - žádný Taiwan, Tibet, Xinjiang/Ujguři, KS, lidská práva

🎯 Je potřeba pochopit koncept „tváře“.

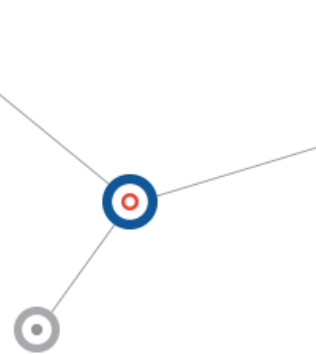
- nikdy ne a zřídka vyjádří otevřeně svůj názor, čínské nadšení - snahu o zachování Vaší tváře, sdělí šokující zprávu či negativní názor s úsměvem

🎯 Angličtina je naprosto nedostačující.

- propagační materiály, vizitky a webové stránky v čínštině, tlumočnick na jednání (znalost terminologie)

🎯 Vše je digitální.

- wechat

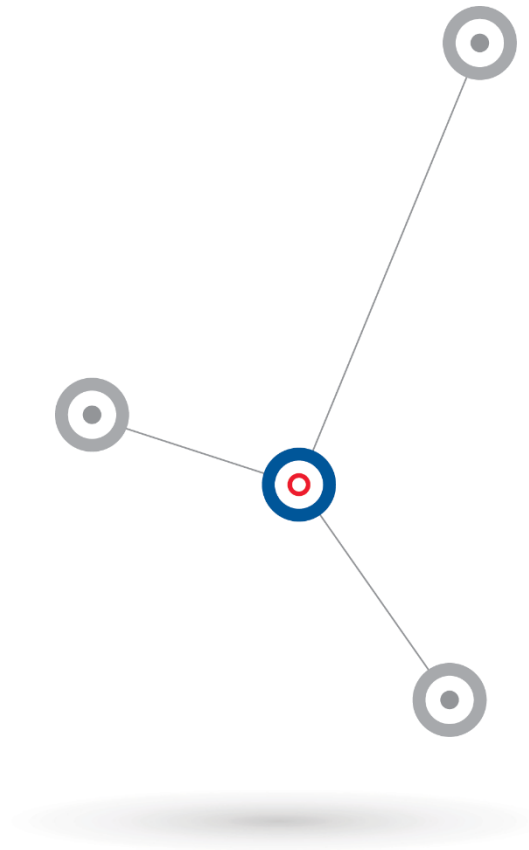


Perspektivní obory v JZ Číně

- Letectví
- ICT – herní průmysl
- Potravinářství
- Sklářství
- Luxusní zboží
- Vzdělávání
- Zdravotnictví
- Vodohospodářství, Environmentální technologie
- A další...

Akce 2021 v JZ Číně

- ⊙ **Videokonference Czech Games in China** (online; červen)
- ⊙ **The 18th Western China International Fair** (Chengdu; 16. – 20. září)
- ⊙ **The 8th Sichuan Agricultural Expo** (Chengdu; 23. – 26. září)
- ⊙ **České sklo v Chongqingu** (Chongqing; listopad)



Česká agentura na podporu obchodu CzechTrade

Michal Dúbrava
ředitel ZK CzechTrade Jihozápadní Čína
(Chengdu)

CzechTrade Chengdu Office
2303, Ping An Finance Center, 99 Dongdajie
610021, Chengdu
Sichuan, P.R.China

Tel.: +86 28 6012 9269

Mob.: +86 151 9669 2218

E-mail: michal.dubrava@czechtrade.cz

www.czechtrade-china.cn