

三分钟找到出口

敬爱领导，在出口困惑的今天，你只要花上三分钟就会了解基本概念与出口方法！

1、产品出口：

产品出口就是把东西卖给外国人，买卖性质上看与国内做买卖没有任何区别；出口的难点在于“如何让那些在遥远国度又不懂你的语言和文化的人知道你的企业和产品”；如果这些采购商根本不知道你，你如何能把产品卖给他们？

结论：出口不难，被买家知道很难，得到信任更难！解决了被买家知道，被买家信任的问题就解决了出口问题；如果不能解决采购商不知道你的问题，任何其他努力都是枉然徒劳；

2、逻辑：

逻辑是上天赋予存在事物的行动路径（自然规律），任何人都无力违背，顺应逻辑才可能有收获；

请看播种一粒种子到收获的逻辑：

播种 → 施肥 → 除草 → 收获，这就是自然逻辑，何人能颠倒顺序？

出口作为存在事物也一样有其逻辑，不可违背

让人知道企业和产品 → 通过质量和服务建立信任 → 谈判获得订单
(用广告完成) (用营销完成) (用经验完成)

(没有人知道自己的企业和产品，就要获得采购商是违背出口逻辑的行为)

3、误解：

误解一：误以为国际经济不好

我们有世界22%的人口，我们的贸易额度不到世界贸易总额（进出口）的12%，人均贸易额很低，我们人均出口额度更低，世界上有90%以上的贸易空间我们可以竞争，我们出口还大有空间可做；

误解二：误以为互联网营销就是使用“平台”销售

网络营销：是指用“不同国家的网络”做广告，目的是让更多不同国家的采购商知道自己的企业和产品，如、使用谷歌广告就是网络营销（实际上是使用google做广告让更多的人知道）；

平台销售：就是把自己的产品信息登录到某个网站上（被定义为“平台”）等人找到平台后在平台里查询（数据库中查询）到你；

网络营销问题：*国际互联网并不是一个完整通透的网络，国际互联网是由不同国家的网络连接起来构成，国际互联网有国家为单位的网络障碍和网络壁垒；

平台销售问题：*所谓平台就是一个网站（一个企业电子版电话号码本），缺少流动性和突破多国网络流动的能力；

*平台销售受到语言的限制，平台只能完成英语，其他语言大都靠软件翻译，可信度低下，语言不清混乱，给销售带来障碍；

*平台销售受到电脑屏幕尺寸的限制，一个再大的电脑屏幕能显示的企业数量就那么十几家，成百上千的企业如何被看到？

*采购商来源受到局限，网络平台大都以购买谷歌的产品关键字广告获得，因此无法买全所有的关键词也无法买全100多个谷歌；
(google有100多个，几十种语言的版本)

误解三：误以为展会不好是国际市场不好

经济学老师说过“成本决定选择”

比较使用网络采购，到展会采购的成本太高，采购商要坐飞机住酒店还不知道能否在展会上找到自己如意的厂家，因此所有国际采购商都会在网络中使用google这样的搜索引擎寻找产品，这样的成本最低，即使他们去展会也往往有的放矢的通过网络找到可能厂家再去展会(这样成本最低，风险最小)，世界经济每年都在长，我们产品卖不出去的原因在于“企业没有自己的国际市场”而不是国际市场不好！

误解四：误以为所有产品可以通过“平台”进行国际直销

网络直销在一个国家容易进行，因为没有海关和国际货物运送成本约束，国际直销一般适合量小附加值高的产品，对于附加值低的产品，体积大的产品，重量重的产品其国际物流成本要远大于产品自身，消费者在己国家花费同样价格也能买得到，网络跨国直销受到太多的约束，如海关、网络平台入口（如何让人知道平台，如何适应不同国家不同语言的群体）、国际物流、运输时间、产品的体积与重量、产品的物理形态（液体、固体、气态）限制；

中国企业产品出口多少取决于国际市场上的竞争能力，包括广告能力，营销能力，服务能力；竞争是有规则的战斗，市场就是战场，国际市场竞争实际上是国际市场有规则的战斗；输掉这场战斗中国就会输掉很多财富，能影响中国的下一步发展；我们有近14亿人口，人口生产能力的本身就是带来产能过剩，出口是我们没有能力回避的挑战！

ETW® 大数据广告--带来全球采购商

出口分三步:

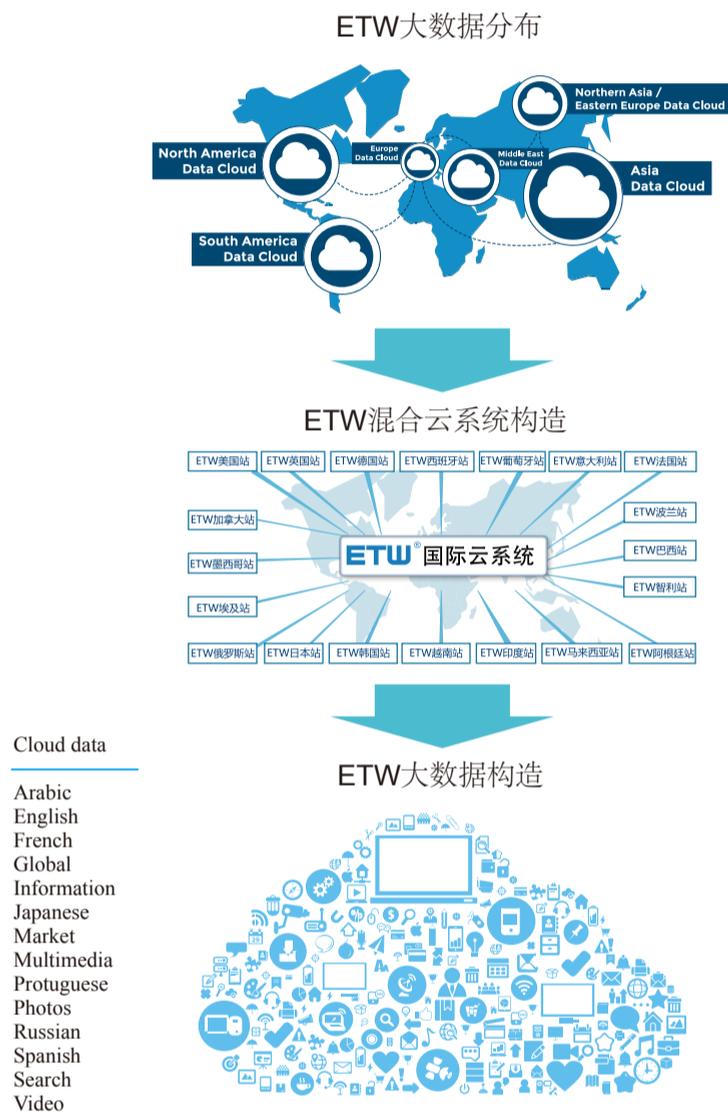
第一步、通过广告获得国际采购商

第二步、通过营销获得询盘

第三步、通过贸易谈判获得订单

ETW为你完成第一步，协助你做第二步，第三步靠你自己

ETW混合云系统构造



问：为什么要使用ETW云系统？

答：因为国际互联网是由不同国家网络连接起来构成，跨国网络使用受到不同国家电信线路、网络构造以及宗教、语言、政治等 因素约束；

ETW®云系统（如左图）能有效突破这些约束带来的障碍；

问：为什么要使用大数据？

答：大数据广告能迎合不同特征的国际采购商；

ETW®大数据广告带来大概率采购商；

ETW简介

ETW国际（包括ETW）是上海等势线计算机科技有限公司的简称及注册商标，2005年上海浦东成立的全资内资公司，公司注册资金1018万，员工300多人，多名博士硕士以及归国留学生为主要公司骨干力量，公司经上海政府批准雇用了几十个来自不同国家外国员工；

ETW国际总部在中国上海，2011年8月，ETW国际通过国家商务部批准，对海外进行了投资，目前在美国芝加哥，日本的福冈，智利的圣地亚哥投资建立了子公司，在中国多省建立了分公司。



ETW国际 本部

官网：www.etwservice.com

电话：021-61609681 61609688

邮箱：sales@etwun.com

地址：上海市张江高科技园区碧波路912弄8号、10-11号楼

ETW International Inc. USA

53 West Jackson Blvd. Suite 520 Chicago, IL 60604 USA

Tel: +1-312-291-9770

Fax: +1-312-763-3155

日本株式会社 ETW

〒 802-0001

地址：日本福岡県北九州市小倉北区浅野3-8-1 AIMビル 1階

Tel: +81-93-967-3666

Fax: +81-93-967-3678

