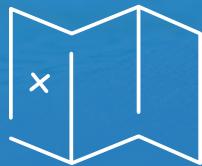




拓土开疆，拓展您的业务版图

善用 PayPal 与 Google 市场调查数据，进军新市场。



关注 "PayPal 外贸帮" 微信
即时掌握最新外贸资讯

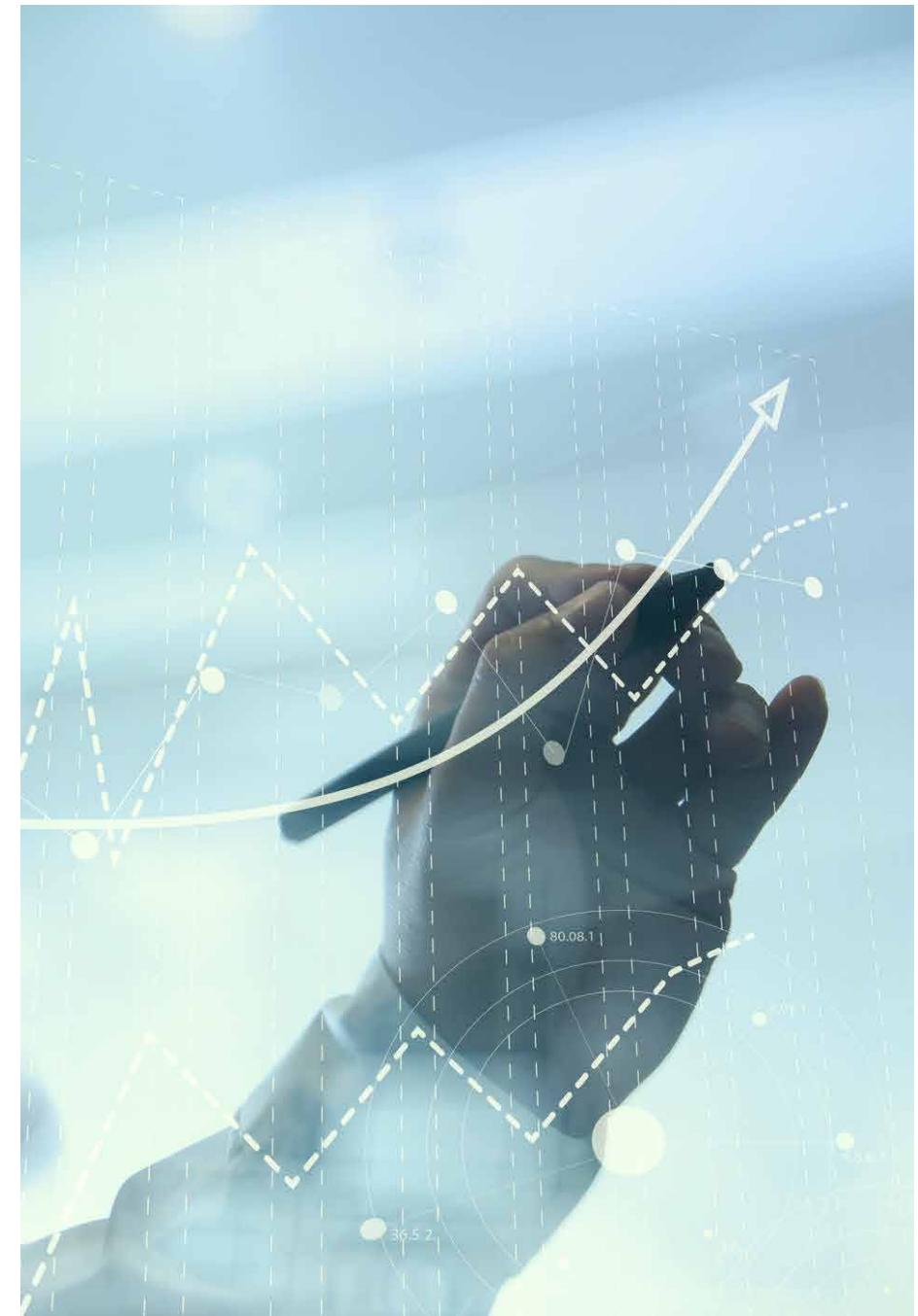


为开拓新市场 做好准备

拓展一个新市场，事先做好充足的工作是成功的基石。

俗话说“酒好也怕巷子深”，更何况是在广阔的全球市场，您只有从中找到对您商品有需求的目标市场，并制定相应的营销策略，才可能让您在新市场的业务顺利发展。您可以从以下几个方面进行准备：

- ◆ 找到您的目标市场
- ◆ 制定合理的产品策略
- ◆ 制定高效的营销策略
- ◆ 提供良好的购物体验



您的备忘录



找到您的目标市场

想让新市场的业务顺利开展，首先要找到最适合您的市场。因此前期市场调查一定要做，通过了解市场情况及客户喜好，来确定目标市场。



制定合理的产品策略

面对陌生的新市场，制定合理的产品定价和符合当地客户的产品需求，很大程度上决定了产品的销路。



制定高效的营销策略

好的营销策略能够帮助您更快地找到目标客户。了解目标客户的个人喜好、购物习惯等，是您制定高效的营销策略的基础。



提供良好的购物体验

培养和提高客户的忠实度，与客户的购物体验息息相关。完善您的物流方式、支付方式、客户服务尤为重要。



找到您的目标市场

为您的产品找到合适的市场

对市场进行充分的调研，确定目标市场。

无论您贩售的产品是何种类型的，拓展新市场的第一步，是根据产品找到适合它的目标市场。市场对于您的产品的需求越大，产品价值也越大，也更具备市场竞争力。确定目标市场时，您可以参照以下三个步骤进行：



筛选有潜力的市场

市场有需求，产品才卖得出去。您可以以此为切入点，根据产品类型调查，筛选出有市场需求、发展潜力、市场规模的市场名单。



进一步了解目标市场

市场需求高并不是确定目标市场的唯一标准。您还需要了解市场情况和当地客户的喜好，进行全面的评估，判断最适合您产品的那个市场。



目标市场风险判断

确定市场后，先别急于行动！请做好市场风险评估，考虑当地的法律法规、交易环境、潜在风险等因素对于您开展业务的影响。

全球市场那么大，从何下手？

从全球市场中找到您的目标市场无异于大海捞针，那么，如何快速找到目标市场呢？[Google的全球商机通](#)是一款免费在线市场分析工具，数据覆盖全球55个国家，超过400项产品，为您提供市场概况、人口经济、购物习惯等19项数据。只需简单的操作即可获得适合您产品的市场列表，帮助您快速锁定目标的市场：



1 选择相关品类



2 获得目标市场名单



3 各市场的重要数据

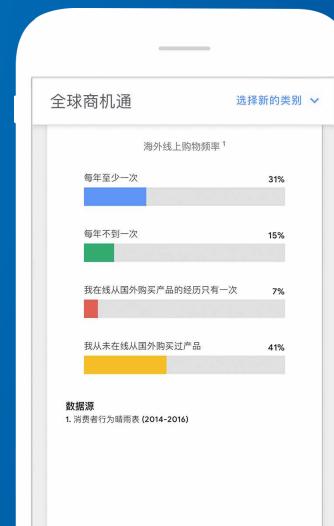
市场风险判断

当您认为某个市场大有可为，先别急！在准备大展拳脚之前，别忘记做风险评估。进军目标市场的进口成本、当地政策对您开展业务的影响，都是您需要认真考虑的因素。



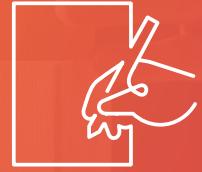
目标市场的商业概况

在全球商机通的商业概况中，有专门针对经商容易度、总税率、出口合规成本、出口合规花费时间做的一系列风险数据统计，您可以此为参考，估算目标市场的风险。



了解市场需求

如果您对目标市场的市场需求存有疑虑，可以查看海外线上购物频率的数据，您可以非常直观的感受该市场对您的产品是否有需求，让您更放心大胆的进军新市场。



制定合理的产品策略

满足客户需求的产品策略

根据客户的需求，为产品制定合理的定位和价格。

在划定目标市场后，您需要开始着手针对市场需求制定产品策略。不同的市场对于产品的需求也有所不同。这时候您的产品定位、价格等策略能否为客户接受认同，往往决定了您的产品是否可以在市场中占据一席之地。

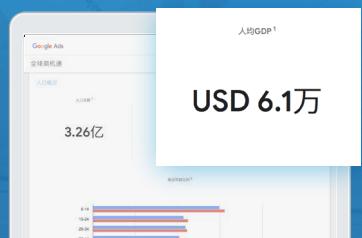
您可以参考 Google 全球商机通中的营销成本、人均 GDP、人口概括这几项数据来制定产品策略。



产品如何定位？



人口概况是指市场的人口总量、性别、年龄等情况，是您的产品面临的客户群体，您需要根据每个地区的人口特征，来决定提供什么样的产品。比如老龄化特征明显的市场，可以提供更受老年人欢迎的产品。



人均GDP直接反映了市场人民的购买力。您可以以此来决定您的产品定位。GDP高的便以高端精品路线为主，GDP低的则以亲民路线为主。

产品如何定价？



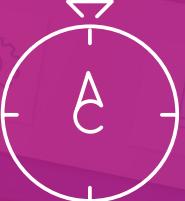
营销成本是您制定产品价格时，除产品制作成本的又一重要指标，营销成本代表的不仅是推广的费用，您还需要与产品价格进行比较，保证产品价格不低于营销成本。



了解当地的文化差异

不同的国家有不同的文化，了解目标市场的文化，为客户提供所需的产品，投其所好，可以让您的销售达到事半功倍的效果。[PayPal 市场观测站（PayPal PassPort）](#)收集整理了各个国家 / 地区的文化禁忌和趋向、季节性事件和销售高峰期，帮助您在制定产品、节假日等计划时趋利避害，完善销售策略。

以巴西为例。巴西的情人节是 6 月 12 日，与我们熟悉的 2 月 14 日情人节不同。在礼品方面也有所讲究，如赠送刀具、剪刀有“一刀两断”之意、黑色和紫色代表哀悼、手帕与眼泪和葬礼有关等，都是您在设计礼品时需规避的细节。



制定高效的营销策略

将产品推送 到客户的面前

根据目标客户的购物习惯，制定精准的营销策略。

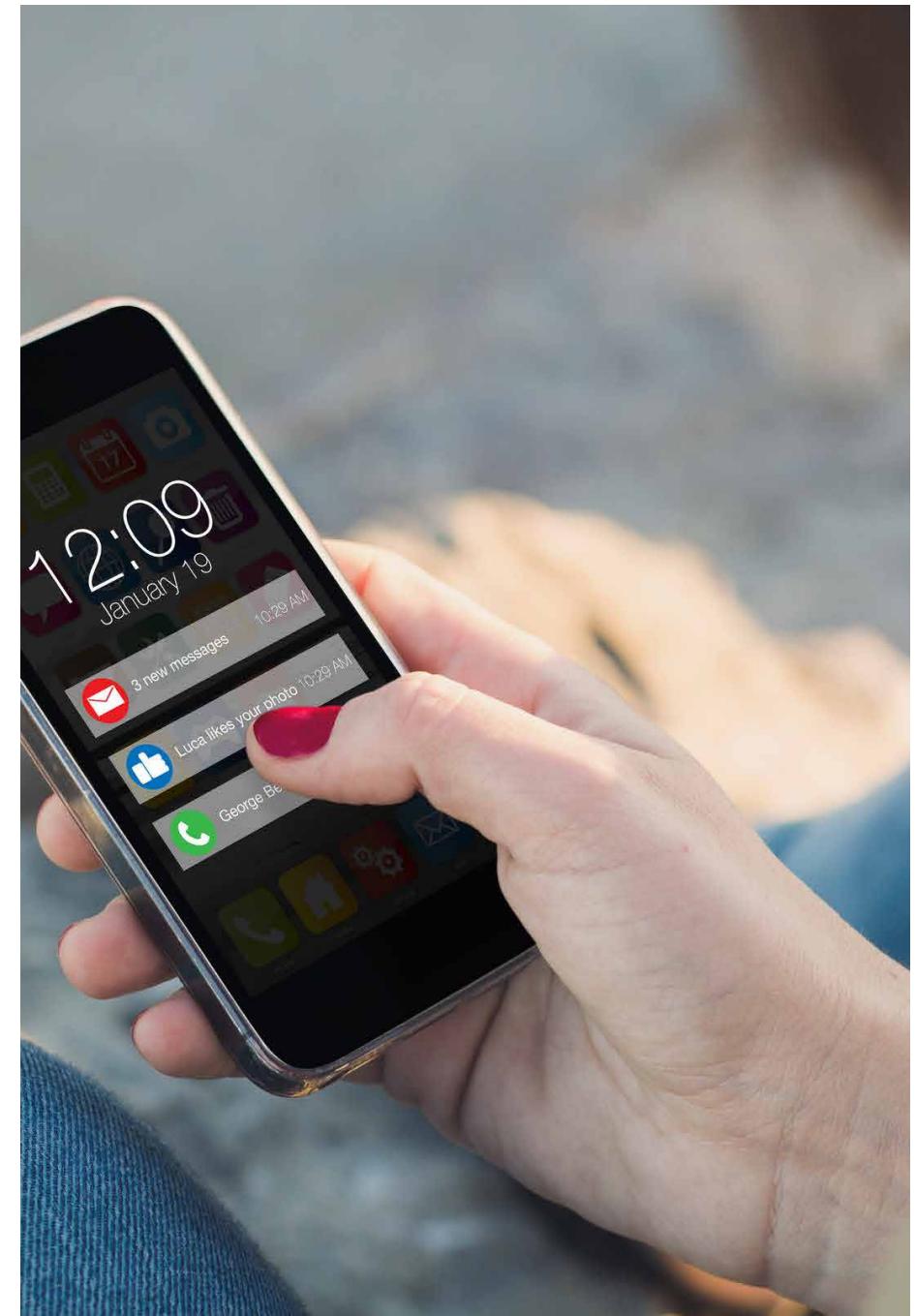
好的产品，对的市场，还需要高效、精准的营销策略。以合理成本将产品推广到可能感兴趣的客户面前，提高找到目标客户的概率。在 Google 全球商机通中，有几项数据可以在您决定营销方式、推广渠道等策略时作为参考。



互联网使用习惯



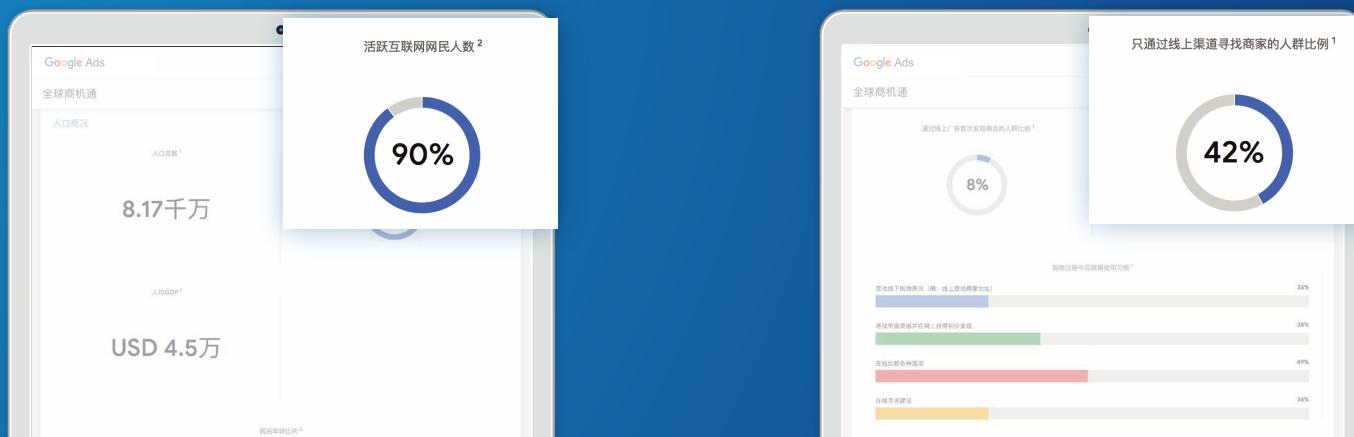
设备概况



客户从哪里发现商品？

透过互联网使用数据，了解客户线上发现商品、寻找商家的比例，帮助您决定使用线上还是线下的营销方式，您还可以结合现有的渠道资源来制定相应的营销策略。

实际应用：

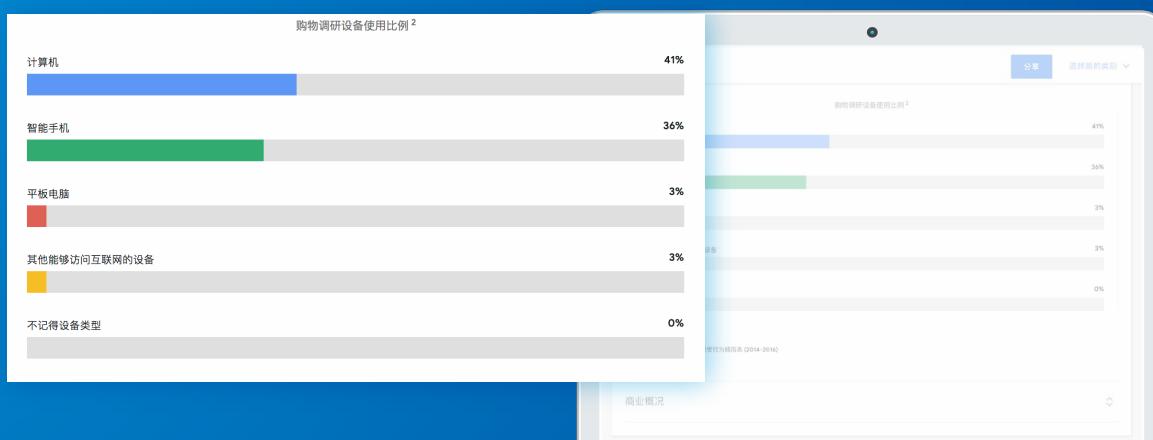


以箱包品类排名第二的德国为例， 90% 的人口上网，加上有 42% 的人通过线上渠道寻找商家。说明德国人的网络敏感度高，用线上销售和数字广告的形式出海德国是对的。

客户使用电子设备情况

透过设备概况数据，了解目标市场的客户使用什么设备，以及客户在购物调研中设备的使用比例。值得您重视的是，如果目标市场使用移动设备进行购物调研的比例高，您需要做好移动端的优化，增强客户的购物体验。如果有条件，您还可开发自己的App，来吸引更多的移动端用户。

实际应用：



以印度购物调研设备使用比例为例，移动端已经基本快和电脑端持平，也就是说，您在做好电脑端的同时也必须做好移动端优化，确保可以吸引大部分的流量。



提供良好的购物体验

为客户提供 良好的购物体验

提供客户偏好的支付和物流方式，激励购物。

除商品价格外，支付的安全性是促使买家进行跨境购物的三大原因之一，而物流方式是客户进行购物的主要障碍所在。如果您没有提供客户所偏好的服务，可能会导致客户放弃购物。

所以，了解目标市场客户在线购物时所偏好的支付和物流方式，并提供相应的服务至关重要。您也可以前往 [PayPal 市场观测站 \(PayPal PassPort\)](#) 了解各个国家 / 地区对于物流和购物趋势的偏好，针对性地定制相关服务，提高客户的服务体验。



选择客户信赖的支付方式

38% 的海淘消费者表示，安全的支付方式能促使他们进行跨境购物¹。

商品价格、免运费优惠、安全的付款方式是促使客户进行跨境购物的三大主要原因。我们建议可以考虑从支付方式开始，根据客户的需求选择他们信赖的支付方式，从而提升转化率。

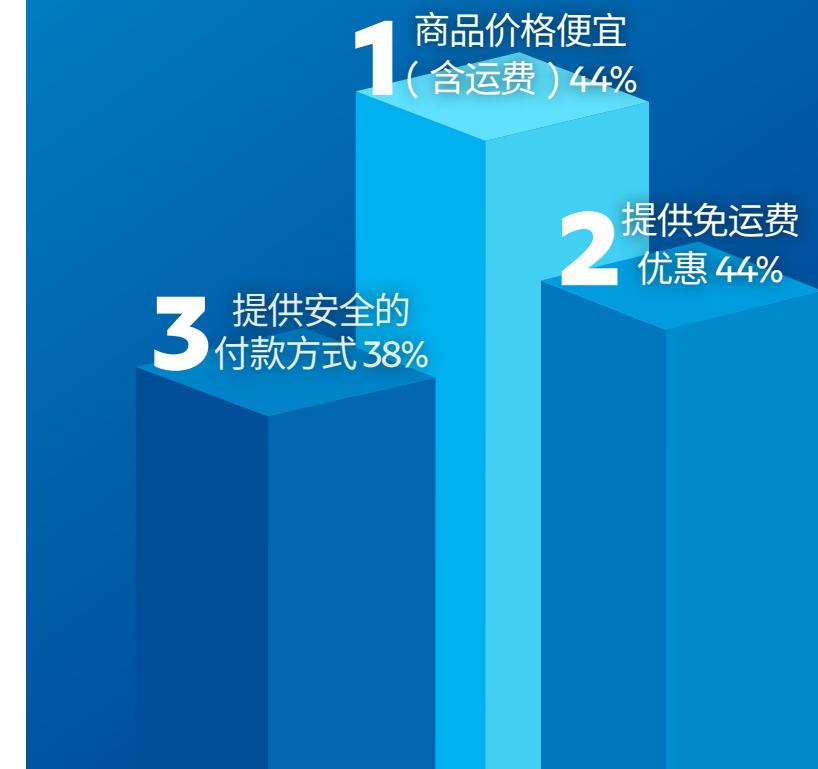
此外，调查结果表明，付款方式是否安全、便捷，是买家选择支付方式主要考量的因素¹：

44% 关注付款方式的安全

36% 在乎付款方式的便捷

30% 倾向为大多数商户接受的付款方式

促使海淘消费者进行跨境购物的三大主因¹：



利用 PayPal 品牌知名度，获取更多新客户

为买家提供 PayPal 付款，有助于提高客户信任度并提高转化率。



更便捷

PayPal 为买家提供 One Touch™ 一键支付功能，解决买家重复输入结账资料的麻烦，减少客户结账步骤，有效的降低弃购率。而您只需整合一次，即可进行全球收款。



更安全

PayPal 为买卖双方都提供了安全保障，买家可以更安心的在您的网站上购物，您也不必担心收到未经授权的付款或买家声称从未收到商品而造成的损失。



更多销售

+83%

潜在新客户

83% 的 PayPal 用户表示：愿意向提供 PayPal 付款的新商家购物¹。

+44%

结账转化率

PayPal 的结账转化率比其他支付方式高 44%³。

+2.7%

客户消费

使用 PayPal 购物的用户比其他用户的消费额高 2.7%²。

客户提供满意的物流方式

消除客户对于物流各环节的担忧，提高物流服务体验。

物流的费用、速度以及质量是影响消费者放弃海淘的三大主因：



25% 关注运送费用



24% 在乎运送速度



24% 关心运送的安全

此外，44% 的消费者表示提供免运费服务是促使他们进行海淘的动力您可以依据实际情况考虑是否提供该服务¹。

您也可以下载厉害了 word 物流电子书，根据其中的六大跨境物流衡量要点来选择货运服务公司为客户，合适的物流方式。在保证物流服务质量的同时，您可以对同类型服务进行价格比较，以及考虑淡旺季因素，选择最合适的物流服务方案。





放眼全球，拓展市场

全球市场就像一座待开发的宝藏，蕴含着无限的商机与机遇，您可以在从中寻找属于您的那份机遇，扩大您的业务区域，建立更广阔的客户群体。

PayPal 也会一直为您提供帮助，我们在 [PayPal 外贸一站通](#)收集关于业务发展、管理业务的知识，随时供您查阅，帮助您拓展业务。

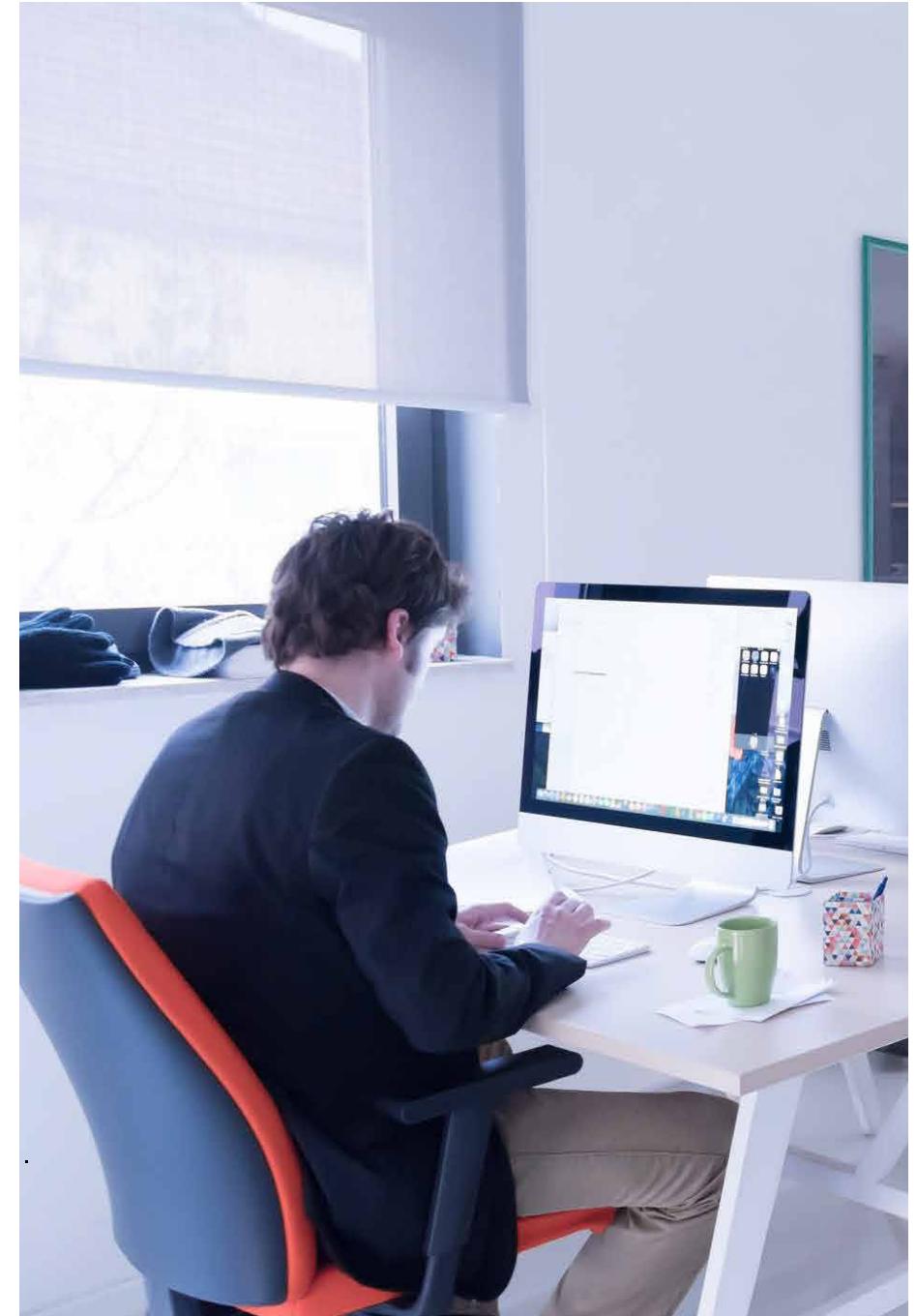


资料来源：

¹ PayPal Cross-Border Consumer Research 2018。

² 参见尼尔森公司的“Online Buyer Insights”(《在线买家洞察》)报告，该报告对集成 PayPal 前 52 周 / 后 52 周的在线和移动购买行为进行了评估，以计算使用 PayPal 完成购物的新客户的净增加量。15 家中小型商家的加权平均结果；调查结果基于约 3900 万个美国家庭的实际交易。该研究于 2016 年 1 月完成。

³ 参见尼尔森公司(Nielsen)针对 2015 年 7 月至 11 月发生的交易活动进行的 Online Panel 研究报告，该研究对提供 PayPal 付款选项的网站上的 PayPal 交易和非 PayPal 交易进行了比较。尼尔森公司对 125,000 个家庭在 10 个中小企业商家的在线行为进行了评估。版权所有 2016 Nielsen。



想知道更多 PayPal 产品信息及跨境电商市场洞察？



PayPal 外贸一站通

每月更新外贸知识、行业趋势及业务管理技巧，满满的干货，全部免费下载，助您更好地拓展外贸业务。

www.paypal.com/c2/information-hub



PayPal 市场观测站

通过 PayPal 市场观测站工具，您可以了解世界各个国家、地区的购物喜好，洞悉市场大环境，助您开拓全球市场。

www.paypal.com/c2/passport



" PayPal 外贸帮 " 微信

扫描二维码，关注 " PayPal 外贸帮" 微信，每周获取最新的外贸资讯、知识与经验分享，更可以关联 PayPal 账号，随时查看账户余额及交易动态，享受 PayPal 的深度服务。

请注意：

- ◆ 本文中的信息由 PayPal 编写，仅供参考和营销之用，这些信息不构成任何形式的法律、财务、商业或投资建议，并且不能代替合格的专业意见。
- ◆ 在寻求适当的专业意见之前，您不应该依据本文中包含的任何内容采取或不采取行动，本文的内容包含一般性信息，可能无法反映当前的发展或者解决您的实际问题，对于您根据本文的任何内容采取或无法采取的任何行动， PayPal 不承担任何责任。
- ◆ 虽然本文中的信息是从我们确信可靠的来源收集的，但我们对其准确性不作任何陈述，所提供的链接和其他工具仅供参考， PayPal 对其内容概不负责。本文不为任何形式的第三方产品和第三方服务提供担保或推荐。
- ◆ 消费者提示：PayPal 服务的提供者为新加坡公司 PayPal Pte. Ltd.，且 PayPal Pte. Ltd. 系 PayPal 储值工具的持有者。使用 PayPal 的相关服务应遵守《PayPal 服务用户协议》、《隐私权保护规则》和《合理使用规则》。