

# 让您优质的中国产品 进入欧盟市场

与我们一起提升您的出口业务



GTRADE

# GTrade 是帮助您拓展至欧洲市场并加强产品的销售和提供解决出口运营问题的一站式解决方案

## 我们是：

一家可靠的合作伙伴，协助中国各种规模的公司通过增加出口、开设分支机构及在欧盟国家开展业务，以此解锁获得新客户的潜力。

## 我们负责：

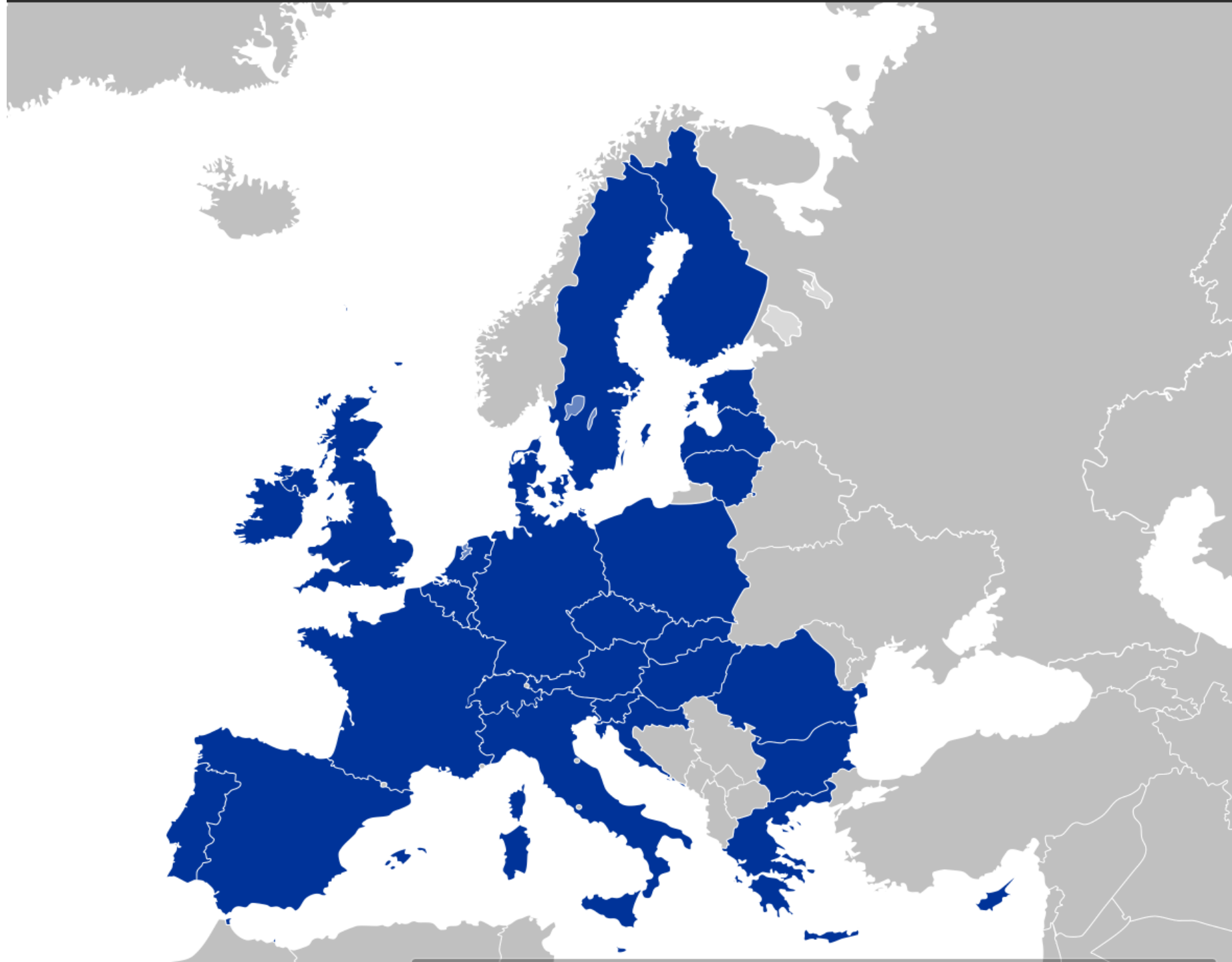
帮助您扩展出口业务，并在欧盟销售您的产品。



# 我们的业务范围

## 欧洲联盟及其他欧洲国家


奥地利	拉脱维亚
比利时	立陶宛
保加利亚	卢森堡
克罗地亚	马耳他
塞浦路斯	荷兰
捷克共和国	波兰
丹麦	葡萄牙
爱沙尼亚	罗马尼亚
芬兰	斯洛伐克
法国	斯洛文尼亚
德国	西班牙
希腊	瑞典
匈牙利	瑞士
爱尔兰	英国
意大利	



我们的目标是

帮助您在欧盟寻找增加品牌销售的机会





我们之所以深谙业务，是因为我们团队有和小型、中型及大型公司的长期合作商业经验。

## 对于小型公司

我们帮助您发掘产品的卓越之处，并使其能在欧盟市场上销售。我们的团队拥有在超过15个国家推广各类产品的丰富经验，将为您的优秀产品提供解决方案。

## 对于中型公司

我们帮助您调整出口策略和开拓新市场。同时，我们还将与您的当地团队合作，共同制定最佳的产品销售和推广策略。

## 对于大型公司

我们提供在现有市场上寻找新机会的专业知识，并协助在欧盟本地设立和扩展业务，这将利用您品牌的优点来获得竞争优势。



## 我们关心

您梦想的出口欧盟和商业运营想法，  
我们可以让他成为现实并带来利润。

## 我们提供

广泛的服务，帮助您在进入欧盟前  
后做出明智的决策，同时关注增长  
您的销售和利润。



# 1 搜索



# 2 评估

我们从可能让您的品牌在欧盟获得最大增长的市场范围开始。

- 竞争对手分析
- 市场审计
- 特定行业的市场统计
- 本地供应商审计
- 品牌规划和启动策略

我们仔细考察各国的特点、供需平衡，以找到最适合您品牌在欧盟市场的策略和市场。

- 知识产权分析
- 法律体系分析
- 扩张技巧
- 认证审计
- 人力资源合规
- 物流分析
- 品牌发展分析

## 3 进入



## 4 执行

我们为您在欧盟选定国家出口或设立分支机构制定策略。

- 寻找并选择本地合作伙伴
- 商业地址注册及办公地点选择帮助
- 公司法和公司治理
- 销售代表
- 交付管理
- 出口文件准备
- 海关清关

我们根据商定的市场进入和产品推广策略，在欧盟执行计划。

- 销售和渠道管理
- 制定营销计划以最大化客户留存
- 利润增长工具
- 销售的可扩展性方法
- 目标国的法律设立过程
- 商业与贸易法律
- 雇佣与移民法律
- 知识产权法。

# 5 支持

我们在扩展的每个阶段提供全面的支持，确保您的产品在欧盟的销售增长。

- 进入后的增长机会
- 品牌发展
- 绩效管理和激励策略
- 部门分析
- 职位描述
- 搜索与选拔
- 招聘用的专业测试  
劳动协议。





# 成功案例

我们致力于与客户共同打造成功的企业。我们的资源帮助公司在海外建立高效的业务流程，增加收入并降低运营成本。通过提供优秀的项目团队和专家资源，我们帮助客户在原籍国以外实现预期的成果。

# 欧盟 B2B扩展



## 挑战：

一家B2B产品制造商计划通过设立分销公司进入欧盟市场。同时，该公司资源有限，且没有自己在海外设立分支机构的经验。



节省了进入市场的成本和资金



以最低成本成功经营业务

## 解决方案：

为了构建一个最小化风险和最大化回报的全面策略，我们首先进行了目标市场的竞争分析，并建议通过分销模式而非开设自有公司进入市场。在进行了两阶段经销商选择（长列表和短列表分析）后，我们协助客户起草并签署了经销商合同。最终阶段是进入市场并通过选定的经销商持续销售。

## 结果：

公司通过不必处理复杂且漫长的扩张过程，节省了金钱和时间。所有活动都由我们团队负责，包括广泛的上市前研究阶段，涉及与潜在经销商的会议和尽职调查。结果，客户凭借正确选择的分销伙伴取得了优势，并在欧盟启动了销售。



# 快速消费品 公司案例




## 挑战：


一家拥有制造能力的快消品公司看到了一个能进入前景市场的绝佳机会。在联系我们之前，该公司曾多次尝试扩张但未能成功。

## 解决方案：

在仔细评估了几个可能的选项后，我们提出了一个最可行的市场进入策略：通过收购当地制造商并通过添加客户自有品牌到产品系列中来扩大产品组合。



实现了比公司最初期望的还要高的市场份额



我们的模型帮助公司成为市场领导者

## 结果：

所选择的方法使得他们能够在短时间内在该国家推出产品。我们的专家还帮助客户确定了正确的合作伙伴，如当地的分销商、供应商和市场营销代理，以支持他们在新市场的业务运营。

# 欧洲制造商改善 市场地位



## 挑战：

一家制造商在一个国家的本土分支机构长期运作。然而，销售额多年来一直难以增长，总收入开始下滑。



分公司已变得盈利



通过重组其业务节约了资金

## 解决方案：

通过对内部业务流程和市场能力的全面分析，我们发现了几个阻碍客户增长的瓶颈。复兴策略包括优化分支机构的业务流程，并重组整个供应和分销渠道。

## 结果：

在销售持续下滑和市场份额逐渐消失多年后，我们成功帮助客户扭亏为盈。我们的团队提供了对市场动态（供应商格局、人力资源改进、市场空白等）的广泛视角，并为销售渠道启用制定了多个有效策略。这一转变的秘诀在于对核心品牌的重新承诺，结合全面和跨功能的品牌规划。



我们很高兴为您提供以下服务：



- 在不同市场上的品牌推广
- 出口外包
- 分销管理
- 认证文件
- 法律支持
- 物流管理
- 海关清关
- 管理任何规模的跨国团队
- 全球贸易融资和投资募集
- 成立贸易和生产公司及其分支机构
- 在各个行业拥有广泛的高级管理人员网络



## 联系我们

电子邮箱：  
[info@gtrade.eu.com](mailto:info@gtrade.eu.com)

电话号：+48 881368419

地址：波兰华沙安东尼戈·赫鲁谢拉·蒙特拉将军大街88A号，邮编04-412

