

# Gliederung Workshop (1-2 Tage)

## „Marktaufbau und -ausbau in der VR China“

1. Marktforschung in China
  - Marktpotential
  - Sekundärrecherche und Websites
  - Feldstudien
2. Standortfrage
  - Marktcharakteristika
  - Grob- und Feinsegmentierung
3. Funktionen und Quellen von Vertriebspartnern
  - Design der Absatzkanäle
  - Suche nach geeigneten Partnern
  - Einordnen der einzelnen Distributoren
  - Typen von Distributoren
5. Vertragswerk
  - Wichtige Punkte zur Beachtung
  - Beispielhafte Verträge
6. Motivation der Vertriebspartner
  - Ausübung von Macht
  - Arten der Belohnung
  - Unterstützung und Training
7. Kritische Faktoren beim Marktaufbau
  - Zahlungsmoral
  - Konfliktpotentiale und deren Lösung
  - Langfristigkeit der Zusammenarbeit
  - Support und Image
  - IP- Rechte und deren Verletzung

Unser Prinzip lautet hier: erfahren Sie, wie Sie sich als Unternehmen für das Chinageschäft vorbereiten sollten und welche Schritte von entscheidender Wichtigkeit für Ihren Erfolg in China sind. Anhand einer Vielzahl von Beispielen, die aus der aktuellen Exportpraxis stammen, bekommt man Einblick in die genannten Themenbereiche.