

ZEE
VAN



E2C

eCommerce to China

Neue Chancen für europäische Unternehmen



zeevan.com



Den chinesischen Markt erschließen

Aktuelle Trends verstehen

Egal, um welche Art von Unternehmen es sich handelt: Expansion ist essenziell. Das Erschließen neuer Absatzmärkte und Kundenstämme ist Voraussetzung für erfolgreiches Wachstum. Einer der bedeutendsten Absatzmärkte des 21. Jahrhunderts ist der chinesische Markt. In den letzten Jahrzehnten entstand im „Reich der Mitte“ als Folge des stetig wachsenden Wohlstands eine mobile, junge, kaufkräftige Mittelschicht. Wer heutzutage an gelungener Innovation, an technischem Know-How sowie wirtschaftlichem Erfolg interessiert ist, der kommt kaum an China vorbei.

Dies spiegelt sich auch in den Zahlen wider: China bietet mit knapp 1,4 Milliarden EinwohnerInnen einen nahezu unerschöpflichen Fundus an neuen Kunden. Für die meisten von ihnen läuft der Alltag bereits vollständig über das Internet ab. Gerade in China bietet der stetig wachsende eCommerce-Markt riesige Chancen für Unternehmen aus der ganzen Welt, mit ihren Produkten riesige Käuferschichten anzusprechen und neue Absatzkanäle zu generieren. Knapp 800 Millionen Nutzer zählte der chinesische eCommerce-Markt 2020 mit einer Wachstumsrate von 16% und einem Umsatzvolumen von 4,2 Billionen USD. Verschiedene Plattformen (etwa Tmall, JD, Kaola, Douyin, Redbook, WeChat oder Taobao) sprechen dabei alle möglichen Bedürfnisse, Zielgruppen und Preissegmente an.

Da diese Plattformen allesamt nach eigenen Regeln funktionieren und eine genaue Erforschung des Marktes für

heimische Unternehmen unumgänglich ist, wenn sie einen erfolgreichen Markteintritt auf die Beine stellen möchten, schrecken viele erst einmal vor diesem Schritt zurück. Dabei sind auch hier Mut, Risikobereitschaft und die richtige Expertise das A und O. In den letzten Jahren konnte zunehmend beobachtet werden, dass sich für heimische Unternehmen der Sprung nach China mehr als gelohnt hat. So sind verschiedene Marken wie DM, Zotter, Zwilling, Swarovski, Red Bull oder Gucci mittlerweile aus China nicht mehr wegzudenken.

Auch **Ihr Unternehmen** ist bereit für das Reich der Mitte – es kommt lediglich darauf an, das immense Potential des neuen Marktes zu erkennen und den Markteintritt mit dem entsprechenden Know-How zu optimieren.





Über ZEEVAN

Ihr lokaler Ansprechpartner für China eCommerce

ZEEVAN ist eine eBusiness Agentur und unterstützt europäische Unternehmen ihre Marken und Produkte über chinesische Online-Plattformen wie Alibaba/Tmall, Baidu und WeChat in China zu bewerben. Als Go2China Partner bieten wir Beratung als auch operative Leistungen in den Bereichen eCommerce China, Digital Marketing, China Tourist Marketing sowie China eBusiness Services. Unser Motto lautet „eCommerce to China“ da wir zeigen, wie lokale Unternehmen vom enormen Marktpotenzial Asiens profitieren können.

Die Expertise von **ZEEVAN** umfasst:

- eCommerce Beratung – Analyse, Beratung und Workshops für den Markteintritt nach China
- eCommerce Management für chinesische Shoppingportale wie Tmall, Kaola oder JD
- China Digital Marketing auf WeChat, Douyin (Tiktok), Sina Weibo oder Xiaohongshu (RED)
- eBusiness Services - ePayment Services, Cloud Lösungen und Sourcing

ZEEVAN hat seinen Sitz in Wien mit chinesischen Partneragenturen in Hangzhou und Shenzhen, China.

Unser Team besteht aus euro-asiatischen Experten in den Bereichen eCommerce Management, China Digital Marketing sowie China Digital Operations. Für Unternehmer die nach neuen Absatzmärkten in China suchen, bieten wir einen einzigartigen Full-Service Ansatz:

Ein lokaler Ansprechpartner für China eCommerce mit fundiertem Know How und starkem internationalem Netzwerk.





Markteintritt China – eCommerce Beratung

Erste Schritte in den chinesischen eCommerce

Suchen Sie nach neuen Absatzmärkten und überlegen den Einstieg in den asiatischen Markt? Möchten sie vom gewaltigen Absatzpotential Chinas profitieren? Wir wissen wie es geht, aber..

Längst nicht jeder Marke- ist für den chinesischen Markt interessant. Aufgrund der internationalen Konkurrenz ist eine eindrucksvolle Präsentation bei den großen eCommerce Plattformen wie Tmall oder Kaola mittlerweile ein Grundanforderung geworden. Der Einstieg nach China erfordert darüber hinaus gute Kenntnisse der gegebenen Chancen und Risiken.

Wir zeigen Ihnen wie der Einstieg gelingen kann. Unsere China eCommerce Experten verfügen über das notwendige Know How und Erfahrung und können Ihnen mit einer fundierten Erstanalyse und/oder vertiefenden Profiworkshops eine objektive Entscheidungsgrundlage für den Markteintritt nach China liefern.

Dazu bietet ZEEVAN zwei Beratungspakete an:

Die eCommerce Erstanalyse: Wir überprüfen Ihre Marken und Produkte und die Erfolgsaussichten für den chinesischen Markt. Sie erhalten erste Insights und Marktzahlen sowie einen ersten Überblick über die Konkurrenz-Situation auf chinesischen Online-Plattformen.

„GoToMarket China“ Workshop: In diesem interaktiven Workshop erfahren Sie alles was sie für den erfolgreichen Einstieg nach China benötigen. Eine Erstanalyse wird hier vorausgesetzt. Sie erhalten eine Konkurrenz-Analyse, Logistik-Konzept, Marktübersicht sowie eine umfassende Markteinstiegsstrategie verbunden mit einem Fachworkshop in Ihrem Unternehmen.



eCommerce Erstanalyse

Eine Erstanalyse ihrer Produkte und Marken sowie der Erfolgsaussichten in China.



GoToMarket China

Ein Profiworkshop mit umfangreicher Marktanalyse und Strategy-Papier.





eCommerce Management

Eine One-Stop-Solution für den Vertrieb in China

Der chinesische Markt expandierte in den letzten Jahren in ungeahntem Tempo. Dabei stehen besonders zwei Entwicklungen im Zentrum:

- Der Aufstieg von Chinas neuer Mittelklasse
- Das Wachstum des eCommerce-Marktes und das Entstehen neuer Kundenarten

Diese Trends sind die treibende Kraft des stetig wachsenden Absatzmarktes in China. Sie zu verstehen und richtig zu nutzen ist für Unternehmen aus aller Welt von größter Bedeutung geworden.

ZEEVAN bietet seit 2015 eCommerce Lösungen für den chinesischen Markt. Als Global Service Partner von Alibaba hat unser Team bereits für über 30 europäische Kunden den B2B-Verkauf in China übernommen und für zwei weitere Grosskunden einen vollständigen B2C Marken- und Produktrollout in China geplant und umgesetzt.



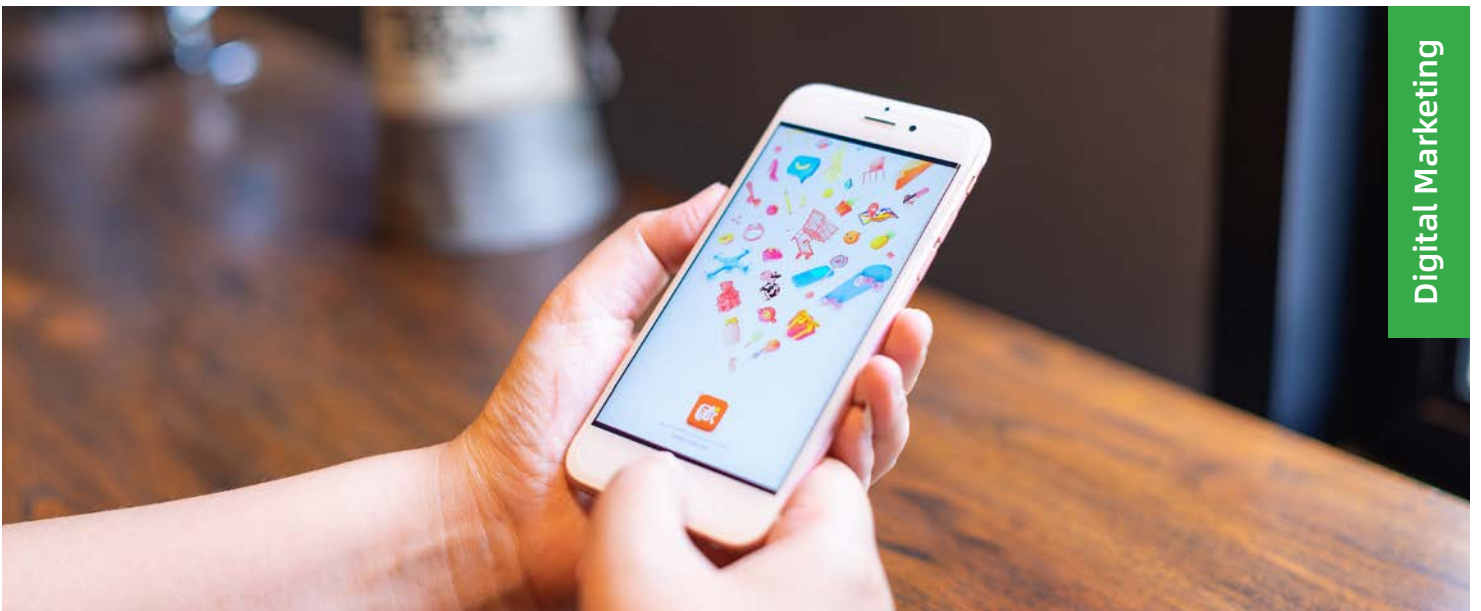
800 Mio.

Chinesen nutzen die diversen eCommerce-Anwendungen über ihre Smartphones – täglich.

Das eCommerce-Leistungsspektrum von **ZEEVAN** umfasst:

- Produktauswahl & digitale Strategie
- Logistik-Lösungen & Fulfillment
- Account Setup der Vertriebsplattform
- Digital Marketing Operations & Kampagnen
- Laufende Analysen & Optimierungen
- Mehrstufige Markteinführungen

Um das volle Leistungsspektrum liefern zu können, arbeiten wir mit spezialisierten Agenturen und Partnern vor Ort. Für europäische Kunden liefert **ZEEVAN** eine One-Stop-Solution für den Vertrieb in China über alle Projektphasen hinweg.



China Digital Marketing

Entwickeln Sie eine eindrucksvolle Präsenz im Reich der Mitte

Eine starke Präsenz auf Chinas großen Social Media Plattformen ist essentiell für den Erfolg jeder Marketing- und Vertriebsaktivität. ZEEVAN unterstützt Kunden bei der Einrichtung, Content-Kreation, und Management für folgende Plattformen:

Douyin (TikTok)



Douyin ist eine rasant wachsende Kurzvideo und Social Commerce Plattform und die erste App, die unter dem Namen Tik Tok auch im Ausland Popularität erlangt hat. Unternehmen & Marken nutzen Douyin in Zusammenarbeit mit KOL vermehrt, um ihre Produkte und Angebote mit hoher Zielgruppengenauigkeit und Reichweite zu bewerben.

WeChat



Mit über 1 Milliarde User ist WeChat die am meisten verbreitete Super-App für soziale Netzwerke in China. Tausende international erfolgreiche Marken profitieren davon, sich mit ihren chinesischen Kunden zu vernetzen. Neue Produkte, Markttrends und Kundenerfahrungen werden direkt über WeChat ausgespielt und an die richtigen Zielgruppen gerichtet.

Xiaohongshu (RED)



Xiaohongshu ist eine eCommerce-Plattform die sich speziell an Frauen richtet. UserInnen können Bewertungen

veröffentlichen, an Diskussionen teilnehmen und Inhalte veröffentlichen sowie Listen der beliebtesten Produkte auf den exklusiven Marken-Channels durchsuchen. RED ist insbesondere zur Vermarktung von Luxusmarken und Lifestyle Produkte interessant.

Sina Weibo



Mit mehr als 500 Millionen registrierten Nutzern ist Weibo eine chinesische Microblogging- Website. Benutzer von Sina Weibo veröffentlichen vorwiegend persönliche Beiträge und interagieren sehr stark mit anderen Nutzern. Es ist daher eine der wichtigsten Social-Media Plattformen Chinas mit großer Reichweite.

Chinesische Webpräsenz



Möchten sie chinesische Zielgruppen über Ihr Angebot und Leistungen informieren, ist oft auch eine hochwertige chinesische Webpräsenz wichtiger Bestandteil der ersten Kontaktaufnahme. Dabei ist zu beachten, dass es nicht ausreicht eine Website einfach nur ins Chinesische zu übersetzen. Websites müssen China-konformen Richtlinien entsprechen und für lokale Benutzervorlieben und Suchmaschinen wie Baidu optimiert werden. Zwecks schneller Erreichbarkeit (chinesische Firewall) muss das Hosting ausschließlich in Mainland China oder Hongkong erfolgen.



eBusiness Services

Erweiterte Leistungen für Ihr Business mit China

ZEEVAN bietet neben den Kernleistungen Beratung, eCommerce Management und China Digital Marketing drei weitere Business-Services an:

Communications & China Operations

Sie haben bereits eine Vertriebsstruktur in China und möchten Ihr Geschäft dort optimieren? Ihnen fehlt es an Manpower das komplexe Chinageschäft intern zu steuern? Dann können wir sie umfassend unterstützen!

Unser China Business-Operations Team übernimmt alle Agenden zur besseren Steuerung ihrer Aktivitäten in China. Damit erhalten Sie die Steuerbarkeit ihres China-Geschäfts zurück und können nachhaltig ihre Marketing- und eCommerce Ergebnisse optimieren. Wir arbeiten in diesem Fall als Ihr verlängerter Arm und übernehmen Kommunikation, Abstimmungen, Reporting und Beziehungsaufbau in Ihrem Namen.

ePayment Services

Speziell für den Tourismusbereich gewinnen chinesische ePayment Lösungen immer mehr an Bedeutung. 41% der chinesischen Touristen sind der Meinung, dass die Fähigkeit eines lokalen Händlers, mobile Zahlungsmethoden wie Alipay oder WeChat Pay zu akzeptieren, ein Schlüsselfaktor ist, der sie zur Kasse treibt. Aktuell halten sie die gewohnte Zahlungsart für genauso wichtig wie den Preis

der Ware, weil sie Treuebonus von digitalen Zahlungsanbietern erhalten und sammeln können.

Dank unserer Kooperation mit starken ePayment Partnern sowie spezialisiertem Know-How chinesischer Zahlungsplattformen, ist **ZEEVAN** der Ansprechpartner für wir die Implementierung chinesischer Bezahlmöglichkeiten für Einzelhändler und Touristika.

Sourcing

Eine der Stärken von **ZEEVAN** ist es auch Kunden bei der Beschaffung von Produkten in China zu unterstützen. Unser Team verfügt über einen kulturübergreifenden Hintergrund und Beschaffungs-Kenntnisse, die Kunden helfen zuverlässige und wettbewerbsfähige Lieferanten auf effiziente Weise zu finden.

ZEEVAN unterstützt den Kunden in der Produktauswahl, über Preisverhandlung und Vertragsverhandlung, Transport und Zollabfertigung bis hin zur Auslieferung der Produkte an den Kundenstandort.

Mit unserem Sourcing Service können Kunden ihre erforderlichen Produkte sowie vertrauenswürdigen Verträge von zuverlässigen Lieferanten ganz einfach erwerben, anstatt viel Zeit und Ressourcen zu investieren.

The logo consists of the words "ZEE" and "VAN" stacked vertically in a white, sans-serif font, enclosed within a white square border.

ZEE
VAN

eCommerce to China



Jetzt durchstarten in China!

Wir freuen uns auf ein spannendes Gespräch mit Ihnen. Xièxiè

ZEEVAN GmbH
Media Quarter Marx
Karl-Farkas-Gasse 18,
A-1030 Wien
+43 1 996 1988
+43 660 100 88 80
office@ZEEVAN.com



zeevan.com