

5 CONSEJOS PARA VENDER EN CHINA

DESCUBRE CHINA Y LOS
BENEFICIOS DE VENDER EN SU
GRAN MERCADO PARA QUE
ESTE 2020 TE DIVERSIFIQUES,
TE UNAS A LA GLOBALIZACIÓN
Y VENDAS EN LA PRÓXIMA
POTENCIA MUNDIAL.

欢迎光临中国。 BIENVENIDO A CHINA



China y su mercado de 1,400 millones de personas está más cerca de ti.

Entrar al mercado más grande del mundo no es nada sencillo. Se requiere de mucho tiempo, paciencia y seguimiento, pero sobre todo entender el contexto.

Entender cómo funciona y qué es China es de gran importancia para empresarios que buscan posicionar sus productos en este enorme mercado. El cambio cultural, la idiosincrasia, el idioma y las prácticas para realizar negocios son distintos a occidente.

Muchas empresas y empresarios intentan ingresar a éste enorme mercado con un único conocimiento: la cantidad de población. Es más complejo que esto, esta es la gran razón por la cual el 95% de esas empresas fracasan.

En este e-book aprenderás conceptos básicos de cómo vender en China.

Estás más cerca. Hoy todos los caminos llevan a Beijing.

1

IDIOSINCRACIA



GAMANWAY

Las relaciones en China, como en todo el mundo son de importancia para realizar negocios, no obstante en China es muy distinto y hay términos de gran trascendencia; *Guanxi* y *Youyi*.

Guanxi implica confianza y obligaciones mutuas entre las partes. No está definido el tiempo requerido para ganar cierta confianza.

El término *Youyi* se refiere a la amistad entre las partes, se busca tener respeto hacia los sentimientos e intereses de la otra persona.

2

EMPRESARIOS



La mayoría de los tomadores de decisiones y grandes empresarios son personas que vivieron y se formaron en la antigua China, por lo tanto no conocen mucho del mundo occidental y no hablan inglés. Comúnmente se dejan asesorar por jóvenes que vivieron fuera de China.

Generalmente usan su idioma para crear confusiones en torno a negociaciones y tratos, incluso con traductor. Se requiere ser directo y tener a un traductor de mucha confianza.

3

CONTRATOS



GAMANWAY

Los contratos no tienen el mismo peso que en occidente. Es muy común, que aún con contratos, siempre buscan mejoras en términos y condiciones o incluso mejoras en precios dentro de ese mismo contrato. Un contrato no significa garantía. Se recomienda tomar anotaciones y hacer mermorándums en cada junta de negocios para tener las cosas claras.

4

NEGOCIACIONES

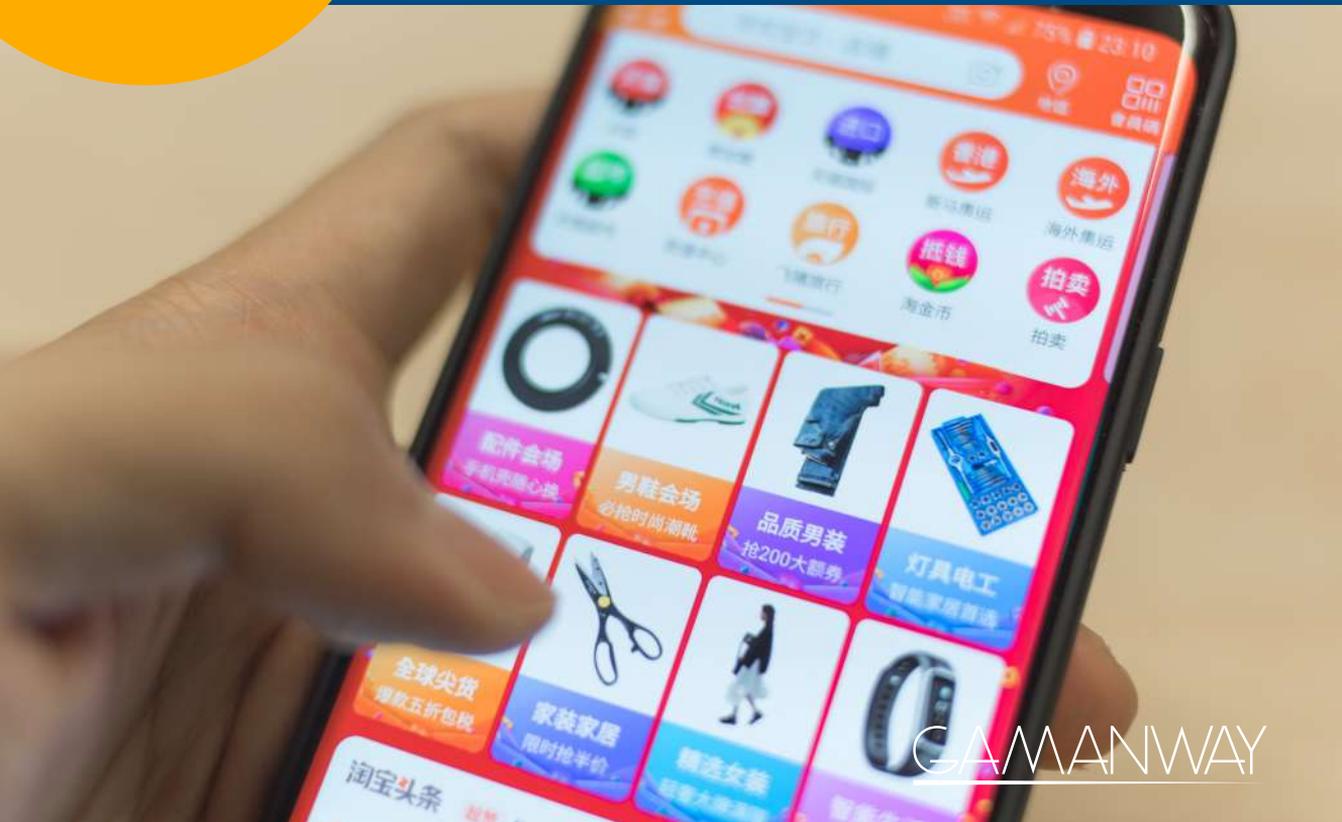


GAMANWAY

Las negociaciones se realizan en grupo. Es importante no viajar solo e ir a China con un equipo negociador para vender productos en su territorio. El directivo de mayor importancia es quien tiene la palabra. Los chinos estudian muy bien la oferta internacional y datos técnicos del producto que ofreces, están muy bien informados.

5

E-COMMERCE



El e-commerce en China es el más grande y confiado del mundo. La penetración en internet es muy alta y muchas marcas buscan posicionarse en redes sociales chinas para lograr vender en e-commerce.

Es importante tener claro quienes son tus clientes y como buscas comunicar con tu audiencia, ya que hay una gran segmentación en redes sociales y tiendas de comercio electrónico.

GAMANWAY

**PARA MÁS INFORMACIÓN
CONTÁCTANOS.**

INFO@GAMANWAY.COM

WWW.GAMANWAY.COM

