

# Chinese Digital Platforms And Marketing

## Transcript

[0:00] 我仍然觉得就说这个数码峰会那是一个非常好的平台是让澳洲的企业了解中国的市场。

然后如何进入中国市场现在大家就是说澳洲的起咽的中国我们这几天的这个峰会的这个交流呢问题并不是说该不该进入中国市场而是他在床了如何进入的问题目前是这样，

你自己本身从事做吗行业方面是有多少年的时间了，

2005 年就开始做一些人已经是吗相关的工作然后一直让我也洗了一些就是不是很多的这个研究上的一些问卷调查一跟鞋大学也做过一些合作，

从阿里巴巴上市以后呢大家对中国的市场就更感兴趣。

[0:45] 你在开咨询公司的过程当中是不是就你已经有很多澳洲当地的客户聚精是向你咨询怎么样进入中国市场。

[0:54] 是的他很多的问题就是来自于如果说没有 Facebook 如果说没有 Twitter 没有勾勾搭下就不会做推广。

[1:02] 数码市场的不知道该怎么做因为这场比较特殊很多的问题有些问题，

还来说都是很简单的问题对他们来说却是一个无法解决的问题，

比如说哪个问题是很久说的区别是什么我们要坐下来给他们讲几次的顺峰会上你会做一个 20 分钟的发言跟我们也介绍一下现在中奥电子商务的一些你所了解到的情况还有你特别想强调的东西，

do you 澳洲的市场来说那中国的市场是澳大利亚的 33 倍我们作为一个。

这个华人来说那应该是我们用语言的优势对于两国的等化疗解甚至解决妹的一些联系我们应该是说能够，

小有催化剂作用对，

推进两国的贸易甚至说用网路的形式来推广告住所拥有的产品发的推向中国市场再向你咨询的这个外国公司里面好出了她问你一些中国的网络技术还有限状的一些问题之外它主要是一些什么样的澳洲企业他就，

比较感兴趣说要去中国最新网络方面的推广了。

都有旅游吗还有些零售啊教育等等的都有那我们以这个旅游产品为例子来讲怎么样把澳洲的旅游产品推广到，

中国的市场去跟我做个人权威呀，

通过这个设置交网络也就是松手一点是很重要的现在的旅游吗大家主要看的是网络推广中我们教的是 kol 就是 kop 念类的就是找一些旅游达人。

[2:42] 旅游的攻略去写一些亲身体验这个旅游景点或者说是流的项目然后写一想想这种模式,

第二那我们也可以做一些合作上的东西比如说你可以跟,

官方上的哪去哪儿啊这些网站去或者说些旅游的评价那评论论坛那也可以做推广渠道是很多根据是什么项目我们有不同的方法去做现在澳洲的旅游肯定是中国人最感兴趣的尤其是自由行现在的签证要放开放宽他们会首先他们要看的就是别人的分享故事,

他们来澳大利亚的钱比如桃木耳怎会到悉尼,

他要看看哪一个饭店比较好吃哪一家的冰激凌是自己不能错过了其实对我们的澳洲的很多的一些商家来说都是一些很好的机会.

对于用户来说他们更相信别人分享的故事在网上去实现推广和宣传,

他是不是在费用上也比传统上的广告是要节省很多了.

对最主要的区别是两种的一那我们费用上是少是少很多的 2 点那更重要的是那我们能够评估更加明确.

网络营销的我觉得他的精品之处在于能就是在任何的东西呢他都是可以跟踪的是可以 mashable,

比如说点击量啊对比如说头的传统媒体上我头在电视上比如说有多少人看了 51 上我最后拿到的百分比那只是 600 个人的山坡.

[4:10] 我们如果是网站的数据那是多少个就是多少个我们可以明确的告诉你通过这篇文章你有多少个人来旅游了是看了几篇文章来的.

还可以达到这个效果就是你很明确你干什么然后那你的回报在哪里.

衡量上来说是非常明确的那你觉得说外国企业和他如果要去中国别说澳洲企业他要在中国实现网络推广的话他一般要注意什么样的问题呢.

比如说我们在今天的那本的会议上我们有谈过,

中国的市场很大待都明白但是并不是说你产品列到了网上别得了淘宝天猫上然后呢他们就会中国人就会疯狂的去买实际上是这是一种错误的想法因为中国本身那他竞争也是很激烈的,

对于一个澳大利亚的品牌最重要的东西那就是他要建立他的几个 test 就是说我们要建立他的这个信用.

信任度对这是很重要的因为中国人最怕骗的就是什么东西都可以可能会有假然后呢售后怎么样能不那么他有很多的问题我们首先就是说作为澳大利亚的企业来说.

必须要建立一个很好的信用度这个是至关重要的大概就是说我们要知道市场需求在哪里.

[5:22] 我们不能够把市场所不需要的东西推到中国市场起所以在投资之前,

做一些调查是非常有必要的产品别说在中国市场有一定的知名度之后那可能销售啊,

货品的运输啊这也是另外的一些一系列的配套问题你觉得像现在来讲这样的商业环境是不是也是已经改善了很多.

[5:45] 这已经很非常多我给你举个简单的例子澳大利亚邮局现在已经和阿里巴巴签署了合作,

也就是说澳大利亚邮局甚至他可以从建立网页到售后服务到有起到客户的家里面只有1000的流程大陆邮局都可以帮你搞定，那就是说了阿根据你买的东西有不同我们可能选择不同的合作伙伴但是对于澳大利亚邮局的这种跟阿里巴巴的最新的合作我相信能够就是说能够鼓励更多的澳洲的企业区考虑面向中国市场。

[6:17] 这次的。

数码风会你觉得想要传达的一个最重要的信息是什么就是像澳大利亚的商业界传达的一个最重要的信息是我觉得最重要的事就是让，大家现在就行动起来因为我们的沟通是刚刚开始这种合作的形式那会越来越成熟，那么大家乐早动那可能对于市场的风格和，建立以自己的品牌效益的数据就越容易南经济市场份额品牌效益都是很大的词是不是网络也给个体的小商户也提供了无限的空间和可能的，比如小商户我就是个人来说你的代购代购服务。

[6:57] 现在的留学生都在做这个代购看起来呢在别说你刚才多次提到这个留学生运用这个晚上来进行推广这一些小生意等等，

那看来能华人在中澳之间的网络推广啊这个网上的交易方面已经是做得非常好。

澳大利亚本地的商人你觉得他们如果想要在中国网络市场取得成功的话有没有一些比较成功的例子那我就是成功的例如就是我们的成功吧就是说我们的这个一个很有名的地方都知道包括澳洲的这个企业也明白，

我们叫这个薰衣草的那个熊。

所有的这个澳洲市企业今天再聊的时候都知道这个熊只是看起来很简单就是一个中国大陆的这个明星只能说这个熊仔们好了再在一些社交媒体上。

打不了这个信息一般放在都在购买以上现在那就是说这个出场。

塔斯马尼亚出产清朝雄的这个厂家了已经无法提供了这么多的雄狮中国了清朝雄的推广过程中的也有一些东西我们是可学到的比如说知识产权的问题主要在很多都在复制这个熊啊都在，

说这个熊是原厂出的什么中国中国也在进步在这方面他们在咖啡吧极其中取消换上。

都是有很好的保护的他们也在进一步的改善自己。