

電子書



進軍全球市場的 5 項建議

簡化開拓新市場的挑戰

Empowering Trust™



為產品上市做好準備...

在全面的開發週期後，要謹慎選擇供應鏈合作夥伴並制定可靠的行銷計畫，為新產品的上市做好準備。



很多時候，您會有一種安全感的假象，因為正在進入的國家和市場您已十分熟悉和瞭解.....可能感覺一切都相當簡單。



如果在產品設計、選擇供應鏈合作夥伴和其他試生產階段之前未能兼顧到新市場，那麼當您準備發布產品時，即使不會經歷痛苦，也會遭遇坎坷。而且，在當今全球經濟形勢下，新市場可能已經出現在您的視野中。

綜觀所有產業，行銷的市場愈來愈全球化。

所有規模企業都在全球不同國家尋找機會以增加市場佔有率並尋求新發展，但跨境相關挑戰往往令人生畏。從國家特定的認證要求到文化期望和細微差別，有很多因素需要考慮。



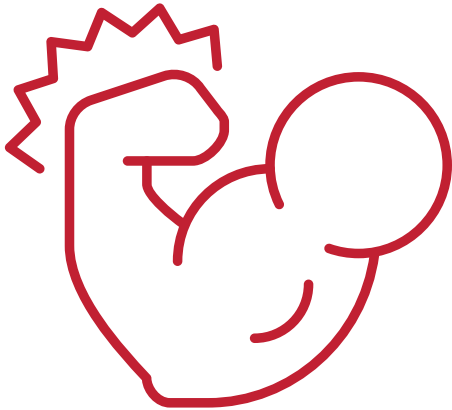
市場 專業知識 策略 擴張 准入 指導 對話
機會 認證 合規 監管 本地 全球 文化

A stylized world map in light grey on a dark grey background. Various Chinese characters are overlaid on the map, representing key concepts in international business and marketing. The characters include: 市場 (Market), 專業知識 (Specialized Knowledge), 策略 (Strategy), 擴張 (Expansion), 准入 (Access), 指導 (Guidance), 對話 (Dialogue), 機會 (Opportunity), 認證 (Certification), 合規 (Compliance), 監管 (Regulation), 本地 (Local), 全球 (Global), and 文化 (Culture).



UL 熟知這些挑戰

UL 是一家全球性組織，我們的專業人員遍及 40 多個國家，我們可在世界各地提供在地化專業知識。在評估新市場的開拓時，我們需要先瞭解情況，並考慮5件事。



1 用在地語言開路

2 從技術上來講，要具有智慧

3 尊重文化規範

4 瞭解文件要求

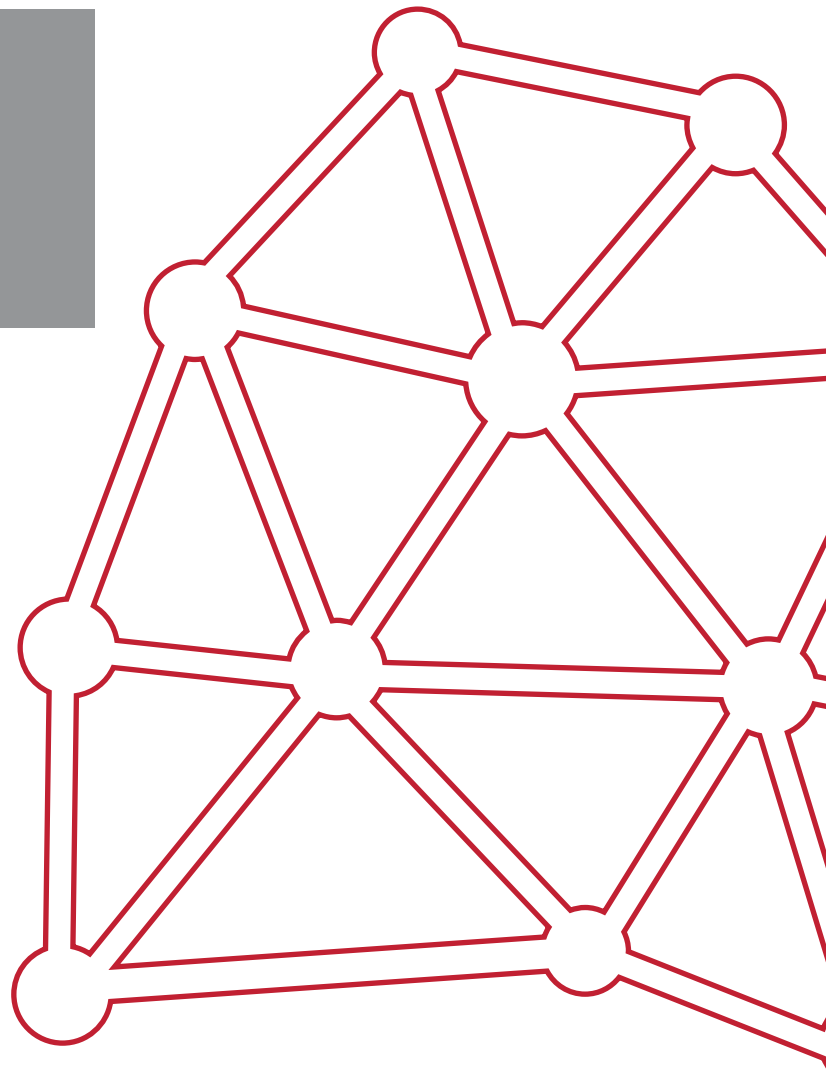
5 尋求幫助

1. 用在地語言開路

您不必非用在地語言開展業務，但這樣做通常益處良多。首先，主動講在地語言是證明您尊重當地文化的最簡單方式。其次，講在地語言可以讓溝通順暢，因為可確保小細節不會在翻譯中丟失。換句話說，用母語直接交談通常更容易，讓談話能夠更坦誠地進行。

2. 掌握技術性資訊

口語是一回事，但技術性語言完全是另一回事。現在存在一個愈來愈普遍的情況，即特定地區的一些國家會接受一個標誌以簡化認證和監管流程，例如歐洲的 CE 標示以及海灣合作理事會成員國的海灣標誌 (G 標誌)，但就此認為一個國家通行的認證也適於另一個國家是不合理的。在產品的早期開發階段瞭解監管環境可避免產品可能延遲上市的意外狀況。



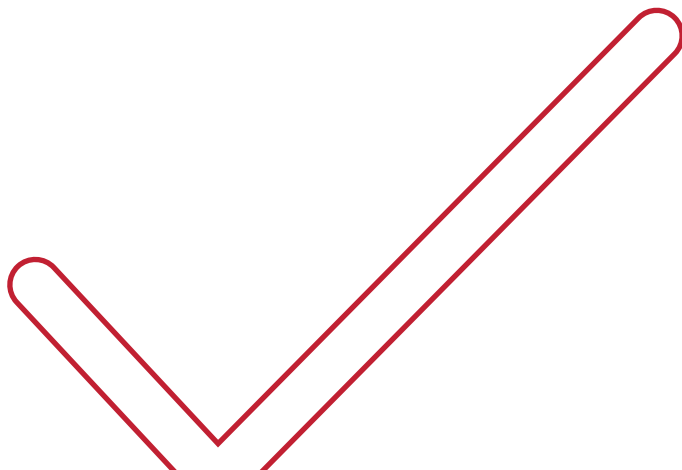


3. 尊重文化規範

文化意識和尊重與講在地語言同樣重要。商業文化在任何地方似乎都是相似的，但即使世界的全球化程度越來越高，很多國家仍保持著獨特的商業文化和相關傳統與慣例。在努力建立關係時，知道如何適當應對會有所幫助。例如，在非洲，人們更愛發簡訊而不是電子郵件，在亞洲部分地區，文字和背景顏色具有特定的重要隱含意義。

4. 瞭解文件要求

如果取得合適的認證是成功的一半，那麼在需要時擁有正確的文件是成功的另一半。我們建議您仔細檢查所需文件，並與物流合作夥伴密切合作，以避免代價高昂的海關延誤及繁瑣的運輸協商。



5. 尋求幫助

當地聯絡人和熟悉具體地區的人員極其寶貴。例如，UL 的工作人員遍及世界各地，可提供本土語言支援、文化指導和法規遵從性情報。此外，我們仍致力於監督和幫助制定全球合規要求。





要打入全球市場存在一定挑戰，但開拓新市場並不一定是令人生畏的過程。透過儘早確定目標並與擁有全球市場經驗的人員合作，您可成功擴大業務範圍並前進更多新市場。

若要深入瞭解世界各地新市場准入，請瀏覽 UL-certification.com。

Empowering Trust™

UL 和 UL 標誌是 UL LLC 的商標，著作權所有 © 2018。