

## 內容摘要

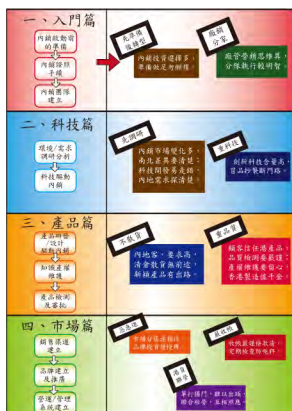
### 《中國內銷實戰攻略》— 從《華南篇》到《華東篇》

當2008年全球金融危機暫緩之時，新一輪的歐債危機又告爆發，香港中小企在國際市場的道路越趨艱難。另一邊廂，國家政策着力「擴大內需」，香港中小企可積極把握內地市場的黃金機遇，拓展內銷市場。

2008年金融海嘯爆發後，歐美訂單銳減、出口業務困難，讓一向以出口業務為主導的香港中小企，面對重重障礙。為此，香港中小企業國際交流協會夥拍香港生產力促進局，舉辦「香港中小企中國內銷支援計劃」，重點研究廣東省，致力提供既實用而又具操作性的《中國內銷實戰攻略—華南篇》。「香港中小企中國內銷支援計劃」的成功引起各界熱烈的討論，當中的「進軍內銷四部曲藍圖」更大獲好評。各大行業商會均表示「香港中小企中國內銷支援計劃」能有效地為從事六大行業（鐘錶業、珠寶首飾業、家用電器業、服裝鞋帽業、日用日化業、食品加工業）的香港中小企提供具針對性支援，協助他們轉型升級，以解決不少開拓華南內銷市場時所遇到的困難。

時至今日，歐美市場的失業率仍高企不下，債務危機遲遲未能解決，出口業務前景依然不甚明朗。另一邊廂，在國家「十二五」規劃及高鐵網絡開通的機遇下，擴大內需市場將繼續成為國家重要的發展戰略之一。《中國內銷實戰攻略—華南篇》分析了華南地區的內銷市





場，但內地各個區域的文化、風俗及消費喜好均大有不同。因此，業界期望「香港中小企中國內銷支援計劃」能夠延伸至華東區，並進行一個針對華東區的專題研究，及解讀「十二五」規劃及高鐵網絡帶來的機遇，協助更多香港中小企解決內銷難題。為此，承工業貿易署的撥款資助，香港中小企業國際交流協會夥拍香港生產力促進局，第二次攜手推出「香港中小企業華東二線城市內銷拓展計劃」（下稱「計劃」），此「計劃」沿用第一期「香港中小企中國內銷支援計劃」的成功模式，同時加入了新元素，包括採訪華東地區的政府部門及內地企業，並出版《中國內銷實戰攻略—華東篇》（下稱《攻略》），冀能為有意發展華東內銷市場的香港中小企，帶來富參考性的資訊。

## 內容範圍及特色

透過業界諮詢及「中國內銷問卷調查」所得，本《攻略》將內容聚焦於以下範圍：

**對象：**欲開展華東內銷及擴展內銷業務至華東二、三線城市的香港中小企

**行業：**鐘錶、珠寶首飾、家用電器、服裝鞋帽、日用日化及食品加工六大行業

**地區：**華東六大城市（上海、南京、蘇州、杭州、寧波及合肥）

### 本《攻略》共分為兩大部分：

#### 第一部分：

##### 第一章：摸通政策路，內銷有錢途

分析「十二五」規劃及高鐵網絡帶來的內銷機遇；闡述「中國內銷問卷調查」系列之華東區2011年調研結果，讓香港中小企掌握當前市場形勢。

##### 第二章：華東六大城市內銷市場分析

分析華東六大城市的內銷現況，包括各城市「十二五」規劃特色及方向、綜合成本優勢、消費市場人流、客戶群消費力、交通物流配套、品牌輻射潛力、商圈發展配套及香港品牌效應等，並提供進入各大內銷市場的策略部署。

##### 第三章：華東內銷致勝關鍵

承接上期《中國內銷實戰攻略—華南篇》的調研結果，以「內銷四部曲」為藍圖，提供具实操性的內銷指南，以解答香港中小企在開展華東內銷市場時經常遇到的問題，為拓展內銷業務提供指引。

#### 第二部分：

##### 六大行業內銷企業案例經驗分享

23家已經踏足華東內銷市場的香港、台灣及內地企業，分享他們在打造品牌、培養人才、開拓渠道及品質管理的經驗及解決不同困難的方法，讓香港中小企借鑒。

本《攻略》於附錄部分更收錄為本「計劃」內所舉辦的兩場「華東區內銷經驗分享論壇」的內容撮要，以及中國內銷支援服務及政府聯絡資訊等。

## 本《攻略》的三大特色：

- 1. 機遇解讀：**剖析「十二五」規劃下有利香港中小企開展內銷業務的政策特色，蒐集高鐵開通後新商圈的發展及商業契機，為有意開展中國內銷的香港中小企分析當前的優勢及機遇。
- 2. 華東攻略：**附「進軍華東市場四大策略」及「華東六市商圈分布圖」，規劃出開展內銷業務的發展藍圖，及重點道出六大城市在「十二五」規劃及高鐵開通下的商圈發展，簡淺易明。
- 3. 突圍有法：**七字短句，分析華東內銷的致勝關鍵；收錄23間香港及內地企業的內銷經驗分享，為開展中國內銷的香港中小企提供極富參考價值的資訊。

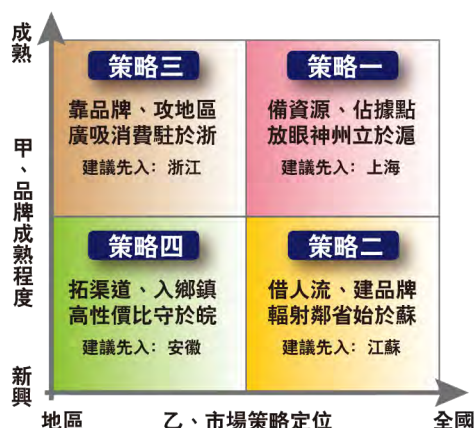
## 調研重點

「中國內銷問卷調查」收集了二百多家香港中小企現時開展中國內銷市場的情況，研究結果詳列於本《攻略》之第一章，並撮要如下：

- 新媒體內銷渠道異軍突起
- 遊戲規則漸清晰，升級轉型展實力
- 品牌、人才與戰略，業界最需要支援
- 高鐵是銷售增長的催化劑
- 「十二五」規劃促內銷，惟香港中小企認知不足

### 策略分析

就華東區各城市自身的特色和內銷環境，總結出不同的華東區內銷策略（右圖），分析及策略之內容於第二章有詳細分析及闡述。



### 致勝關鍵

對於希望擴展華東內銷的香港中小企，可多參考成功者的做法，以免多走冤枉路。本《攻略》於第三章總結本「計劃」的受訪企業及相關官員的經驗和意見，為香港中小企提供實用的「華東內銷致勝關鍵」，並列舉相關例子，深入淺出地解構其成功策略。

## 結語

華東區作為內地消費力最強的區域、商圈配套完善，加上高鐵的開通及「十二五」規劃的政策支持下，周邊的二、三線城市將迅速發展。香港中小企該如何把握現時的機遇，開展華東市場，當中的策略及致勝關鍵因素，本《攻略》中一一闡釋，並透過分析先行者的成功案例，為香港中小企提供實用的指引。