

ЗАПУСК В КИТАЕ

30 ШАГОВ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ БИЗНЕСУ
ЭФФЕКТИВНО ВЫЙТИ НА КИТАЙСКИЙ РЫНОК
И ПРИНЕСУТ КЛИЕНТОВ

ИССЛЕДОВАНИЕ

- Сформулируйте, зачем вы выходите на китайский рынок (например, увеличение продаж, тестирование продукта, поиск партнеров).
- Проведите исследование для определения спроса и конкурентоспособного ценообразования на ваш продукт.
- Изучите конкурентов: кто уже работает в вашей нише, какие стратегии они используют. Полезно будет проанализировать характер медиаприсутствия аналогичных компаний в китайском интернете.
- Определите целевую аудиторию: возраст, интересы, платформы, которые они используют.
- Изучите культурные особенности своей целевой аудитории в Китае для дальнейшей адаптации продукта или услуги.

ЗАКОН

- Убедитесь, что ваш бизнес можно легально продвигать в Китае: нет ли ограничений на отрасль? Не запрещено ли продвижение каких-то отдельных услуг/товаров? Нет ли строгих правил для отрасли, даже если ее можно продвигать? Возможно, могут потребоваться дополнительные сертификаты.
- Проверьте, не украдена ли ваша торговая марка. Если нет — превентивно зарегистрируйте ее в Китае.
- Убедитесь, что вам не нужно/нужно китайское юрлицо. Если вы хотите продавать товары и принимать платежи через сайт, то регистрация китайского юрлица обязательна.

СТРАТЕГИЯ

- Определитесь, точно ли вам необходим сайт на китайском языке? В большинстве случаев гораздо более выгодной и полезной альтернативой сайту являются официальные аккаунты на китайских площадках, в первую очередь — в WeChat.
- При необходимости запуска сайта, зарегистрируйте китайское юридическое лицо, оформите ICP-лицензию. Затем настройте seo-оптимизацию под китайские поисковые системы, в особенности под Baidu.
- Адаптируйте контент, определитесь с Tone of Voice. Для этого поможет анализ медиаприсутствия конкурентов.
- Учитывайте особенности дизайна, локализации, трендов соцсетей.
- Адаптируйте название на китайском.
- Если ваш бизнес продуктовый, перевод и локализация также потребуется и этикетке товара.
- Учитывайте китайские праздники и сезонность спроса.

- Определите актуальные соцсети и платформы для вашего бизнеса: например, Little Red Book подходит для продажи косметики, а Mafengwo для туристического бизнеса.
- Убедитесь, что на этой площадке можно продвигать вашу нишу: например, в WeChat нельзя продвигать зарубежную недвижимость, так как это рассматривается как призыв к миграции.
- Учитывайте, что верификацию официальных аккаунтов на большинстве китайских платформ необходимо продлевать ежегодно, продление платное.
- Выберите актуальные каналы продвижения и определите вектор рекламной кампании: в Китае часто используют таргетированную рекламу, интеграции с блогерами, лайвстриминг.
- Определите каким образом вы будете получать и оценивать обратную связь от клиентов.
- Найдите как минимум одного сотрудника носителя китайского языка для быстрой и точной связи с клиентами и партнерами.

ФИНАНСЫ

- Определите бюджет, который вы готовы потратить при выходе на китайский рынок. Будьте готовы к тому, что бизнес окупается в среднем через год после запуска.
- Составьте финансовый план не менее, чем на один год. Спрогнозируйте доходы, с учетом рисков: нестабильная geopolитическая ситуация, и т.д.
- Изучите налоговое законодательство Китая. Будьте готовы к НДС, корпоративному налогу и другим платежам.
- Определитесь как вы планируете принимать платежи. Важно учитывать, что китайские площадки за редким исключением не работают с российскими банками, это может повлечь трудности с выводом средств и приемом платежей в целом.
- Убедитесь, что вы способны/не способны открыть счет в юанях в надежном банке Китая. Подключите такие китайские платежные системы, как Alipay, WeChat Pay.

ЛОГИСТИКА

- Если бизнес товарный, определите подходящую модель торговли: прямой импорт или кросс-бордер. Для прямого импорта необходимо подготовить сертификацию продукции по китайскому стандарту, а также оформить китайское юридическое лицо.
- Изучите требования китайской таможни, подготовьте необходимую документацию: таможенные инвойсы, сертификации и т.д.
- Организуйте логистику и доставку. Проверьте сроки доставки и стоимость.
- Минимизируйте риски: найдите надежного китайского перевозчика, застрахуйте груз.