

助力外企中国化和中国企业全球化。

黎涛 顾问团

奔向黎明的波浪
厚积薄发的潜能

LITAO

LI + TAO = 黎 + 涛

东方的圆形思维
邂逅西方的线性理论

目录

1. 关于我们
2. 使命、愿景和价值观
3. 我们的服务
4. 业务流程
5. 我们的工作
6. 我们的关系
7. 联系我们

关于我们

50+企业, 200+ 个人。

血泪汗水、聪明才智成就了无数梦想。

我们热爱工作和脚下的热土, 希望帮助你也爱上中国。

我们是黎涛

助力外企中国化和中国企业全球化。

作为跨文化咨询师我们常驻上海、香港和立陶宛，为国外企业定制进入中国市场和市场拓展策略。

在过去的七年里，我们团队中优秀的中国本土以及外籍专家，帮助了50多家来自不同行当的企业实现跨境业务。

“工作是有形可见的爱。”

先知，哈利勒·纪伯伦



我们的使命， 愿景 &价值观

我们相信觉知商业，也就是建立长期稳定的合作关系——在竞争者里建立联盟。

当您真正知道想要达成的目标，自己的优势，以及谁能帮助达成的时候，就真正踏上了成功的道路。

使命

成就卓越

你是谁，和你想成为谁之间一般来说存在差距。

缩短这两者之间的差距便是卓越的定义。卓越，是实践梦想、是走出舒适区、是成为一名先锋。黎涛的存在，就是要帮助您缩短成就卓越的差距：帮您走到比想象中更高的地方，超越自己的预期。你将意识到，你本来就很卓越，并且能给世界带来更多的美好。





愿景

轻松工作

轻松不代表不下功夫。

更不是懒惰。轻松的意思仅仅是用最自然的方式去做事：早起不一定是迫不得已，可以是自己的意愿；为客户、企业或者国家奉献更多是因为你的信念；不知疲倦的工作也可以是因为发自内心的热爱。我们热爱工作，认为世上每个人都对自己做的事情充满热情，因此再复杂的任务都是可以实现的。我们使得障碍变的简单，选择变的明确——加速达成你的梦想，更轻松但又势不可挡地进行工作。



价值观

> 同理心

同理心对于商务人士来说，
和菩提心有相同点。

同理心就是站在别人的立场
换位思考，将不同当做理解
的机会。我们坚信，同理心
是成功的基石。

> 流畅性

流畅性并不局限于语言。

流畅，就是能够简易、高效
的传递意义。我们帮助您建
立文化流畅性，即使离别故
土，也能自然而然在世界上
其他地方实现一样的成功。

> 合适性

众所周知，定制西装总是比百货店里买的更加贴身。

黎涛区别于批量生产的咨询企业，根据您的具体需要提供量身定制的决策。

> 行动力

我们不是天方夜谭的空想家。

我们是脚踏实地的工作者，实践赋予我们一手经验。本地专家结合亲身经历，为您铺平前方的沟壑。



我们的服务

服务

简而言之，我们愿意投资您的未来。

我们的服务不仅帮您分辨机遇与雷区，更将帮助您真实理解中国市场，让您更好的服务自我。

我们为企业提供在中国市场的一系列服务，所有涉及区块。我们为您维护企业形象、进货渠道、收款方式，甚至是远景规划。



法律咨询

一站式政府机构相关服务

描述 和服务

为您领航公司、商标注册，海关信息，签证，进出口条例，合同谈判、监督，审查以及其他形式的尽职调查，中国网域法规一一及其他政府机构相关，牵绊企业运作的繁文缛节。我们的咨询服务将始终以保护您公司的最佳利益为前提。

> 服务包括:

- 公司以及商标注册
- 合资企业，企业并购，公司转让
- 进出口条例
- 海关信息以及一致性报告
- 法律问题明确
- 工作签证申请
- 雇佣以及合伙人合同
- 尽职调查和审查

品牌 发展

公众形象

描述 和服务

我们提供所有类型的品牌发展服务。详尽的客户认知，市场调查和竞争对手分析，并以此建立一个站得住脚的，有文化背景支持的市场计划。我们将商务、文化、心理学、新型和传统媒介、本地和国际趋势融合，向您提供基于市场的最新视角——如何才能最好的呈现您的产品。本项服务也可能包含设计、当地商标、名称和广告语筹划。

> 服务包括:

- 品牌重塑和中国推广
- 企业目录和介绍
- 深度市场调查
- 消费者调研
- 公关策略
- SEO 优化
- 社交媒体策略
- 内容发展
- 设计，公司标志，广告语
- 广告策划
- 微信公众号开发
- 电子邮件和新闻推广

交流

翻译所悟

描述 和服务

笔译, 口译, 谈判, 会展代表, 商务配对和企业关系建立。依靠多年在中国官方代表国外企业的经验, 黎涛助您得到最佳协议, 找到潜在合作伙伴, 客户, 和雇员, 带领您找到中国投资者以及其他机遇。

> 服务包括:

- 翻译和口译, 非正式口译、高级口译
- 商务谈判
- 会展代表
- 贸易代表团
- 商务配对
- 企业关系
- 本地队伍建立
- 销售培训
- 中国招聘
- 雇员交流
- 网络红人营销
- 虚拟和现实办公室建立

供应侧 支持

自下而上

描述 和服务

不同的商业拥有不同的渠道，我们提供生产商，供应链管理，经销渠道分析，以及其他负责采购和物流运作的联系人清单，为您提供便捷。供应侧的质量监控和尽职责任调查可以为您的产品质量提供保障。零售，不必繁琐。

> 服务包括:

- 联系厂商
- 采购
- 收集样品
- 配送渠道分析
- 物流运作
- 品质监控

策略

商务的艺术

描述 和服务

我们用市场调查和文化背景来建立本地化综合企业策略。其中包括深度产业分析，销售计划，机遇辨别，和市场概况报告——有远见的战略行动计划将助您更顺利、更智慧的扩张。本项也可包括当地队伍建立和培训，培训所有雇员学习全方位战略。

> 服务包括:

- 深度地理区块分析
- 本地化策略
- 竞争者分析
- 市场概括报告
- 消费者和定价调研
- 机遇辨别
- 销售计划
- 本地队伍建立和培训
- 长期计划

销售和财务

金钱

描述 和服务

从定价调研到合同谈判，再到国外及国内会计，我们可以在您收取资金前后以及过程中控制进程。在一个货币没有完全国际化，Visa和Mastercard不是主流的国家，跨境支付相对简单。黎涛支持操作中国地区银行事务，互联网支付计划（包括微信和支付宝），离岸账户，记账，ROI后续，附加税和其他税率计算，及其他服务。

> 服务包括:

- 销售计划和联系人发展
- 销售培训
- 银行以及转账管理
- 每日会计信息更新
- 银行对账单
- 对账
- 金融计划
- 投资和回报率计算
- 税务和费用处理
- 社保注册

业界专家指导

我们的专业领域

描述 和服务

我们在食品和饮料，快消品，生产和设备，公众行业，教育服务，房地产以及其他/定制行业，具有多年一手经验。细节决定成败。

> 服务包括:

- 产业概述报告
- 专门行业分析
- KOL联系
- 神秘顾客
- 行业联络信息和关系建立

业务流程

从概念到成型，每一步，我们与您同行。

业务 流程

成功进入和在中国市场扩张的七部曲

以下为产品要进入中国市场的标准期待值时间线。

每个阶段，我们均会优化和执行后续进程。

在一个充满竞争的市场里，我们的流程为您指出产品的营销特性，并进行优先级的排列。

www.litao.lt

1. 产品的 明确和保护

在这一步，我们定义你是谁。无论销售的是产品、服务还是原材料，都需要定义并且准确勾画你真正的需要。

2. 建立定价、 营销 以及规章制度

我们帮助您建立独一无二的销售卖点，在市场占据一席之地，根据供应商和生产成本制定更适合您和客户的销售价格。

3. 制定促销 以及销售战略

针对不同受众，我们为你量身定制交流策略，为谈判，签约，商展等活动提供口译，保障进展。

4. 供应 和库存检查

我们可以根据您的需求，配对值得信赖的供应商和生产商，实现您的构想。

5. 满足 派送需求

通过我们可靠的本土经销渠道，为您追踪相应的经销商。

6. 服务支持

该阶段包括客户跟进和关系管理，也包含雇员关系管理，以达成稳定销售。

7. 解决财政问题 探索未来发展

我们协助解决跨境支付问题，包括互联网支付和货币兑换。



我们的工作

从别人的错误里吸取经验，是最好的方法。历史总是惊人的相似，成功往往也是。

案例学习

别人的经验，既是重蹈覆辙的警醒，也是重复成功的参考。

我们搜集了一些企业为攻克中国市场的案例，一些广为传唱，一些遗臭万年——这里有那些走上云端的策略和那些血淋淋的失误。知识来源于实践，我们不是空想家，所以，我们也会展示黎涛的真实案例。





1. 品牌发展

黎涛的精品化方式

蔚旗耐集团是欧洲最大，世界第五的鱼糜生产商（每年生产16万吨的食品），需要进一步全球化的时候找到了黎涛。但中国本身就是世界上最大（且最廉价）的鱼糜和其他鱼类产品制造基地，在这进口管控严格，供应大于需要，又缺乏规范的市场里，怎样才能把蔚旗耐的产品和其他产品区分开来？

**在此我们不能揭露公司名称，若需要更多信息，敬请咨询。*

黎涛的方式:

在一系列广泛的市场调查，以及探访上海所有国外杂货零售商店后，为了测定表现最佳的SKU，我们制定了走上精品化道路的主要策略。无论如何，蔚旗耐的产品是没办法和中国的品牌打价格战的。数据表明，越来越多的消费者对于食品质量的意识正在提高，对肉制品的消费在降低——预示着海鲜产品的机遇。然而我们发现，要抓住这一机遇，海鲜产品必要代表高品质的蛋白质，并且融合品牌背后的故事；精品品牌都有企业陈述，而大众品牌在这一方面是缺失的。为了创建企业故事，我们了解了立陶宛的鱼类来源，并向顶级的认证机构，如海洋管理委员会，调查产品规格，研究消费者在品质问题上最关注的重点。我们也对包装便利性和地理位置等因素进行了调研，来迎合现代城市的高端消费群体，我们的目标市场。



案例摘要

蔚旗耐集团在欧洲走的是大众品牌路线，但在中国，我们通过本地化品牌、名称、商标、产品描述和其他企业需要呈现的因素来将其提升到精品市场。通过这样，企业成功吸引了侧重生态环保和健康产品的经销商，并且雇佣了黎涛作为其在大中华地区的官方代理。同样，我们创造并叙述了真实的，产品从立陶宛到中国的故事，强调产品野生，绿色环保，富含奥米茄3——确保与海洋管理委员会认证的规格一致。



2. 品牌发展

黎涛的文化融合方式

“停电大楼”是明道加斯·纳斯塔拉维奇最著名的剧作——立陶宛最高戏剧作品奖“舞台金十字”获得者。2016年，黎涛受邀为国际书虫节翻译并改编此部剧作。

**在此我们不能揭露公司名称，若需要更多信息，敬请咨询。*

黎涛的方式:

真正的文学翻译意味着文化整合。除了语言之外，我们必须保证，从名字到角色，再到笑话和文化指涉，每一味元素都要在中国行得通。仅仅是戏剧的标题——民主——就有可能在中国招致意想不到的审查。于是我们将中文名改成了更温良的“停电大楼”——这样审查方面就更便利一些。作者的原意是单纯的将作品的理念和思想翻译出来——他深知作品的中心思想并不少见，而其中的文化指涉却独树一帜——通过与作者密切接触，我们明确了作品的本意，并将作品和中国联系到一起。作品侧重描述了社会阶级不同的各种立陶宛人，他们的性格特点都是为立陶宛人所熟知的；我们把这些改编成了相应的中国角色。因此，考虑到浓厚的口音和饮酒习惯，俄罗斯立陶宛人被编为东北大汉。所有的天主教指涉也被改编为佛教，来更好的反映中国本土实质。协调整部作品并让作者满意，我们仅用了不到一个月的时间。



案例成果:

2016年中国成都书虫展上，黎涛翻译改编的舞台剧中文朗诵受到观众好评；精明的文化改编给展览组织者留下了深刻的印象，中国大陆的剧院联系到了作者，提出要将此部作品搬上舞台，并提供以中文出版的机会。



3. 策略

黎涛的真正本地化方法

一家欧洲的快消品经销商规模很大，有十几年从中国采购并销售到西方的经验。然而现在他们将趋势逆转，在中国大陆自己发展连锁零售商超。他们找到黎涛来做本地化的中国的进入市场策略，但不知道应该从中国哪里开始。

**在此我们不能揭露公司名称，若需要更多信息，敬请咨询。*

黎涛的方式:

作为一家欧洲公司，在欧洲当地他们有广泛的数据做参考——企业KPI，关键绩效指标，商超销售最佳SKU——来计算投资回报率和做出策略决议。但对在中国的国外企业而言，这样的方式是行不通的，因为这样的信息由中国连锁经营协会分类并保护。尼尔森公司有相应的数据，但代价过于昂贵。我们通过与专家以及KOL的会谈了解了以消费者为基础的产品需求，通过地理位置和人口统计学进行了研究，从而就不需要大数据了。在调查过程中我们意识到在初始阶段商超并不是最切实可行的选择；由于在线购物越来越流行，需要长途跋涉才能到达的大型超市已经开始倒闭。本地化的杂货商店更为优质，但这家公司需要先决定专注于中国的哪个区域，并从当地开始拓展。我们经常告诉客户“中国并不是简单的一个地方”。毕竟，这里有23个省市，每个地方都有自己的文化和传统，这里有超过200种语言，有一线到四线城市。



案例成果:

我们帮助客户调整进入中国大陆的市场策略，囊括更多O2O形式，而不是慢慢腐朽的实体商店。客户逐渐意识到中国并不是简单的一个地方，这个国家的人们基于地方差异，消费者在消费习惯上的差异比国与国之间的差异更大。目前这家企业正专注于选择一个更明确的目标观众来真正理解当地消费者，并且通过这样不仅将产品销售出去，还能销售一种生活方式——在这个互联网购物的年代，这是唯一行得通的方法。

我们的关系

如果你不知道什么是关系，那可不能说是真的了解中国。

我们 的关系

他们信任黎涛

黎涛的关系包括来自不同领域，现在和从前的客户、同事、公务员、专家、KOL和顾问：我们服务过，互相学习的朋友和企业。我们感激他们的专业分享，钦佩他们所分享的卓越事迹。



Carlos Gallegos

首席采购



Dmitrij Bogatko

区域销售总监



Rytis Budrius

高级法律顾问



潘忠岐

SIRPA教授



Ovidijus Lukosius

总编辑



Agnese Sturmane

项目经理



Helen Ye

副总监



Vivek Thomas

管理总监

联系 我们

当您有所疑问的时候, 我们将明确: 你是谁, 你的优势, 以及说服他人与您合作/向您购买产品的方式。

无论在什么情况下, 黎涛的中国专家团队都可以为您指路。现代的商务咨询并不复杂, 也并非抽离环境的纸上谈兵。

t 86-21-51061063

上海市静安区光复路195号306室

nihao@litao.com

www.litao.lt

www.litao.lt



谢谢!

黎涛 顾问团