

<<越南不难>>

图书基本信息

书名：<<越南不难>>

13位ISBN编号：9787802346505

10位ISBN编号：7802346509

出版时间：2011-9

出版时间：中国发展出版社

作者：邢露

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<越南不难>>

前言

两年前，我曾想过要策划一本关于越南的书，当时只是觉得越南和中国有太多微妙的关系：同处中华文明圈，有相似的文化传统；同为社会主义国家，有接近的意识形态；同在“改革开放”，有类似的经济发展历程。

另外，越南和中国在近代史中都经历了反抗外来侵略的斗争，而且两国之间还存着在无法回避的地缘政治问题……种种穿越时间与空间的因素纠缠在一起，给了时下爱好投机的国人一个感觉——中国的昨天就是越南的今天，中国的现在将是越南的未来，如果你的商业嗅觉够“灵敏”，你会成为越南这个新兴市场中的“先知”。

然而，写这样一本书，要对宏观经济走势有所把握，要对越南以及整个海外市场有所了解，要有顺畅的文笔……种种限制困扰着我，以至于迟迟找不到合适的作者。

于是，也就搁置了下来——直到我认识了邢先生。

他有带领团队在越南以及整个东南亚开拓市场的经历，有静下来写点东西的爱好，更重要的，他是一个真正的营销人。

正是这一点，使得他对越南以及整个海外市场有着深刻而独到的见解。

这些都超出了我原有的设想，相信也会对大家有所启迪。

我们为什么要“走出去”？

为什么要选择越南？

为什么中国商人在越南屡屡受挫？

为什么西方企业在越南鲜有传奇？

在越南市场上企业最需要的是什么？

为什么在中国的成功经验到了越南就失灵了？

对于如今正摩拳擦掌准备在海外闯荡一番的中国企业和商人来说，最缺乏的便是静下来想想这些问题

。如果您没想过也不用慌张，因为本书已经为您提供了诸多参考答案。

书中的几十个故事都源自邢先生的亲身经历，涵盖大到文化、政治，小到风俗、餐饮的方方面面。

我在编辑本书的过程中常常不小心成了“听众”：闷热的午后，凉爽的咖啡馆里，靠窗的桌子旁，一边抿着冰咖啡，一边听老朋友娓娓道来……相信大家也会有这样的感觉。

读过本书后，您会发现自己竟然能够复述其中的情节，因为这些故事都太独特了，如果您对海外市场或者营销问题感兴趣的话，是绝不会忘记的。

另外，我还要强调一下：即使您对海外市场不感冒，书中的营销“传奇”也会让您眼前一亮。

真正的营销不是照本宣科的教条化，不是“把斧子卖给美国总统”的小聪明，而是统揽全局、亲力亲为的大智慧。

在时下中国浮躁的经济生活中，这愈发显得弥足珍贵。

<<越南不难>>

内容概要

闯荡海外，逐鹿越南，如何搭台子、建班子、找路子？

一个成功的营销人用亲身经历告诉你，在越南、在海外，中国企业和中国商人是如何淘金的。

<<越南不难>>

作者简介

邢露，曾任国内知名上市企业海外市场主管，拥有丰富的海外市场实操经验，在越南担任代表处首代期间，使企业实现了从无到有、从弱到强的市场开拓。

后在国内著名咨询公司任职，帮助国内企业开拓海外业务。

作为国内企业海外市场先行开拓者中的一员，他在海外营销、品牌推广方面能够理论联系实际，提出独到的见解和系统的解决方案。

<<越南不难>>

书籍目录

- 前言
- 第一章 CU TU TU的世界第二高速
 - CU TU TU
 - 自然因素
 - 历史的沉淀
 - 社会结构
 - 经验与教训
- 第二章 寻找合作伙伴
 - 选择与努力
 - 供方
 - 同床异梦
 - LAST 2 MILES (最后两英里)
 - 经验与教训
- 第三章 合法的身份
 - 后WTO时代
 - 场地
 - 代表处
 - JANIEL的牌照
 - 经验与教训
- 第四章 劳工
 - 招工 48
 - 工时、休假和保险
 - 罢工
 - 临时性秘书
 - 经验和教训
- 第五章 核心团队
 - 南北和男女
 - 海外军团
 - 越侨和留学生
 - 本土化
 - 经验与教训
- 第六章 越南营销4P
 - PATIENCE (耐心)
 - PAYMENT (支付方式)
 - PROCLAIM (宣称)
 - PRACTICE (实践)
 - 经验与教训
- 第七章 越南式销售
 - 银烛台
 - 隐形冠军
 - 搞定你的VITO (高管)
 - 指南针
 - 经验与教训
- 第八章 公共关系
 - 关系

<<越南不难>>

海关

公安

积善

经验与教训

第九章 日常工作

知识产权保护

银行

税务

饮食男女

经验与教训

第十章 八小时以外

上班下班

吃

喝

玩乐

经验与教训

第十一章 WHY VIETNAM (为何选择越南)

企业的四面楚歌

长寿的企业

越南特色

数字看越南

越南, 谁的机会?

第十二章 如何做越南的可行性分析

市调公司

市场机会与竞争对手分析

成本与盈利分析

盈利实现周期设计

风险分析

附录

越南服装市场机会检索

IT行业的黑与蓝

外派员工学习手册

专利、商标申请流程与参考资料

代表处成立流程与参考资料

超市进场合同样板

可能用的到的网站和单位地址

供参考的吃饭娱乐场所地址

后记

<<越南不难>>

章节摘录

版权页：插图：后WTO时代在曼谷与当地中国商会成员的一次聚餐上，桌上一位大姐感叹泰国有很多的市场机会等待开发，旁边一位泰国中商会的朋友则一脸严肃地朗诵了一句话，或者说是一首诗：“你孤身来到这里，发现了一片无比广阔的天空，却失去了脚下的土地。

”桌上的人都默契地哈哈大笑，作为大笑的一员，我也非常理解他的诗，犹如大家说自由贸易是天堂，大家都想去，但谁也不想去得太早，尽管全球化的时代已经到来，但这绝对不等于自由贸易的到来。

在开拓海外市场的中国企业之中，第一步就敢于在当地投资建厂的还是相对少数，常规的第一步往往是选择在当地试销，先搞定市场。

我们也曾经是多数中的一员，并且通过越南的终端市场，敲定了一家我们认为还不错的经销商。

但是几个月的蜜月期之后，双方在市场开发与投入上产生了分歧，不得不选择分手，除了货款方面的尾巴理不清之外，市场也随之陷入一片困顿之中，面对每天持续发生的固定费用，进退两难。

总部的老板指示了一句话：能干就坚持，不能干就撤退，不要有任何一定要翻本的想法。

无论在当时还是在现在，这都是一个非常理智、非常有道理的想法，但考虑到之前的努力和兄弟们的付出，我还是选择了在“不能干”的环境下“坚持”。

“坚持”不是坐地等死，没有代理商，就必须要通过其他的途径直接面对终端和消费者，但怎么找呢？

百般无奈之中，想到了去找当时的商务杨参赞请教相关的问题。

在耐心听了我们的故事之后，他相当冷静地说：“每一年我们都会接到很多这样的案例，有的是越南人被中国人伤害，有的是中国人被越南人伤害，很难解决，像你们这样能够逐步商谈解决的，已经算是很好了。

”“那越南已经加入WTO了，我们是不是可以自己成立一家贸易公司或者分公司，独立经营呢？”

”我继续抛出了我关心的问题。

杨参赞的回答没有让我绝望，但也让我对这个方案不报有多大的希望了。

“理论上是可行的，越南人世之前承诺在2009年之后放开相关领域的外资法人经营权，现在已经通过立法认可，但这还并不代表有相关的成立办法，按照正常的逻辑理解，不到最后一刻，这种经营权是不会放开的。

”咨询完杨参赞之后，我们还是抱着乐观的心态咨询了律师事务所和河内的商务机构。

律师的回答是：“暂时不可以，可以的时候我们可以帮你办。

”河内商贸部的回答相对更加露骨：“法律上按道理说是可以的，但现在没有部门受理。

”听了三方面的意见之后，我们也决定不再在这方面花费更多精力，立即投入到找进口商连接分销商直到终端的工作中。

这或许就是大多数中国人在越南的处境，在与当地人有了充分的接触和认识之后，不愿意再在某一个环节受制于别人，进而寻求独立发展的道路。

独立发展意味着要在当地产生营业收入，这无疑会带来相当多的麻烦：无法获得法人身份、不能开票、仓库被经济警察封库等。

为了能够与当地法规接轨，许多公司都在期待越南加入WTO之后放开相关政策，我们遇到的一个在当地已经小有名气的饮料公司就是其中一员，他们的经历可谓“无心插柳柳成荫”。

这家企业最开始是想到越南开发民用房地产，但一群人努力了半天发现地产行业没有放开，外国人还很难从事这个行业。

于是他们看着越南盛产水果，决定先弄台饮料加工设备，利用水果资源做些饮料，可能类似于中国人常说的“生产自救”的意思——等到越南入世、房地产行业放开了再大干一场。

结果一晃七八年过去了，他们的饮料已经成长为越南的一个地方性品牌，可是房地产行业还是没能放开。

也有一些人选用了另外一个在东南亚地区比较流行的方式——“买人头”。

听起来蛮恐怖的一个词儿，就是在当地雇佣一个人作为公司的董事长，定期发工资，但不参与公司管

<<越南不难>>

理。

当然，也有人为了感情问题或者生理问题，娶了当地的媳妇，一次性解决。

方法不尽相同，但显然的是：在越南2007年加入WTO之后，市场进入的壁垒还是会依旧存在，不要奢望一夜之间可以像经营国内市场一样经营海外市场，如果真的可以那样的话，这个市场应该早就被占领了。

场地当你决定了要在当地有一个机构，无论是想要成立一个代表处，还是套用别人名义成立一个公司，或者是建立一个工厂，场地都会成为摆在面前的第一个问题。

大部分人想到场地的第一个反应往往是放在哪里，是放在胡志明市还是河内呢？

从城市等级来说，越南的一线城市包括北部的首都河内、南部的重点经济城市胡志明市、中部的岘港；接下来还包括海防、芽庄这样规模的城市。

虽然在二线城市可以获得较低的成本，但相应基础设施和服务获得的容易程度也是需要权衡的条件。

所以，具体的城市选择肯定离不开各自生意的模式。

如果说除此之外，还有什么需要考虑的，一个朋友的案例或许会有些帮助。

一个做消费品的朋友，在河内有一个客户，很想自己再过来深挖市场潜力，却没想好是应该离客户近一点以便帮助客户好，还是应该与现有客户各占一端好，便就办事处开在哪里的的问题听听大家的意见。

一番交流之后，大家一边倒地倾向于他到胡志明市开个办事处，与现有客户各占一端，并且尽量先不让客户知道他开办事处的消息。

原因是在不能充分沟通说明为什么要开办事处的情况下，不沟通或许是最好的选择。

对于办公室来说，摆在面前的首先是两个选择，写字楼或者民房，两者各有利弊。

如果说希望能够有点排场，那么写字楼应该是首选，但是不要因为越南的发展迟就觉得你可以在当地随心所欲地挑选写字楼。

在胡志明市和河内的最好区域里租写字楼，平均每平方米每月的租金都会在40美元以上，这个价格通常包括管理费在内。

大部分的写字楼往往只提供1~2年租期的合同，如果你能碰到长期签约的地方，可以考虑把租期定的相对长点，因为大部分时间里租金的上涨速度比较快。

而如果你想找华人聚居的地方，租一个商住两用的办公室，价格可以下降到每平方米每月50元人民币左右。

这类房子的好处在于供电、供水比较稳定，对比民居里面网络经常断线的情况，它的信号也会相对稳定一点。

如果你需要一些地方存放小批量物品，或者是你希望深入了解当地人民的生活，那么还是租一栋越南楼吧，这种参照法国人风格瘦身改造的建筑，住起来还是比较舒服的。

只是你要经常面对社区的公安来找你办居留证件，或者是居委会的大妈告诉你某某地方发大水需要募捐，当然也包括那些来找你要一些“喝咖啡钱”的人。

钱不会太多，总体成本还是会低于写字楼一类的地方，但是你必须学会应付这些人才行。

这些地方常常让人头痛的问题包括两个：第一就是治安问题，必须要多留几个心眼儿，根据住的地方不同，有时候养条狗也是需要的；第二是对比写字楼，很多当地员工对在这种地方工作的兴趣往往不大。

如果是开办工厂的话，场地也会分为两种：工业区和自购土地。

在越南，工业地产的发展明显超越了住宅地产和商业地产，工业区里面都有配套的设施，大部分工业区里面都配有华人翻译，还有专门的法务部门帮你代办纸张，即各种手续。

价格根据区域差异各有不同，在胡志明市交通和配套比较好的工业区里面，50年长租（大概就是相当于国内的工业土地一购50年），每亩20多万元人民币不算是高价。

如果是自购土地的话，那么就看你的公关能力或者运气了，能买下来是一回事，能够顺利搞定开工就是另外一回事了，更不用说日后的供水、供电问题了。

坦白说，如果能够搞定相关关系，这种价格会比工业区价格低很多，但是大部分企业还是会以购买工业区土地为首选。

<<越南不难>>

<<越南不难>>

后记

点燃一盏灯，关上岁月的门如果有机会遇见尚未踏上开拓海外市场征程的自己，我会对那时的自己说些什么？

这是写这本书的初衷。

从情感上我想告诉“他”：这是一条无法回头的路，因为一路坎坷，所以注定会失去很多东西，却未必能够得到原本想象的成功。

但从理智上我想告诉“他”：人生如白驹过隙，既然有梦想，那就全身心地追逐吧。

只是在这段追逐、感悟、失去、得到相互交织的路程上，是什么让我们的生命更有意义？

希望通过对经验教训的整理，能够对后来者有所帮助，从而让这一路的探索更有意义，才能无愧于各位尊师亲朋给予我的帮助与关怀，无论是给予我机会和指导的领导，协助我完成工作的同仁，还是在过程中帮助过我、关心过我的各位朋友，以及在背后默默承受与支持我的家人，我在这里一并谢过了。

希望这本书给予别人的帮助能够让更多的人感受到你们真挚的爱。

在市场逐利、扛着绩效压力的过程中，我被别人伤害过，也曾深深地伤害过别人，若可以将走入别人的生活并带来伤害理解为宿命的话，我在这里为我曾经给大家带来的伤害道歉，也希望通过帮助别人少走弯路而让大家承受的伤害有些价值。

岁月静静流逝，为了轻松面对后面的旅程，我就此放下那段生活中所有爱恨情仇的负担了，用这段经历为后来者点燃一盏灯，用爱与歉意关上过往岁月的门，轻松再上路吧！

<<越南不难>>

媒体关注与评论

作为越南中国商会胡志明市分会成员之一，作者结合自身经历表述了开拓越南市场过程中的困难与喜悦，对两国商业文明交流中的实际情况与文化差异做了独到的剖析，有助于让更多的人了解越南的商业文化，多角度地分析越南市场，同时也会给其他在海外开拓市场的中国企业以众多启示。

——越南中国商会胡志明市分会“越南，越南，越来越难；河内，河内，越活越累。

”这是十年前刚到越南时，同事对我讲过的。

初来乍到，既是“聋子”、“哑巴”，又是“瞎子”——不懂当地语言，面对繁重的工作，其难度可想而知！

实话实说，是一种不服输的韧劲让我留了下来。

希望本书能够帮助越来越多的中国公司在越南扎下根来，枝繁叶茂，开花结果！

——新希望（越南）总经理 邵军这本书，我看了好几次。

越南的生意场，真的像一头牛，很多人都没有办法驾驭它。

其实去越南的中国人都很勇敢，他们都想去驾驭这头牛，但是越南的牛不是用来驾驭的，而是用来牵的。

这本书仿佛就是越南这头牛的牛鼻绳，懂得如何“牵”的人才会在越南站稳脚跟。

——友谊关网站的创办人 马志峰早年听说越南女子贤淑漂亮，而且中国男子在越南很受欢迎。

带着这点儿不可告人的私心，我跟随公司的一个项目到了越南。

工作开展起来后，发现越南真是名副其实的“越难”！

中国人追求的工作效率和享受生活的需求在这里完全得不到满足，中国思维和越南本土文化产生了激烈碰撞，项目开始之初，我们对适应越南的国家节奏感到十分艰难，也产生过许多困惑。

越南与中国虽是近邻，但经济和文化存在很大差异，外国人想要适应越南，还真需要好好学习一下前人在越南的经验，否则就算娶个越南老婆回去，如果受不了姑娘的慢性子，也很难过上幸福生活。

这本书能教会你怎样适应越南，强烈推荐。

——新能源磁电（越南）有限公司副总经理 来不易

<<越南不难>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>