

如果我们以上的服务内容（还有更多）有您感兴趣的内容，请通过邮件和我们取得联系，我们将乐意解答您所有的问题。

来信烦请寄到marketing@potzner-trading-company.de，
来信可以是以下三种语言的任意一种：中文，英文和德文。

期待您的垂询！
Josef Potzner
首席执行官 (CEO)

中国企业应该如何成功进入欧洲市场？

以下几点是要实施“走出去”政策的中国企业应该考虑的：

- 您是否已具备国际贸易经验？
- 针对德国和欧洲，您是否已有完整的销售战略？
- 您是否熟悉德国和欧洲的人文和思维方式？
- 您是否能理解不同文化间的差异？
- 您是否熟知您在德国和欧洲的潜在买家的购买方式和买卖惯例？
- 您是否针对您的德国和欧洲买家有详尽的市场调查和潜在数据？
- 您是否熟知德国和欧洲市场对您产品的要求（质量，设计，安全性，保修期及其他）？
- 您是否知道欧洲营销的基础前提条件？
- 您是否已经在欧洲占据一定市场占有率，或者您还想进一步扩大呢？
- 您是否熟知德国和欧洲境内运输物流的各种可能性？

如果您需要以上问题的详细答案的话，请与我们联系！

“即使是一个强者，在黑暗里摸索前进的时候，也可以因为得到前方可靠的引导和对目标的标示，而走得更轻松更快！”

Josef Potzner
首席执行官 (CEO)