

## 出口商如何推銷貨品

### 03-03

推銷員都深諳即便是最好的產品也無法自動受到消費者青睞，一切還是要靠推銷。對出口商而言，經營國外市場牽涉到三種障礙：距離、文化和語言。距離可以靠電訊設備和商務旅行來解決，但是文化和語言的障礙最好由當地的行銷公司來協助克服。

想想下述這個失敗的廣告案例：百事可樂在中國大陸推廣的一句廣告詞被翻譯成：「百事可樂讓您的祖先從墳裡復活」。本案例和有案可查的其他許多跨文化失敗案例，突顯了出口商必須尋求當地智囊協助行銷的必要性。當地行銷公司能提供有力的廣告說詞，並針對不同文化設計打動人心的行銷活動。再者，當地行銷公司能協助追蹤廣告的效度，這點出口商在自己的企業總部是無法做到的。

很多出口貿易生手也同時感覺到市場直接面對客戶的經驗相當值得。國外商展提供了絕佳的機會讓你開拓人脈，並且和目標客戶面對面會談。參展可以展出產品，並且現場接單。找對了廣告組合與當面推銷機會，出口商應可以廣為招徠客戶。

### 03-04

史提夫和他的旅行社代理克麗斯塔見面：

克麗斯塔：嘿，史提夫，要去渡假啊？

史提夫：不完全是。我要去美國參加一連串的商展。會花掉一大筆錢，不過希望這是好的開始，讓我們可以切入那個市場。

克麗斯塔：我剛從一趟旅遊展回來，我擔保參加展覽絕對是值得的，不過要做好準備！我衷心建議要先儘量多瞭解當地文化。

史提夫：那沒問題，美國商業界的術語我很在行的。而且我已經從網路下載了各國的產業報告，好讓我對世界各地的商業活動有全盤的瞭解。

克麗斯塔：嘿，如果你要和世界各地的商業人士做生意，這應該非常有幫助。那商展結束以後呢？

史提夫：我將去會見一些潛在客戶。我正在和他們聯繫中，啟程前我會先和他們訂好約會。

克麗斯塔：你也應該結識一下這個行業裡各個有關的人物：經銷商、專業雜誌的編輯群和有關的政府官員——

史提夫：這樣一個廣開人脈的好時機我絕不會放過的。謝謝你的建議。

克麗斯塔：所以…你要私下加一些輕鬆的行程嗎【註】？

史提夫：這正是我人來此處，而不是只從辦公室打電話來而已。拉斯維加斯春天的情況如何？

【註】：R'n'R 是休息和休憩 rest and relaxation 兩個字的縮寫。