



Krteček na T-mallu

Little Mole at T-mall – Case Study



Jan Bejkovský

China Project Manager Bino Europe



Struktura

- Profil firmy
- Proč krteček?
- Volba vstupu na čínský trh
- Čínská e-commerce – specifika z pohledu české firmy
- Založení eshopu – proces
- Zhodnocení



Profil firmy

- Bino Europe je česko-německá firma podnikající v oblasti hraček
- Bino Europe přináší na český a světový trh hračky z přírodních materiálů, zejména ze dřeva
- Společnost Bino Europe založili manželé Brabcovi nejdříve v Německu, kde se usídlili po emigraci z komunistického Československa. V roce 2001 investovali do nákupu tradiční německé značky hraček Mertens a celou její výrobu přesunuli do českých Klatov
- Přítomnost na trzích EU, ale i v dalších zemích



Proč krteček?

- Seriál o krtečkovi byl jedním z mála zahraničních seriálů v Číně
- Dodnes relativně populární postavička
- Nové epizody o krtkovi a pandě od CCTV běží nyní každý rok





Volba vstupu na čínský trh

- Rozhodnuto o přímém vstupu na čínský trh
- Hlavní důvody
 - Není nutné spoléhat na čínského partnera
 - Pricing pod vlastní kontrolou
 - Positioning značky pod vlastní kontrolou
 - Brand story a propagace pod vlastní kontrolou
 - Potenciál čínského trhu, zejména online sektor



Čínská e-commerce – specifika z pohledu české firmy

- V Číně převládají e-tržiště - Alibaba, JD
 - Je třeba splnit požadavky platformy – např. expedice do 48 hodin, ale platba předem
- Čínská e-commerce velmi dynamická
 - Úloha nákupních akcí
- Většina přístupů i nákupů z mobilního zařízení
 - V našem e-shopu asi přes 95% přístupů z mobilního zařízení
- Náročnost zákazníků na informace o produktu a další služby
- Transparentní počet prodaných výrobků za období
 - Bariéra pro začínající eshopy
- Vše musí být v čínštině a počínštěné



Založení eshopu – přípravná fáze

- Založení čínské firmy
 - Není nutné pro eshop, ale usnadní proces – např. je třeba mít bankovní účet v Číně
- Registrace loga, názvů a firmy v Číně
 - Podmínka pro založení eshopu
- Nastavení logistiky a skladování
 - Pokud jde o čínský eshop, nutná expedice zboží z čínského skladu do 48 hodin
 - Nutná dohoda s čínskými logistickými firmami
- Splnění podmínek platformy
 - Každá žádost je individuálně posuzována
 - Pomoc ambasády pro setkání v HQ Alibaba
 - Uhrazení poplatků (asi 350 000 CZK)



Založení eshopu – tvorba a design eshopu

- Šablona je dána platformou
 - Každý eshop si tvoří vlastní karty produktu v rámci šablony
- Nastavení cen
 - Je třeba kalkulovat s náklady na dopravu, s provizí platformě apod.
- Fotky výrobku
 - V Číně je třeba větší množství fotek než v Evropě
- Karty produktu
 - Vše v čínštině, detailní informace o výrobku, o materiálech, barvách, certifikacích
 - Mnohonásobně detailnější než v ČR
 - <https://detail.tmall.com/item.htm?spm=a312a.7700824.w4011-17769926341.91.30d71a1dW28Num&id=563684754817&rn=4f234955f8ea68d2adba04e8a1bf5920&abucket=12>
- Brand story – u cizích značek důležitá
 - Je třeba rozhodnout, jak propagovat výrobky
 - Selekce klíčových aspektů, odkud pochází značka
- Nastavení reklamy
 - Vybrání propagovaných výrobků



Založení eshopu – provoz

- Balení výrobků k expedici
- Cenové akce
- Účast v akcích na platformě – příprava zvláštních cen i designu šablon
- Vylepšování prezentace výrobků
- Marketing a analytika
 - Nastavení klíčových slov a výrobků
 - Je třeba analyzovat kampaně a implementovat feedback



Zhodnocení

- Časová náročnost
 - Přípravná fáze – několik měsíců
 - Příprava obsahu eshopu – několik týdnů
 - Vylepšování eshopu - průběžně
- Po cca 2 měsících od otevření byl eshop plně funkční
- 2. měsíc provozu již byl ziskový, ale je třeba zvýšit objem prodeje
- Po nájzdu je provoz eshopu relativně rutinní záležitostí
- Jedná se o trh s obrovským potenciálem
- Objem online prodeje je v rámci vynaložených nákladů jen velmi obtížné dosáhnout v offline prodejnách
- Přímý vstup na čínské e-tržiště je dlouhodobé rozhodnutí, nesmí se to vzdát po prvotních nezdarech
- Možná spolupráce českých firem při zakládání eshopu, nutná vzájemná důvěra a nastavení pravidel

Děkuji za pozornost!

