

OVERSEAS STRATEGY AND LANDING PLAN FOR A CHINESE OEM

为中国 OEM 制定出海战略及落地规划

项目背景

欧洲能源转型迫在眉睫，汽车行业的电动化革命恰好顺势而进。对电动化探索速度更快、产业培植更成熟的中国车企而言，如何把握欧洲市场的进入时机将会是一个全新的研究课题。欧洲传统车企尽管新能源转型艰难，但更理解消费者的用车习惯。产品是车企开疆扩土的核心，将欧洲消费者的隐性需求精准挖掘并转换成技术语言是中国车企新的挑战。中国车企出海肩负着使命和责任，更需要维护风口市场生态，传递中国品牌力量。

项目内容

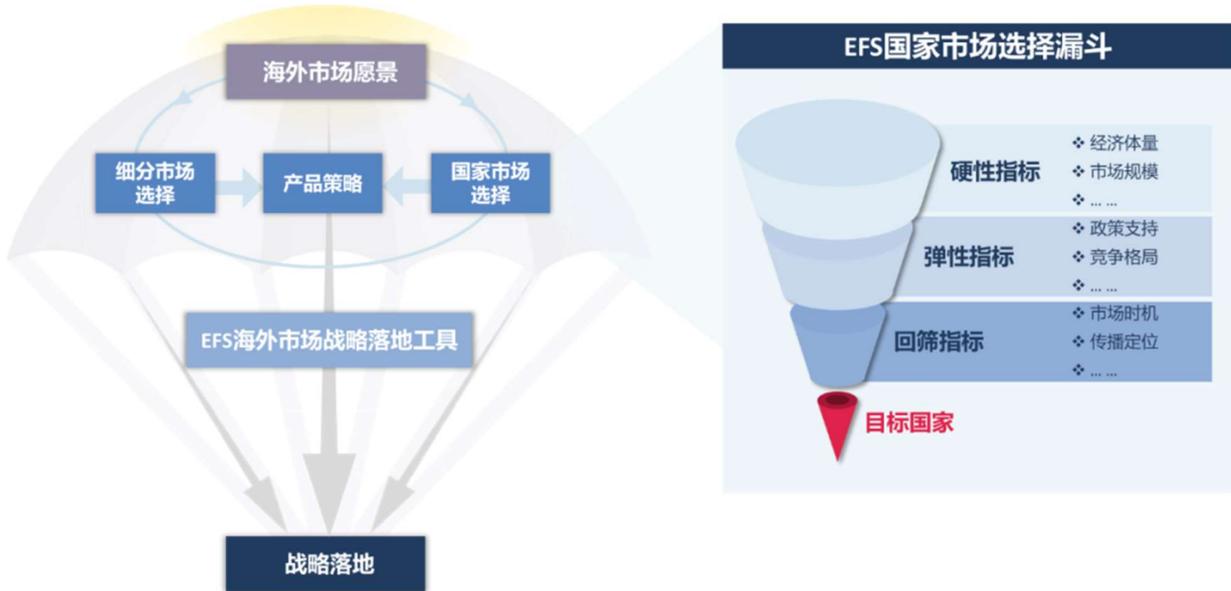
EFS 为中国某 OEM 提供了专业的欧洲出海战略规划及落地方案的咨询服务。项目过程中，通过应用 EFS 海外市场战略降落伞模型，帮助客户制定出海欧洲的总体规划以及在海外落地的方案。



主要挑战制定欧洲出海战略规划

面对欧洲国家市场的多样性，选择进入的国家和进入的时机均需考虑。考虑到一些国内新能源企业暂缓 and 推迟自己的“欧洲计划”，很大程度上在于欧洲市场研究不透彻导致的战略目标不清晰、市场选择不恰当以及产品选择不合适。

EFS 海外市场战略降落伞模型帮助客户进行了能力评估，结合市场发展需要协助客户制定海外市场愿景。基于海外市场愿景和对欧洲国家市场的扫描，设计硬性指标、弹性指标和回筛指标三层选择体系，为中国车企选择适合进入的国家。



EFS 模型中对于产品策略的制定是基于海外市场愿景和市场选择后的结果。同时结合目标国家市场客户的需求和痛点反馈，制定产品组合、产品定位、产品竞争策略和产品卖点，全方位护航海外产品策略。



2. 制定出海落地方案

海外市场战略落地的话题庞大而复杂，要实现成本的有效控制，需要有逻辑地进行拆分和体系化地设计生态解决方案。战略落地部分涉及的话题需要有逻辑地进行拆分和体系化的生态解决方案设计，在有限成本下进行优先级排序，植根目标市场长期耕耘。EFS 根据多年积累的相关经验，整理出了一套海外市场进入生态解决方案，作为海外市场进入降落伞模型的吊带系统，贯穿全程，护航着陆，搭建海外市场战略从愿景到落地的骨骼和脉络。



关键成功因素

对海外市场的深入了解，以及敏锐的洞察

对于 EFS 降落伞分析模型的深入、灵活应用

丰富的中方、外方专家资源的紧密协同，以达到给客户切实可行战略规划

从战略制定到方案落地，全流程紧密衔接

EFS 贡献

EFS 全球范围内拥有超过 30 年的汽车领域的经验，涵盖 OEM 运营过程中涉及到的所有领域，EFS 以最佳实践案例和最具权威的专业能力来引导中国 OEM 在海外的落地。

提供了多元化、国际化的专家资源

在项目中结合 EFS 的分析工具以及客户的实际情况，打造定制化的出海战略