

报告样本 • 虚构案例

应该先探索哪个市场？

工业离心泵出口的初步目标市场筛选

本报告仅作方法演示。企业情况和案例条件均为假设，不是市场需求研究，也不是针对您企业的国家推荐。

案例起点

一家西班牙制造商供应用于工业设施水循环的离心泵。在这个虚构案例中，企业已有葡萄牙语销售资料，能够用葡萄牙语回答技术问题，并接触到一家尚未验证的葡萄牙潜在经销商。法语资料尚待准备，可安排一名技术人员和一名销售人员开展验证。需求、海关归类及市场准入条件均未核实。

初步优先方向：验证葡萄牙市场

在这些假设下，葡萄牙是首先调查的市场：企业具有潜在分销渠道及讨论应用和技术问题的语言能力。法国和摩洛哥仍列入探索名单。该优先顺序反映商业准备程度，并不代表已证明需求更高或利润更好。

这还不是进入市场的决定

找到进口商还不够。需要确认泵适用于具体工况，渠道能够销售并维护产品，扣除运输、调试、备件和付款条件相关成本后仍有利润。按产品代码查询之前，应先明确技术规格。

下一步：在投入市场进入费用前，验证应用与葡萄牙潜在经销商。若渠道或利润不成立，就调整优先顺序，而非强行推荐某个国家。

比较，而不制造确定性

目标市场	在本案例假设下的适配情况	仍需核实
葡萄牙	已有葡萄牙语资料和技术沟通能力；潜在经销商待验证。	应用领域、渠道技术能力、相关客户群及分销与服务后的利润。
法国	法语资料尚待准备，销售渠道未确定。	细分需求、商业及技术适配、经销或直销模式与支持。
摩洛哥	探索性假设；渠道与进口操作尚未验证。	进口商、具体产品要求、交付成本、付款及售后覆盖。

本表比较企业准备程度，而非国家吸引力。由于缺少足够的已核实证据，不进行评分。缺失信息记为待核实，不能当作零。

如何记录证据

区分国家进口什么、客户需要什么、企业能够交付什么。先明确产品及归类，再分析贸易。比较一致的期间、单位和覆盖范围。宽泛类别的进口不能证明对这款泵的需求。

规格与归类：待核实：用途、流量、扬程、材料和配置。统计提取前先确认归类。

需求与渠道：待核实：相关贸易序列及与细分买家或专业经销商的交流。

准入与服务：待核实：适用文件、安装责任、保修与备件。

出口利润：待核实：净售价扣除制造、包装、运输、渠道、调试和售后成本。

先验证，再投入

以下为本案例的建议顺序。访谈数量和时间安排取决于客户群、接触条件和资源。小样本不能代表整个国家。

1. 界定产品与应用

选择具体型号及目标用途。汇总技术规格、运行限制、文件与供货能力。产出：产品画像；不能仅凭商业名称指定海关编码。

2. 核实需求与渠道

研究可比较的贸易数据，寻找专业经销商。询问应用、现用品牌、采购方式和服务要求。产出：带来源及日期的需求信号与障碍。

3. 制定可行报价

取得运输报价，估算包装、渠道佣金或折扣、安装和备件。核查具体产品要求。产出：利润与交付条件；未知成本仍标记为待核实。

4. 决定试点、调整或暂停

当应用匹配、联系人有效、服务可行且满足企业利润要求时，再考虑试点报价。证据不足时调整；无法承担关键技术义务时暂停。

索取目录不等于需求得到验证。应用、渠道、合规、交付与利润需相互匹配。在支出之前排除一个市场也可能是有用的结果。

将方法用于您的企业

准备这五个问题的答案

1. 您希望出口哪个型号，用于什么工况？
2. 能够承诺哪些文件、产能和交期？
3. 谁负责安装、维护及备件供应？
4. 需要达到什么净售价和最低利润？
5. 已联系哪些市场或经销商，获得了什么证据？

您可以与 IBC 一起讨论什么

在30 - 45分钟的初步评估中，IBC了解您的起点，帮助梳理市场、比较标准与下一步。会后提供初步报告，交付时间在会谈中商定。范围取决于个案及可用信息；这不是全面市场研究，也不保证销售结果。

请介绍您的产品或服务。Navin和Alejandro将审阅申请并协调会谈。会谈支持西班牙语、英语或法语。

申请免费评估

ibcmarketatlas.com/zh-hans/

编制说明：样本中的企业情况均为明确假设；市场问题尚待验证。未使用市场数字或真实客户案例。本比较用于展示方法，而非提供已核实的商业结论。

后续研究参考资源

这些是查询资源，本案例未提取其市场数据：Access2Markets用于核查产品贸易条件；UN Comtrade用于探索贸易统计。得出结论前需核实归类、覆盖范围和时效。

Access2Markets

UN Comtrade