

牛牧然

## 跨越山海的市場拓展專家

新風向

牛牧然帶領團隊用13年時間把市場拓展到了全球154個國家。這個數據意味著全球80%的國家已經接納了牛牧然的團隊和技術。下一步，牛牧然將帶領新產業生物公司繼續跨越山海，成就全球頂級市場拓展專家的輝煌。

## 面對挑戰

牛牧然說，看似簡單的市場拓展工作，不但要懂技術，也要懂世界各地的文化和宗教信仰。他還說，其實每一個國家的客戶接觸起來都不一樣，所以談判難度有時候會令人無法想象。牛牧然在開拓歐洲市場的時候曾經遇到過一家公司，老板是一位有資深資質的心理學醫生。所以每進一步，牛牧然都需要注意客戶背後的“潛台詞”是什麼。那是2月份的天气，歐洲氣候還非常寒冷。初次見面，接待人員把牛牧然一行帶進了一間很大的會議室，讓他們等老板過來再談，但老板一直沒出現。由於這間會議室沒有暖氣，一兩個小時過去了，牛牧然一行被凍得已然無法忍受。而對方接待人員却一直顧左右而言他，就是不切正題。

等對方老板來的時候，又以時間緊迫而提出了各種要求。牛牧然頓時知道了對方的目的：對方處心積慮布置的接待條件，再加上氣候加持等因素，无非是想要在談判中占據主動，贏得更多的條件和支持。越是這樣，牛牧然心裡越有譜。他忍着寒冷，把合同的每一條，每一處細節都跟對方確認清楚，每一條的談判都堅守住自己的底線。雙方達成一致的時候，牛牧然一行幾乎都出現了感冒的症狀。

前期的市場開拓，讓牛牧然費盡了心力。隨著不斷的積累，市場拓展逐步順利。

## 本地化策略

牛牧然通過現場考察和市場調研，發現非洲市場與國內市場有很大不同。非洲市場大多數都是私立的中小型實驗室，大型儀器根本進不了實驗室。於是，他馬上跟公司反饋了情況。公司研發部門按照牛牧然提出的實際需求，研發出了一款具備相同功能的中小型化學發光免疫分析儀器。

這款中小型的化學發光免疫分析儀器一問世就得到了非洲市場的認可，也為牛牧然打開市場建立了非常牢固的技術基礎。目前，這款中小型設備在全球其他市場也是獨樹一幟，並且很快得到了歐美市場的認可。

牛牧然根據非洲市場制定的“本地化”策略，盤活了整個市場。他也吃到了“本地化”策略的甜頭。

後來，每到一個新的國家或地區，他都會首先去了解市場需求，並且根據市場需求反饋到公司。牛牧然說印度市場給他的印象很深，因為印度是一個人口大國，並且宗教信仰也非常多，每個邦之間可能由於文化和信仰的不同，市場拓展都存在較大區別，所以對於一家外國企業來說，落地非常困難。

牛牧然認為只有加大本土化策略，才能逐步被市場認可，于是他果斷提出了在當地建立子公司的做法，在當地建立銷售、售後和市場三位一體的本地化團隊，讓懂當地文化的人去負責當地市場的開拓。這一舉措收到了良好效果。幾年下來，印度市場已經成為除中國市場外，業績最好的市場之一。

## 溝通是最好的策略

牛牧然說，很多時候業務層面的難題就在於溝通。面對不同市場，不同地域的文化碰撞就必須要嚴肅面對。牛牧然要求他的團隊一定要會潛下心来把想說的話說好，也就是“有話好好說”。

南非市場是非洲的高端市場，也是金磚國家市場。但在最初開發南非市場的時候，牛牧然一直都很志忑。因為這個市場很特殊：整個國家的實驗室非常集中化，大部分市場份額都被三家連鎖實驗室所控制。更令牛牧然困惑的是，這三家連鎖實驗室全部被歐美品牌所壟斷，所以開發初期牛牧然就做好了十足的準備。

他帶領團隊做了多手準備，先是選擇中方員工中性格比較具有侵略性和溝通能力較強的銷售人員打入市場，同時又根據當地市場的具体情况，招聘了幾位在當地具有20余年同領域經驗的本地銷售人員和工程師。但這樣矛盾也來了，由於這些人對當地市場非常有權威，加上中方管理人員年輕，所以對中方管理人員就表現得沒那麼服從，這樣也造成了很多矛盾出現。南非員工直言不諱：不想接受比自己年輕的管理人員。

問題反饋上來，牛牧然一看這種情況一旦發展下去，公司在當地



牛牧然先生

開展工作會非常困難。於是一咬牙把這些南非員工以總公司培訓的名義，打包帶回了中國。經過在中國的學習，南非員工不但在中國開了眼界，也漸漸對公司的實力有了認同感，對公司中方管理人員也逐漸接納了，對中方的管理模式也逐漸得到認可。

回到南非後，中方管理人員和南非工作人員的溝通變得非常順暢。南非工作人員會分享他們在南非工作時的經驗，指導中方銷售人員應該如何開展工作。中方人員也會尊重南非人員的文化和風俗習慣。但凡是當地的節假日，中方管理人員都會送上祝福。

公司氛圍建立起來後，牛牧然也會邀請南非當地的老板們來中國這邊考察訪問。這樣一來，雙方在文化認同和工作層面都逐漸相互熟悉，市場的拓展就變得容易起來。很快，牛牧然的團隊在南非市場就得到了認可，並且非常順利地把大型儀器和流水線裝入了南非知名的連鎖實驗室。

如今，牛牧然下一個目標是繼續跨越山海完善海外團隊的構建。牛牧然已經與美國、意大利、西班牙、法國等154個國家和地區的醫院達成深度合作。未來，更多的國際市場還需要牛牧然去開拓。

(阿江文/圖)

京港滬港直通車  
升級為夕發朝至高铁

香港鐵路有限公司6月4日宣布，自6月15日起，高速鐵路(香港段)每周五至周一將新增來往香港西九龍站與北京，及香港西九龍站與上海的動臥列車通宵班次，香港與內地人員往來將更加便利。相關車票於6月5日中午12點起發售。

根據安排，6月15日起，北京西、上海與香港紅磡站間開行的普速直通車Z97/98、Z99/100次提質升級為北京西、上海虹橋與香港西九龍站間的高鐵動臥列車D909/910、D907/908次，北京、上海至香港的全程旅行時間分別由24時31分、19時34分壓縮至12小時34分、11小時14分，京港、滬港間實現夕發朝至。高铁服務開啟了又一個高速、舒適及便捷跨境出行的篇章。

港鐵公司表示，隨著西九龍站引入動臥列車，來往旅客將獲得更舒適、安全及可靠的升級出行選項。夕發朝至的優勢讓乘客得以充分利用旅程時間，安排公務或旅遊行程。原有的城際直通車線路在高铁網絡的覆蓋下，大大增強了與內地龐大的高铁網絡其他站点的联系。

據悉，行駛西九龍站至北京西站及上海虹橋站的動臥列車均為十六卡配置，可載約600名乘客。列車由十三卡臥鋪、一卡餐車及兩卡二等座車廂組成。來往上海虹橋的列車還設有一卡高級動臥車廂。

(王昕怡)

大家電回收  
面臨“兩難”困局

正值電商平台年中促銷季，筆者調查發現，在開展“以舊換新”活動的某知名電商平台上，電視、冰箱等大家電回收基本“一口價”：電視機無論品牌、功能、尺寸、是否液晶、使用年限長短等，回收價均為35元，冰箱回收一律60元……

在消費者感嘆“價太低”的同時，部分正規回收企業卻陷入“吃不飽”困境。開展資源回收業務的北京某科技公司工作人員表示，2023年，該公司在北京某地區大家電全年回收數量為1625件。“拆解業務需要大量廢舊家電，而大家電常常收不到，難以滿足公司的產能需求。”該工作人員表示，因為成本較高，他們沒有建立自己的回收網絡，只能依賴其他渠道回收。但一些個體商販、舊電器維修店可能會將收來的舊電器維修之後當二手貨賣掉或者私自拆解。

北京愛分類環境有限公司公共事務部總監徐小婷說，當前，大家電回收處理的兩端(源頭生產和末端拆解處理環節)相對成熟，但中段回收環節存在運行不暢的問題。如回收成本高昂，作業車輛市區通行受限等。

結合家電回收企業實踐，徐小婷表示，期待相關部門完善回收網點建設，推動正規回收企業深入社區開展服務，讓消費者因得到實惠而選擇正規回收途徑。

中國家用電器協會副理事長徐東生建議，流通渠道商具有貼近消費者的優勢，應鼓勵家電銷售商積極參與回收，同時為回收場地建設等提供更多政策支持，加大對非法拆解等行為的處罰力度，鼓勵消費者選擇正規回收渠道。

(施曉娟)

“外貿驛站”  
創造更多商機

今年以來，山東省萊成市石島管理區通過推廣“海運直航+跨境電商+海外倉”等發展模式，全力做好貨物承攬。圖為日前，石島新港口岸，貨輪在裝卸集裝箱貨物。

李信君 攝

## 廢舊紙箱翻新機

廢舊紙箱翻新機，一台完成全過程。投資幾千自己干，新舊加工樣樣行。

網站有視頻：[www.zxjx888.com](http://www.zxjx888.com)

專利人：顧肖飛

電話(微信)：13770145050