

STRIVING IN VIETNAM

为什么中国商人在越南屡屡受挫？
为什么西方企业在越南鲜有传奇？
如何开拓海外市场？

闯荡海外，逐鹿越南，
如何搭台子、建班子、找路子？

一个成功的营销人用亲身经历告诉你，
在越南、在海外，中国企业和中国商人是**如何淘金的**。

卓越、当当、新浪、和讯、腾讯、网易、凤凰等众多网络媒体鼎力推荐！

越南不难

营销在越南

邢 露◎著



中国发展出版社

STRIVING IN
VIETNAM

图说《111》 图说《111》

图说《111》 图说《111》

越南不难

营销在越南

邢露◎著



中国发展出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

越南不难: 营销在越南 / 邢露著. —北京: 中国发展出版社,

2011. 9

ISBN 978-7-80234-650-5

I. 越… II. 邢… III. ①企业—对外投资—研究—中国—指南
②投资环境—研究—越南 IV. ①F279.23 ②F133.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第050549号

书 名: 越南不难: 营销在越南

著作责任者: 邢 露

出版发行: 中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街16号8层 100037)

标准书号: ISBN 978-7-80234-650-5

经 销 者: 各地新华书店

印 刷 者: 北京科信印刷有限公司

开 本: 720×960mm 1/16

印 张: 16.25

字 数: 220千字

版 次: 2011年9月第1版

印 次: 2011年9月第1次印刷

定 价: 35.00元

联系电话: (010) 68990646 68990692

购书热线: (010) 68990682 68990686

网 址: <http://www.developress.com.cn>

电子邮箱: cheerfulreading@sina.com

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页, 请向发行部调换

两年前，我曾想过要策划一本关于越南的书，当时只是觉得越南和中国有太多微妙的关系：同处中华文明圈，有相似的文化传统；同为社会主义国家，有接近的意识形态；同在“改革开放”，有类似的经济发展历程。另外，越南和中国在近代史中都经历了反抗外来侵略的斗争，而且两国之间还存着在无法回避的地缘政治问题……种种穿越时间与空间的因素纠缠在一起，给了时下爱好投机的国人一个感觉——中国的昨天就是越南的今天，中国的现在将是越南的未来，如果你的商业嗅觉够“灵敏”，你会成为越南这个新兴市场中的“先知”。

然而，写这样一本书，要对宏观经济走势有所把握，要对越南以及整个海外市场有所了解，要有顺畅的文笔……种种限制困扰着我，以至于迟迟找不到合适的作者。于是，也就搁置了下来——直到我认识了邢先生。他有带领团队在越南以及整个东南亚开拓市场的经历，有静下来写点东西的爱好，更

重要的，他是一个真正的营销人。正是这一点，使得他对越南以及整个海外市场有着深刻而独到的见解。这些都超出了我原有的设想，相信也会对大家有所启迪。

我们为什么要“走出去”？为什么要选择越南？为什么中国商人在越南屡屡受挫？为什么西方企业在越南鲜有传奇？在越南市场上企业最需要的是什
么？为什么在中国的成功经验到了越南就失灵了？对于如今正摩拳擦掌准备在
海外闯荡一番的中国企业和商人来说，最缺乏的便是静下来想想这些问题。如
果您没想过也不用慌张，因为本书已经为您提供诸多参考答案。

书中的几十个故事都源自邢先生的亲身经历，涵盖大到文化、政治，小
到风俗、餐饮的方方面面。我在编辑本书的过程中常常不小心成了“听众”：
闷热的午后，凉爽的咖啡馆里，靠窗的桌子旁，一边抿着冰咖啡，一边听老朋
友娓娓道来……相信大家也会有这样的感觉。读过本书后，您会发现自己竟然
能够复述其中的情节，因为这些故事都太独特了，如果您对海外市场或者营销
问题感兴趣的话，是绝不会忘记的。

另外，我还要强调一下：即使您对海外市场不感冒，书中的营销“传
奇”也会让您眼前一亮。真正的营销不是照本宣科的教条化，不是“把斧子卖
给美国总统”的小聪明，而是统揽全局、亲力亲为的大智慧。在时下中国浮躁
的经济生活中，这愈发显得弥足珍贵。

本书在出版过程中得到了越南中国商会胡志明市分会 (<http://cbah.org.vn>)
的大力支持，在此，我们和作者向越南中国商会胡志明市分会的全体工作人员
表示衷心的感谢！

STRIVING IN VIETNAM

推荐序一

如果你是一个商人，请不要把这本书的内容当作商业上的经验之谈，而要品出文字背后的心态，悟出故事背后的逻辑。更进一步，如果能从本书中学会以东方思维去看中国拓展海外商业的原生态状况，或许会更有收获。

如果你不是一个商人，请不要把这本书当作一本杂谈轶事的读物，而要感触其中时代的脉搏，体会一种内在的普世价值观。如果你能明白，这是源于东方思维对于陌生世界的思考，或许更有价值。

初读此书，感觉更像是家长里短，琐琐碎碎，和作者一起去经历。从新奇到好奇，从好奇到麻木，从麻木到无奈，从无奈到忍耐，从忍耐到理解，从理解到化解，从化解到自如，从自如到超脱。

如果对比一下西方地理大发现时期的各种笔记、游记，你会发现，所有对新世界的了解，都是从这些琐琐碎碎开始的，比如鸟长得不一样，人长得不一样，路不一样，房子不一样，一切的一切都不一样，诸如此类才是认识的开始。

本书也是这样。从严格意义上讲，中国的地理大发现比西方晚了500年，以至于对近在咫尺的、文化同源的越南我们都那么陌生。以往我们对世界的看法都是转译西方的看法。直到最近，我们中国人才真正开始向全球进军，才有了属于中国角度的叙述，而此前的华侨在世界各地的奔走，都不算是有整个民族意义的。在这个时期，世界忽然和地图上的不一样了——变得生动、立体，而又复杂多变。本书正是这种属于中国视角的对世界的叙述。

对于我们来说，这个全新世界的任何一个角落（比如，这个很小的国家，越南），都充满谜团和新奇。对我们来说，如同孩童面对世界，任何事物都是新鲜的，任何一个细节都是没有经历过的——尴尬的是，面对这些新奇事物的人，不是孩子。

从这个角度来说，本书作者与他人最大的不同是有一颗孩童的心，让自己归零，从而能够接纳越南的风土人情，在越南一路走下来。就如孩童的成长，虽然会摔跤，但那种感觉是快乐的，越摔越结实，而不同于老年人的“怕摔跤”——心态使然吧！

只有具备这种心态，才会产生属于这个时代的中国商业文化的种子，并在全世界落地生根。换个角度，如果没有这种心态，当地的生态环境就会扼杀你的生存空间。适者生存，这不是残酷，而是一种竞争的美丽。相信您一定会在书中的“慢慢来”、“找身份”、“拉关系”等细节之中，发现这种美丽，感受到久违的共鸣。

本书从始至终没有惊人之笔，没有耸人听闻的故事。一切平常，娓娓道来，颇有些禅的意味，在朴实、普通、平淡的事物中寻求真谛。禅的修行，不

在于惊天地泣鬼神，而在于回归世界的本来面目。找办公室、找员工、找供应商、跑政府机构等，全都是看似普通的事情，但由于是在海外的环境中，又可以说，这里没有一件事能够轻轻松松完成。难得的是平常中的异常，简单中的无奈，常识中的盲点。不在这种最普通事情上进行对照，还真是难以说清个中原委！

从这个角度出发，我在阅读中，常常有这样的感觉：这些故事，这些经历，其实是一种人生的修行，是中国人拓殖海外必须经历的修行，是对一个完全不同的世界的接纳和改造。如果把它放大到千万个海外经商的华人命运中，则是整个民族修行的一部分。千千万万的海外经商者以何种心态去锤炼自己在商业上的修为，就成了事关这个民族命运的事情。能否见微识著，就要看个人的人生厚度了。

读罢此书，感觉行文中浸透着儒的气度、道的超脱、佛的睿智。入乡随俗，落地生根，做事情实事求是，急切而不焦躁，婉转而不退缩，担当而不鲁莽，这是儒的气度。若即若离，同行而不迷失自我，随时能够跳出母国文化对自己的羁绊，能够对困难采取恰当的态度，能够反观中国文化和他国文化，这些都是道的超脱。不超脱，看不清，说不明。细碎中看到机会，平常中领悟门道，传闻中推究源流，这又是佛的睿智。

因为有了这三个要素，读罢此书的另一个感受，是安静。有一种难以言表的安静。中国文化的底色是宁静的，无论面对多么让人激动的事情，内心都是平和的，即便是躁动，也是宁静底色上的舞蹈。这与西方文化下成长起来的人的心境完全不同。我曾经设想，如果本书由一位西方人来写，同样的故事，

恐怕会耗尽炫耀夸张之能事吧！而本书呢，就如同《大唐西域记》一般——说了，讲了，理解了，却决然感觉不到作者的洋洋自得。

安静，真好。

安静的心，面对沸扬的世界；安静的心，穿透躁动的世界；安静的心，驾驭焦灼的世界。

来了，无喜；去了，安静。这样，才是真正的大国气度，才能开拓更大的未来。

从这本薄薄的书中，我看到了未来的中国，看到了未来的中国人，那样熟悉，和2500年前一样熟悉。

我从来没有想到，中国最具典型的三种文化基因在一个最为普通的当代帅哥身上，在他伴随中国走向世界的洪流中，忽然绽放了！这也说明了，属于中国文化的思维方式、视角和行为，能够有效面对全新的世界。大而言之，如果有千万个和作者一样的人去积累、去论述、去诠释，必将在中国传统文化之上孕育和发展出全新的、伟大的、具有全球意义的东方商业文明来！想到这里，不禁万分激动！

这，何尝不是历史的呼唤！

开卷，欣然；合卷，期待。

李金良

2011年6月16日凌晨

STRIVING IN VIETNAM

推荐序二

“越南，越南，越来越难；河内，河内，越活越累。”这是十年前刚到越南时，同事对我讲过的。初来乍到，既是“聋子”、“哑巴”又是“瞎子”——不懂当地语言，面对繁重的工作，其难度可想而知！实话实说，是一种不服输的韧劲让我留了下来。

十年来，我和我的同事们通过自己的付出和相互鼓励，带领越南新希望团队与全世界顶级同行同台竞技，把“NEWHOPE”这个大旗牢牢地插在了越南领地上。如果早一些读到《越南不难》这本书，我们的海外步伐无疑会更快些。

工作期间，我也接待过许多政府、商务考察团，被问得最多的就是：越南到底落后中国多少年？因为战争，越南男少女多，是不是一个男人可以娶多个老婆？答案就在本书中：作者从越南的人文历史、风俗习惯、法律法规、经

济发展、投资政策到市场环境，都做了很全面、详细的介绍。尤其在实战操作领域的指导性很强，为来越南投资、学习、旅游的同胞们，提供了一条熟悉越南的捷径，告诉大家为何“越南不难”。

希望本书能够帮助越来越多的中国公司在越南扎下根来，枝繁叶茂，开花结果！

邵 军

2011年7月10日

Spring in Vietnam

目 录

引 言 / 1

第 1 章 “CÚ TÙ TÙ” 的世界第二高速 / 7

无论何地，比经济表象更为深刻的往往是其背后的文化内涵。越南经济的高速增长和越南人“CÚ TÙ TÙ”（慢慢来）的生活态度看似格格不入，但是细细品味越南的自然、历史和社会特点后，你会发现答案渐渐变得清晰起来。

“CÚ TÙ TÙ” / 9

自然因素 / 11

历史的沉淀 / 14

社会结构 / 17

经验与教训 / 19

第 2 章 寻找合作伙伴 / 23

众里寻他千百度，踏破铁鞋无觅处。在海外的企业无论如何也免不了和当地的合作伙伴打交道。选择合适的上下游伙伴才能为你的海外战场扫清障碍，这不仅需要合规的流程，更需要理解他们的文化习惯。

选择与努力 / 25

供方 / 27

“同床异梦” / 30

最后两英里 / 32

经验与教训 / 34

第3章 合法的身份 / 37

尽管大家使用的方法不同，但都在为拥有一个合法的越南身份而努力着：娶越南的媳妇、使用当地员工的身份成立公司、开代表处、申请设立分公司……大家各有各的幸福和苦恼。但是一定不要忘记，真正考验你的还是市场。

后WTO时代 / 39

场地 / 41

代表处 / 43

Janiel的牌照 / 46

经验与教训 / 48

第4章 劳工 / 51

如何理解招工难？如何制定工时、休假和保险的细节？如何应对罢工？初到越南的企业往往简单地期望通过工厂转移来降低成本，但如果没有一定的市场基础，仅仅考虑到越南人力成本便宜，往往是容易吃大亏的。

招工 / 53

工时、休假和保险 / 55

罢工 / 57

临时性秘书 / 59

经验和教训 / 61

第5章 核心团队 / 63

核心团队的建立是考验主管的核心问题。如何平衡男女员工比例？如何理解越南北方人和南方人的差异？如何管理海外军团？如何对团队进行本土化？这些问题都是重中之重。正所谓“军中所胜，究在人而不在器”。

南北和男女 / 65

海外军团 / 68

越侨和留学生 / 70

本土化 / 72

经验与教训 / 74

第 6 章 越南营销4P / 77

Patience (耐心)、Payment (支付方式)、Proclaim (宣称)、Practice (实践), 越南营销的4P是一个逆向思维的过程。科特勒从消费者出发来营销, 可谓形而上者谓之道, 那我们就从帮助业务人员解决实际问题的角度出发, 做一些形而下者谓之器的工作和思考。

PATIENCE (耐心) / 79

PAYMENT (支付方式) / 81

PROCLAIM (宣称) / 84

PRACTICE (实践) / 86

经验与教训 / 88

第 7 章 越南式销售 / 93

越南销售的江湖上充满了传说; 有将众多合作伙伴当做棋子的代理商, 有名不见经传的隐形冠军, 有满面伤疤的金牌业务员……在这些传说背后, 如何能够保证自己持续聚焦在组织目标上, 而不被日常事务牵着鼻子走? 这就是需要业务主管细心掂量的大问题了。

银烛台 / 95

隐形冠军 / 97

搞定你的VITO (高管) / 100

指南针 / 102

经验与教训 / 103

第 8 章 公共关系 / 107

不管是和关键的部门建立长期公共关系, 还是和街头巷尾的政府工作人员打交道, “关系”始终是个很奇妙的东西, 它会影响我们工作和生活的方方面面。锻炼好“享受”、“无所谓”的心态, 相信会对你有所帮助。

关系 / 109

海关 / 111

公安 / 114

积善 / 117

经验与教训 / 118

第9章 日常工作 / 121

办理知识产权注册手续、充分利用银行、合理筹划税务……除了这些实用的信息之外，看似与工作无关的餐饮，也是日常信息交流、情感交流的重要方式，如果能够有两手这方面的优势，应该能够对工作有所帮助。

知识产权保护 / 123

银行 / 125

税务 / 127

饮食男女 / 129

经验与教训 / 131

第10章 八小时以外 / 133

事实上，很多在业务方面有所突破的员工并不是那些一天到晚工作非常刻苦的人，而是在工作之余，不忘娱乐观光的人。看似“不务正业”的吃喝玩乐可以带给我们正常的精神状态，同时，这些娱乐也是了解当地生活的一种方式。

上班下班 / 135

吃 / 136

喝 / 138

玩乐 / 141

经验与教训 / 143

第11章 WHY VIETNAM / 147

如果你问在越南的中国公司：你们为什么要来越南？也许十个公司可以给出你五六种答案。在“中国化”就是“世界化”的今天，为什么会有很多企业投入精力开拓海外市场呢？难道都是为了所谓国际化的梦想？

企业的四面楚歌 / 149

长寿的企业 / 151

越南特色 / 153

数字看越南 / 155

越南, 谁的机会 / 157

第12章 如何做越南的可行性分析 / 161

如何选择市场调研公司? 如何分析市场机会与竞争对手? 如何分析成本与盈利? 如何设计盈利实现周期? 如何进行风险分析? 这些看似在中国轻车熟路的问题, 到了越南都会有所不同。本章将通过众多案例详解个中经纬。

市场调研公司 / 163

市场机会与竞争对手分析 / 165

成本与盈利分析 / 168

盈利实现周期设计 / 169

风险分析 / 171

附 录 / 173

越南服装市场机会检索 / 173

IT行业的黑与蓝 / 175

外派员工学习手册 / 177

专利、商标申请流程与参考资料 / 195

代表处成立流程与参考资料 / 199

超市进场合同样板 / 212

可能用得到的网站和单位地址 / 233

供参考的餐饮娱乐场所地址 / 234

后 记 / 239

STRIVING IN VIETNAM

引言

2010年，中国—东盟自由贸易区正式成立。这个排在北美自由贸易区、欧洲经济区之后，经济规模第三大的世界性自由贸易区，涵盖了超过19亿人口的市场，有着丰富的资源与地理优势。它的成立使得越来越多的国内企业将眼光投向了东盟。

对于众多外贸依存度较高的企业来说，这一自由贸易区的成立意味着将会带来巨大的资源市场和消费市场机会，提供更多的贸易便利和额外的人口红利；对于原先计划立足本土市场的企业来说，在刚刚接受完金融危机的洗礼之后，或是面临国内产业结构调整 and 人民币币值波动带来的双重压力，或是面临着国际市场的更多机会，使得许多企业开始提前考虑自己的国际化进程。

东盟十国按照加入时间的先后顺序，分为老六国和新四国。老六国包括：新加坡、马来西亚、印度尼西亚、菲律宾、泰国、文莱。新四国包括：越南、柬埔寨、缅甸、老挝。越南作为东盟新四国成员之一，有着与中国相类似的国体政体，有着8600万的消费者和丰富的劳动力市场，拥有铁、钛、煤、石