

# 16

## WEGE, WIE SIE DEN **CHINESISCHEN MARKT** ALS UNTERNEHMEN ERREICHEN

- Stellen Sie sicher, dass Webseite, Blog und Buchungsprozess mobil-optimiert ist. Chinesische Reisende buchten im Jahr 2016 am ehesten übers Handy (TripBarometer).
- Benutzen Sie die Social Media-Plattformen Weibo (englische Oberfläche), QZone und Kaixin001, um die größte Bevölkerung in der Welt zu erreichen - etwa 381 Millionen nutzen Social Media seit 2014 (Statista).
- Finden Sie chinesisch sprechende Mitarbeiter oder arbeiten Sie mit einer Werbeagentur in China zusammen, wenn Sie Social Media-Anzeigen in China veröffentlichen wollen.
- Nutzen Sie eine professionelle Mandarin-Übersetzung auf Ihrer Website, sonst wenden sich potenzielle Kunden ab.
- Nutzen Sie Inhalte in Mandarin auf Ihrer Website, vielleicht auf Ihrem Blog, um chinesische Kunden anzuziehen und auf der Suchmaschine wie Baidu aufgelistet zu werden
- Konzentrieren Sie sich nicht nur auf große Gruppen. Geben Sie unvergessliche Erlebnisse für die wachsende Anzahl der allein oder in kleinen Gruppen Reisenden.
- Bieten Sie die unvergesslichen Erlebnisse, die junge Chinesen suchen
- Mundpropaganda ist alles. Bieten Sie Anreize für Ihre bestehenden chinesischen Kunden, Reiseberichte und Informationen mit Verwandten und Freunden zu teilen, vor allem online.
- Publizieren Sie Ihre Firma auf populären chinesischen Mikroblogging-Seiten wie Sina Weibo. Diese ermöglichen den Benutzern Erfahrungen und Produkte gegenseitig weiter zu empfehlen.
- Bieten Sie luxuriöse Erfahrungen an. Der chinesische Markt schätzt große Markennamen und Prestige.
- Versuchen Sie Luxus-Shopping mit Ihren Touren zu verbinden. Luxusmarken sind in westeuropäischen Ländern 30% bis 50% billiger als in China und sehr beliebt (Euromonitor International).
- Nutzen Sie ein Online-Buchungssystem auf Ihrer Website und bauen Sie Ihr Reiseunternehmen als "großen Markennamen" für Ihre chinesischen Kunden auf.
- Konzentrieren Sie sich auf die Leute, die in Städten mit hohem Einkommen leben, wie Shanghai und Peking.
- Vermarkten Sie sich durch beliebte Online-Reisebüros wie Ctrip, Qunar und eLong. Diese Agenturen bieten Flug, Hotelzimmer, Touren und vieles mehr um den chinesischen Kunden glücklich zu machen.
- Akzeptieren Sie auf Ihrer Webseite Buchungen im Voraus. Chinesen neigen zu kurzen Reisetrips und planen diese lange im Voraus, um die Zeit im Ausland auszukosten.
- Ihre Destination wurde in einem Film oder im TV erwähnt? Dann nutzen Sie dies (z.B. durch das Schreiben und Übersetzen relevanter Blog-Beiträge). 20% der chinesischen Reisenden werden durch Filme und TV beeinflusst (TripBarometer).