



Flanders

State of the Art

Flanders International
**Business
Weeks** /2023



E-commerce, branding en marketing in China: online aanwezigheid als sleutel voor succes



Vlaanderen
is internationaal
ondernemen

- I. De digitale economie als motor voor China's groei
- II. Traditionele en Cross border E-Commerce
- III. Marketing strategie
- IV. Tips & Tricks



I. De digitale economie als motor voor China's groei

China : de grootste e-commerce markt wereldwijd

- In de eerste helft van 2023 was de online retail verkoop in China goed voor meer dan 900 milj Euro (13,1% stijging), waarvan bijna ¾ fysieke goederen (10,8 % stijging).
- Meer dan ¼ van alle retail verkoop van consumptiegoederen gebeurt online.



E-Commerce



Sociale Media

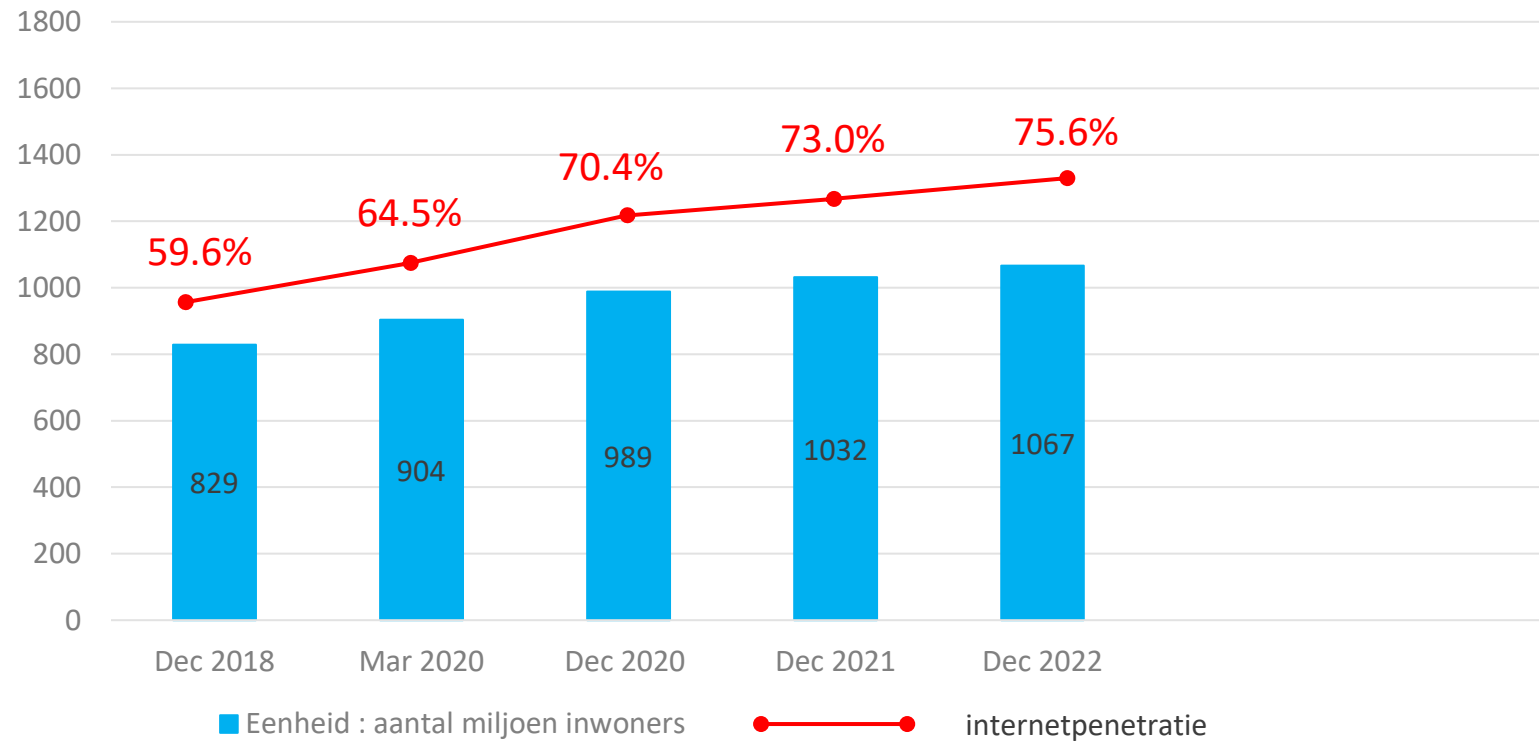


Little Red Book





Evolutie aantal internetgebruikers in China Dec 2018 - Dec 2022 (in milj) en internetpenetratie





Aandeel van gebruikte toepassingen



Communicatie
99%

Online Video's
94.5%

Online Betaling
85.7%

Online Opzoekingen
81.5%

Online Shopping
79.7%

Online Nieuws
77.1%

Online Muziek
67.9%

Live Webcast
59.8%

Online Games
57.4%

Online Lectuur
49.7%

Online Take-Out
43.5%

Online Onderwijs
40.5%

Online Taxi-vervoer
36.2%

Online Gezondheidszorg
29.4%

De '80-ers, de Y- en de Z-generaties als drijfkracht voor de online verkoop



Keeping up appearances



Online shopping as default



Revival of the Chinese traditional culture

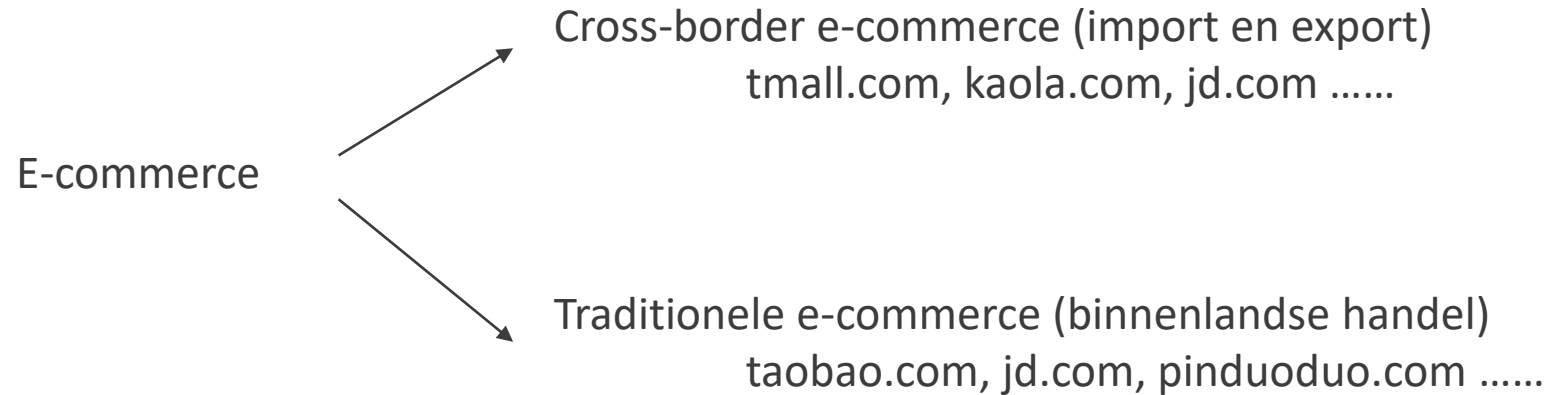


What do the neighbors think ?





II. Traditionele en Cross Border E-Commerce in China



De grote platformen voor sociale media maken intussen ook sterk deel uit van de het online verkoopsverhaal

wechat.com, douyin.com, kuaishou.com

Traditionele E-Commerce

1. Alibaba

- Taobao
- Tmall
- (Tmall Global)

2. Tencent

- WeChat
- WeChat Discover – We Business
- WeChat Group

3. ByteDance

- Douyin Mall
- Korte video's
- Livestreaming



Vlaanderen
is internationaal
ondernemen



1. Alibaba - Taobao



- Grootste e-commerce platform in China, in handen van Alibaba
- > 800 miljoen actieve gebruikers per maand in Q2 2023
- > 1 biljoen producten



Taobao Live Stream





- Flagship stores, staat voor 'veiligheid en kwaliteit'
- Shopping festival fenomeen, gelanceerd door Tmall





Duvel Flagship Store



Hoegaarden Flagship Store





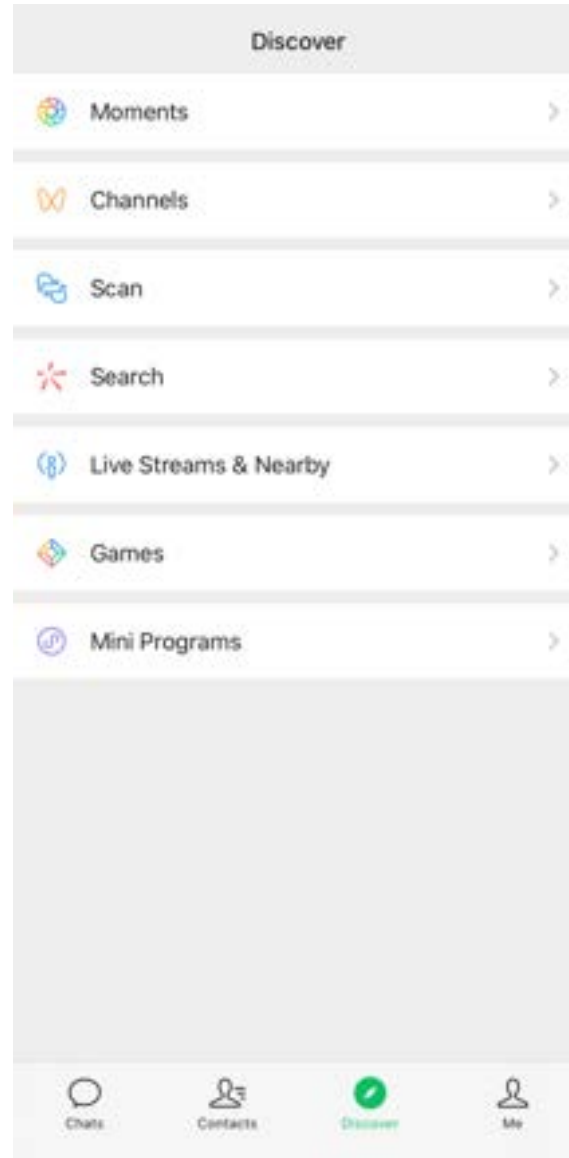
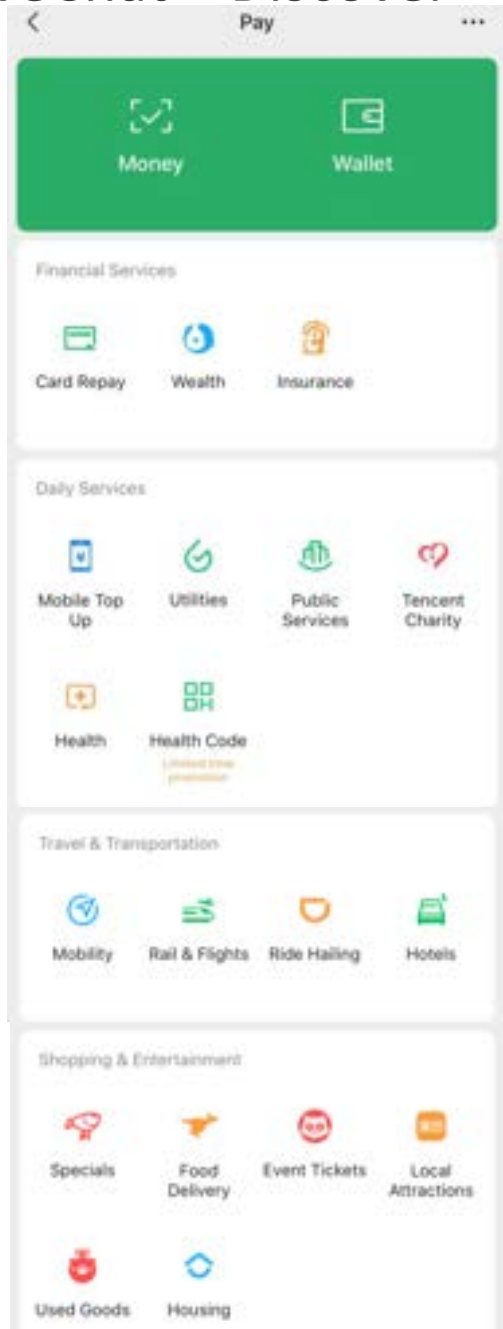
2. Tencent – WeChat



- 1.26 biljoen actieve gebruikers wereldwijd
- Messaging, sociale media, mini-programma's en online betalingen
- Dagelijks > 450 miljoen actieve gebruikers van de WeChat Mini-programma's



WeChat – Discover - WeBusiness



Chats



Persoonlijk Contact

Group Chat

Official Accounts

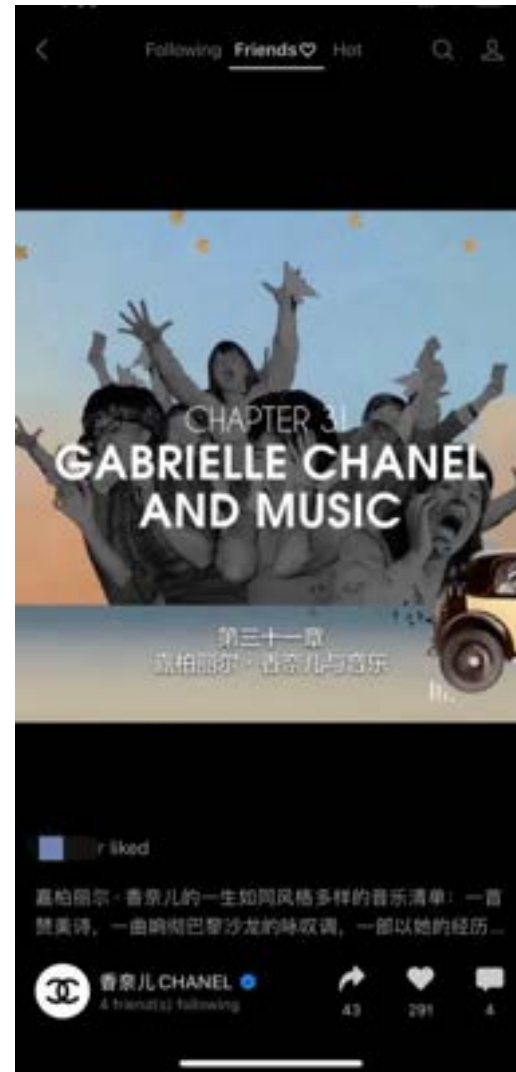
Discover - We Business Era



Moments (vs Facebook)



Channels (vs TikTok)



Live Streams (vs Instagram)



Mini Program (vs APP/.com)

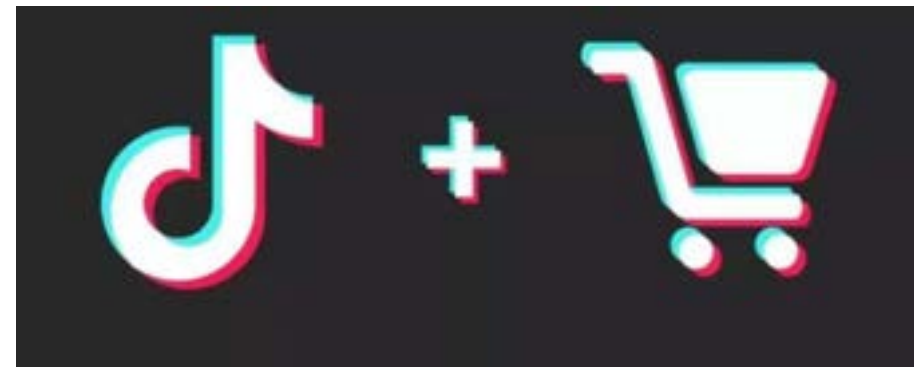
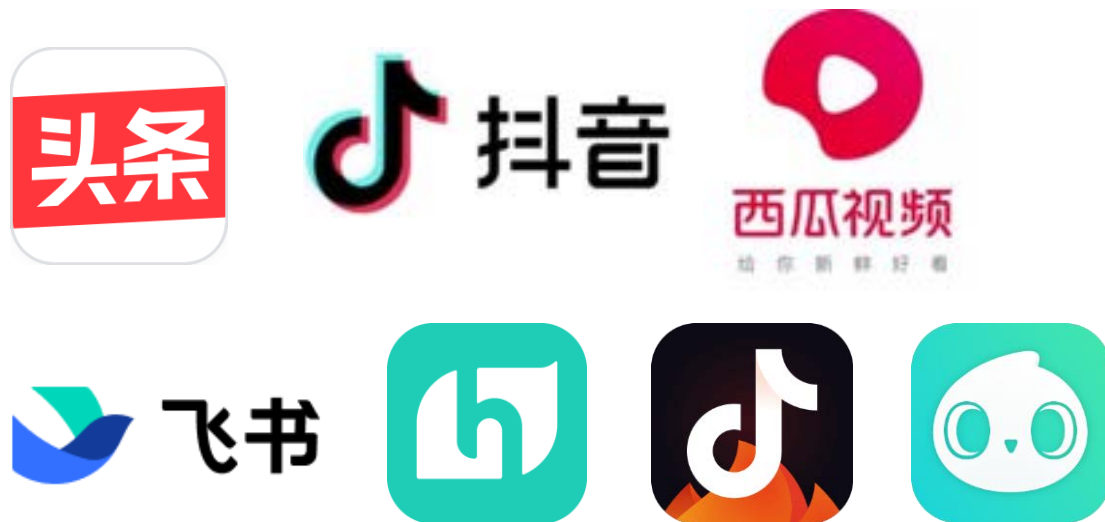




3. ByteDance - Douyin



- Dagelijks 6 biljoen actieve gebruikers
- Social media, livestreaming en shopping
- > 179 biljoen Euro handelsvolume in 2022





Channels



Live Streams



Douyin Shopping



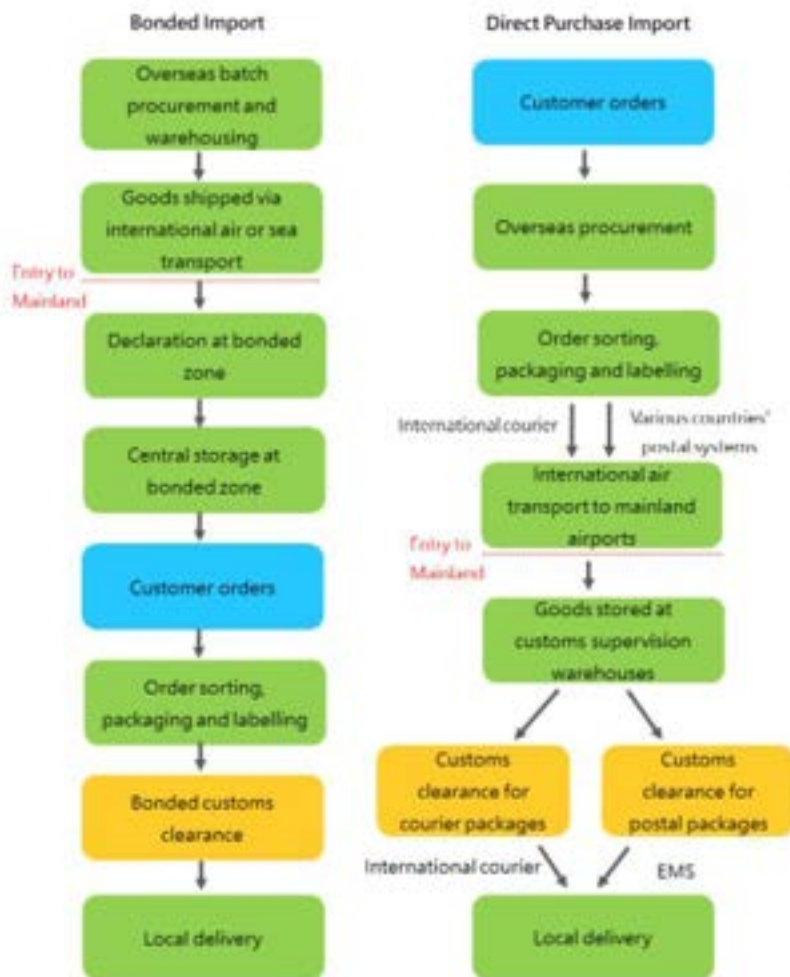


Cross-border E-Commerce in China

- Uitbreiding van het aantal categorieën goederen die via CBEC mogen verhandeld worden (nu bijna 1500)
- Uitbreiding van het aantal steden/regio's die CBEC mogen drijven
- Uitbreiding van het aantal opslagruimten in het buitenland, louter voor CBEC gebruik
- Nieuwe ondersteunende maatregelen, zoals
 - Gebruiksvriendelijkere douane controle
 - Betere service voor omruiling en terugzending goederen
 - Gemakkelijkere medicijnenimport via CBEC
 - Financiële incentives
 -



2 modellen van CBEC import



Taking cross-border e-commerce as an example, suppose that the retail price of a high-end cosmetic product is Rmb500, its import tax rate 0%, value-added-tax (VAT) rate 13% and import consumption tax rate 15%:

a. For imports under general trade, the consumption tax and VAT are Rmb88.24 and Rmb76.47 respectively:

$$\text{Import tariff} = 500 \times 0\% = 0$$
$$\text{Consumption tax} = [500 / (1 - 15\%)] \times 15\% = \text{Rmb}88.24$$
$$\text{VAT} = (500 + 88.24) \times 13\% = \text{Rmb}76.47$$
$$\text{Total} = 0 + 88.24 + 76.47 = \text{Rmb}164.71$$

b. For imports through cross-border e-commerce, a lower integrated tax for is levied:

$$\text{Import tariff} = 500 \times 0\% = 0$$
$$\text{Integrated tax} = (0 + 88.24 + 76.47) \times 70\% = \text{Rmb}115.30$$



Wie koopt via CBEC ?

Chinese CBEC consumenten:

Opleiding



90%
Hoger Middelbaar Onderwijs +

Leeftijd



75%
CBEC shoppers zijn jonger dan 35

Frequentie



55%
Minstens één aankoop per maand

Income

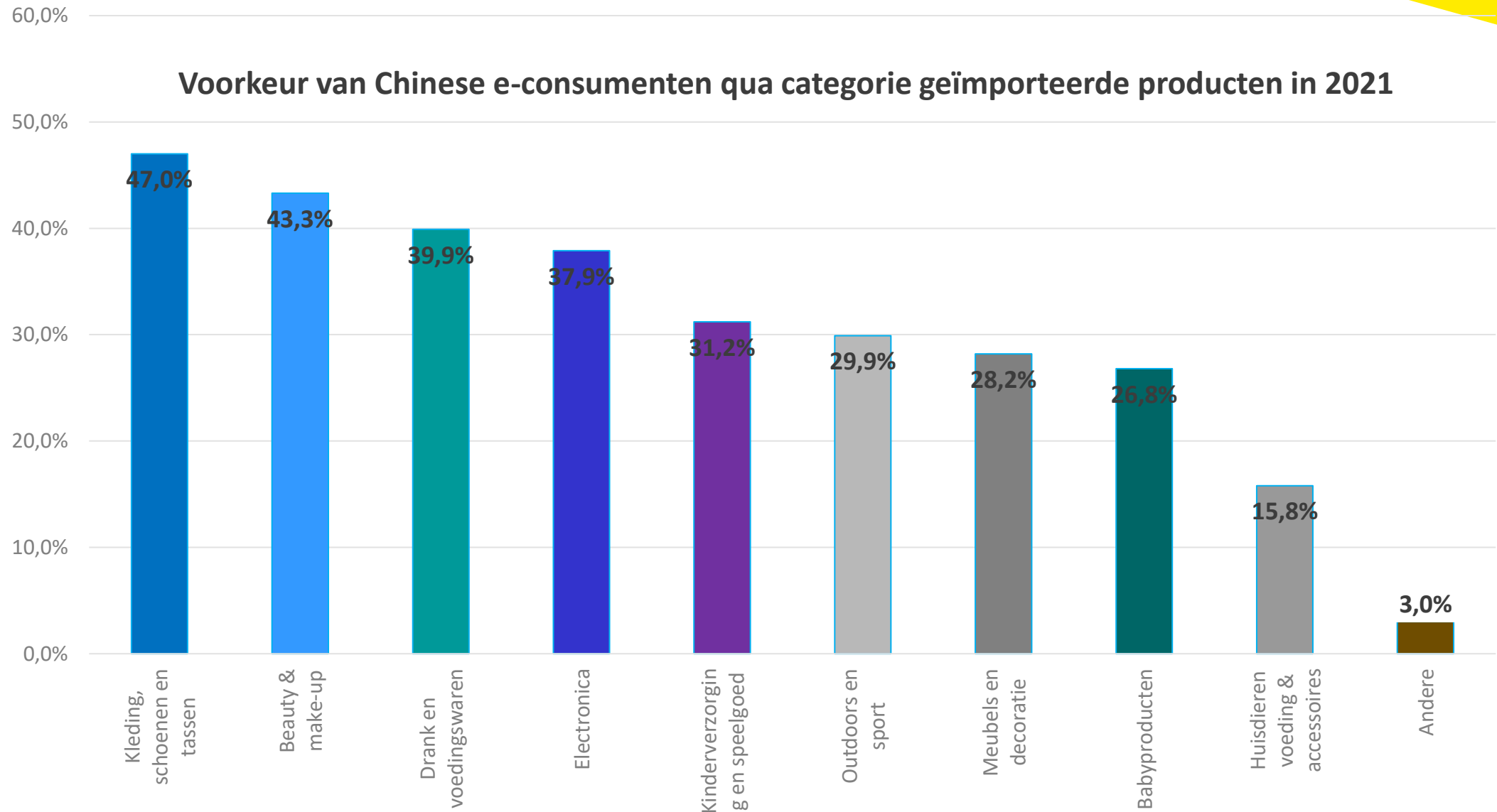


52.5%
Maandinkomen boven RMB 10,000 (1280 Euro)

Source: iMediaResearch WalktheChat. CECRC



Westerse producten blijven populair



De Boomers

Cosmetica & Huidverzorging
Opkomst van lokale Chinese merken



Huisdieren
Een sterk groeiende industrie op zich !



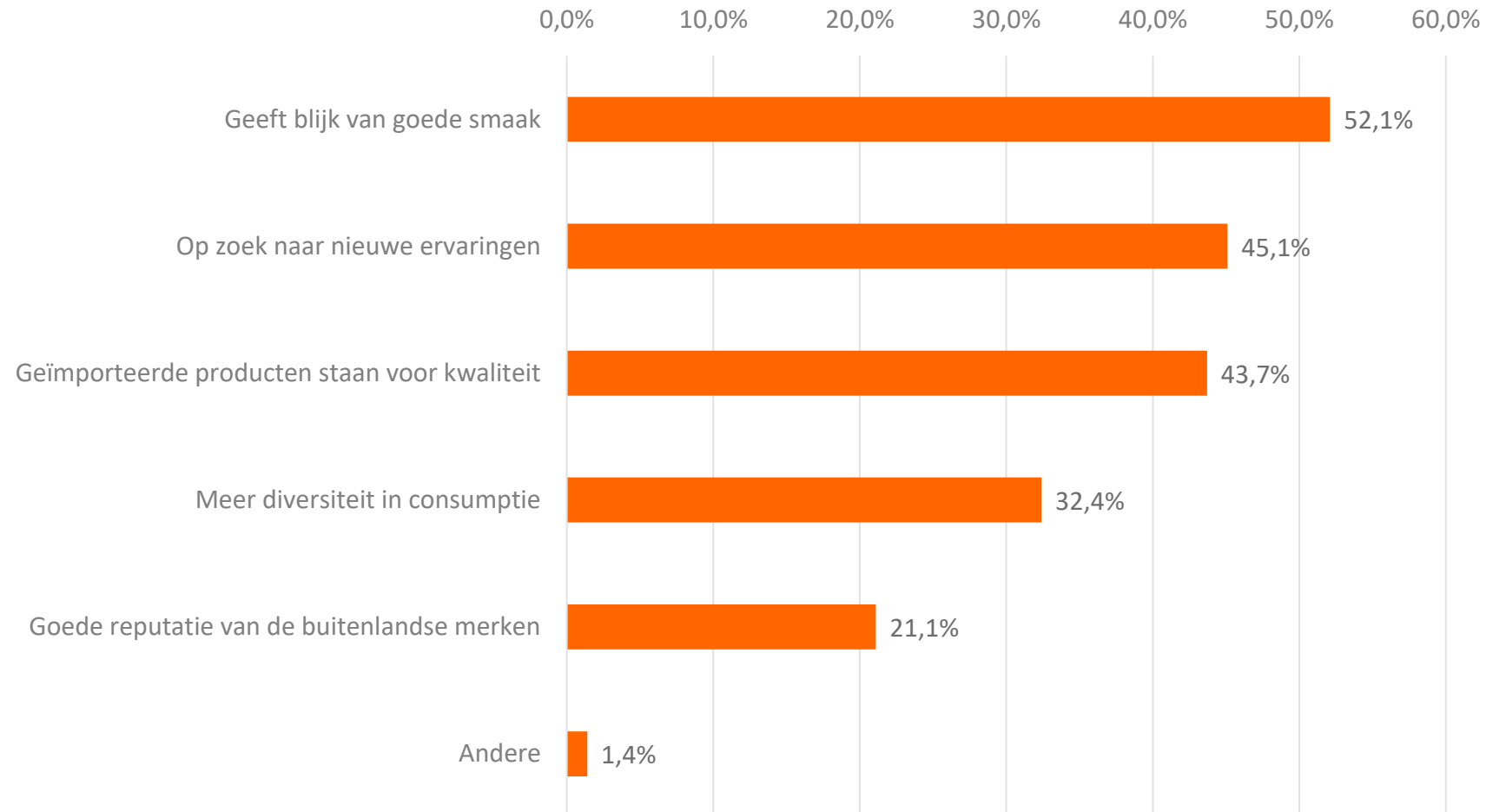
Gezonde voeding en levensstijl
Uitbreiding over heel de lijn :
electronica, snacks, producten
voor baby's en jongeren...



Outdoors & sport
Camping, skateboarding,
hiking, etc.

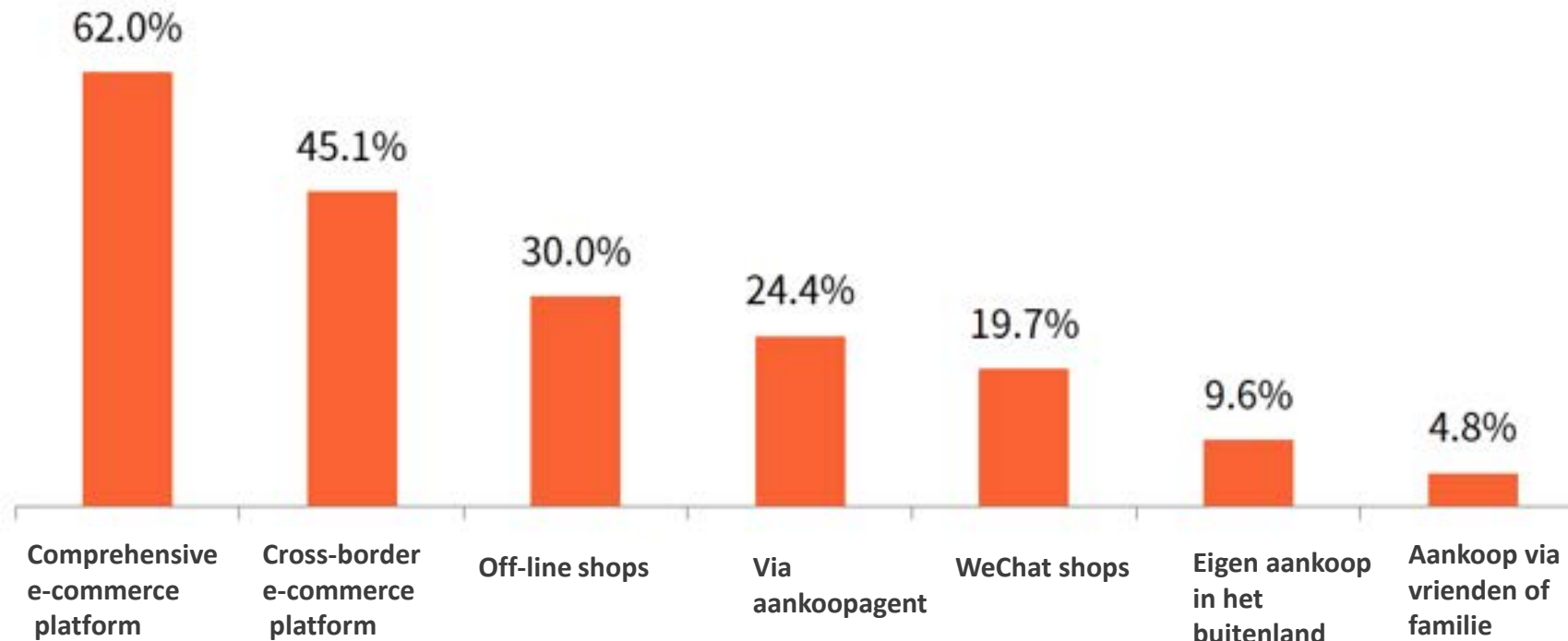


Waarom kiest de jonge Chinese CBEC consument voor buitenlandse producten ?





Waar kopen de jonge CBEC consumenten hun geïmporteerde producten ?



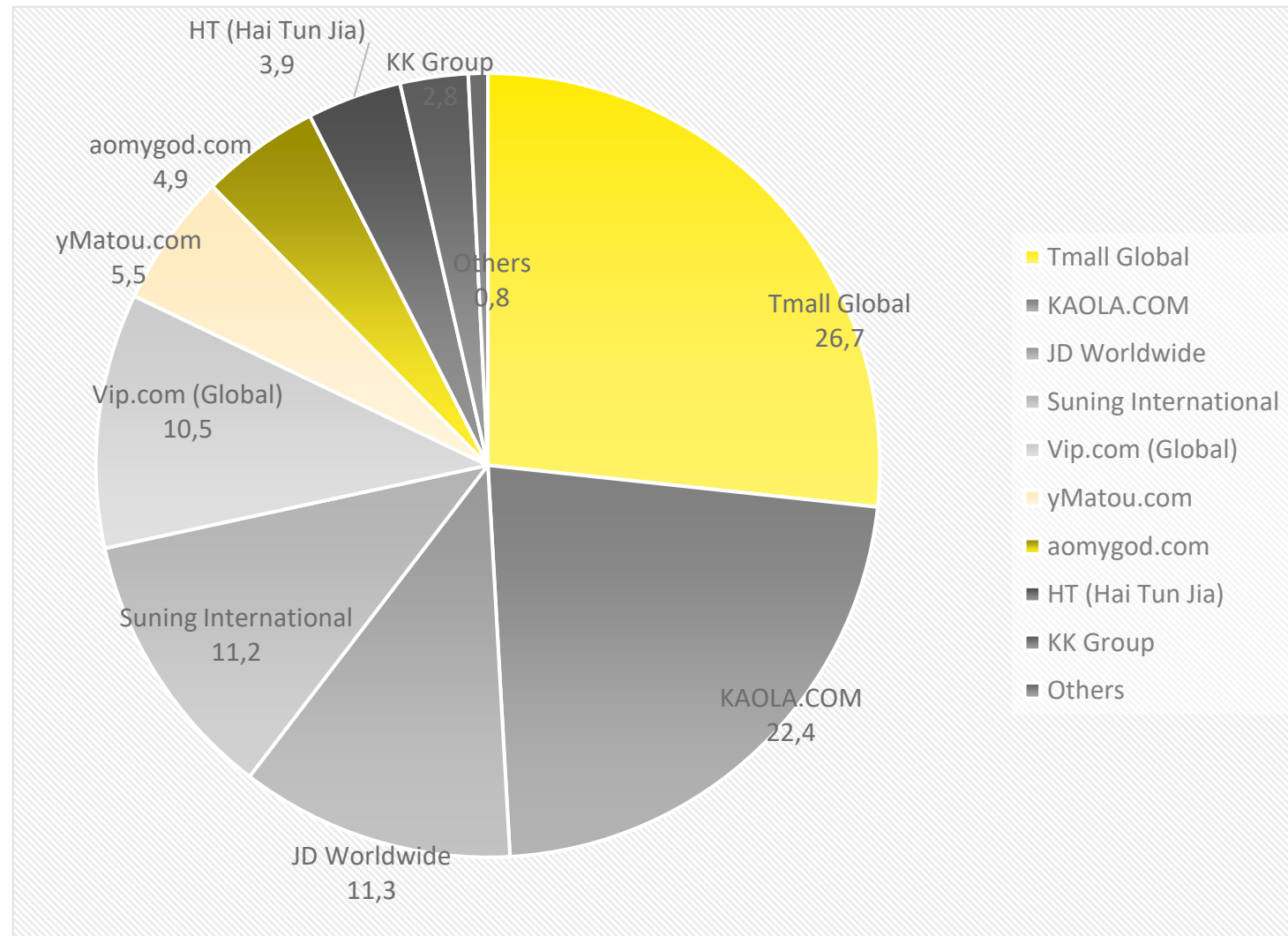


Voornaamste CBEC B²C platforms



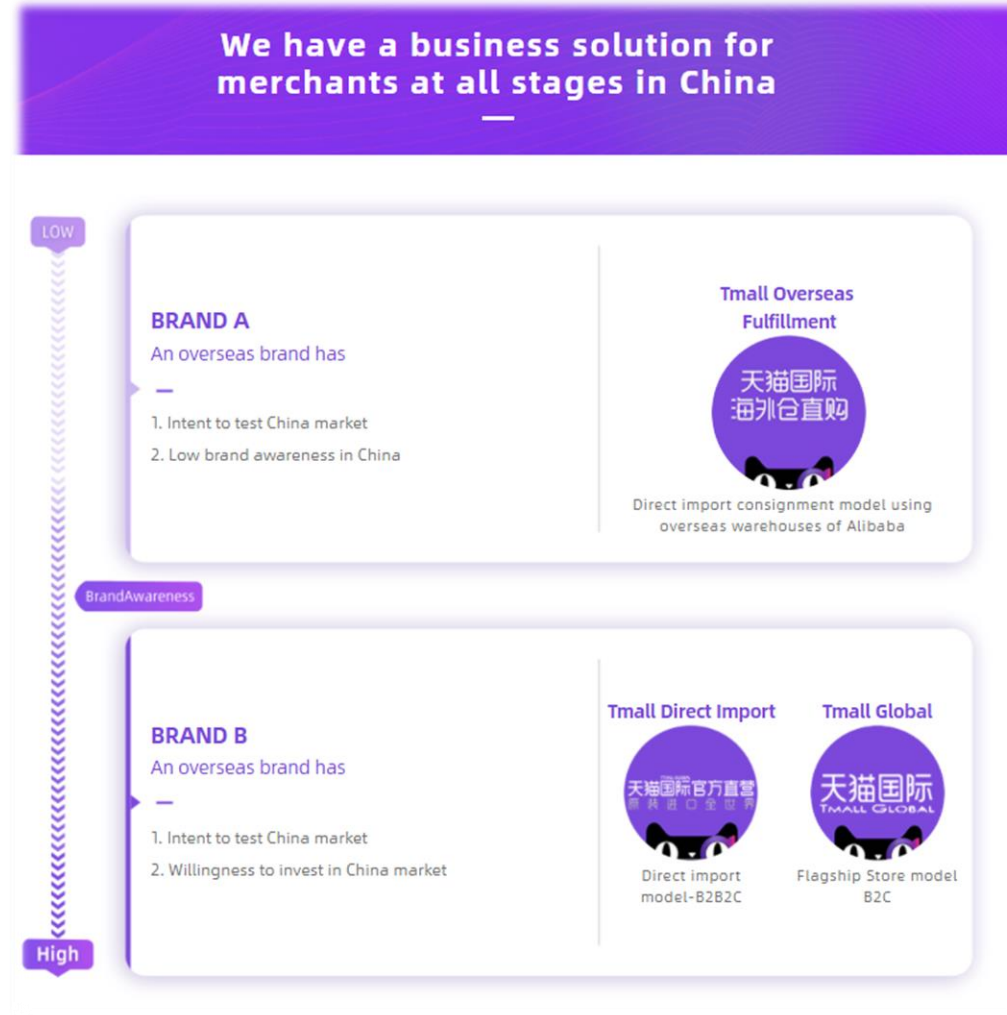


Aandeel van elk van de CBEC platforms, 2021





- Cross-border platform voor buitenlandse bedrijven zonder legale entiteit in China
- Meer dan 9000 merken, 6400 categorieën



<https://merchant.tmall.hk/>



Voornaamste CBEC B²B platforms

XINGYUN | 行云
GROUP | 集团



KJY 跨境翼
WWW.KJY.COM

III. Marketing strategie

1. Hoe en wanneer ?

- Shopping Festivals
- Livestream
- Key Opinion Leaders

2. Inhoud

- Storytelling – brand linking
- Handelsmerk



Vlaanderen
is internationaal
ondernemen

1. Hoe en wanneer ?



Shopping Festivals



Livestream



Key Opinion Leader (KOL) Marketing



Shopping Festivals



Double 11 campagne 2022 op Alibaba:

- 250,000 merken en 5 miljoen verkopers
- 43.6 biljoen Euro verkoopsvolume
- > 100 merken verkochten al voor meer dan 100 miljoen EUR binnen het eerste uur, waarvan > 50% Chinese merken



- Korting
- Geschenken
- Nieuwe productlanceringen



Livestream



“The future of shopping will be more dynamic, interactive, and driven by real-time feedback. Livestreaming offers a peek into that future and new possibilities.”

----- Head of content operations at Taobao Live.



Key Opinion Leader (KOL) Marketing



- Austin Li (Li Jiaqi), “King of Lipstick”
- 380 lipsticks in 7h live-stream
- US\$145 mio verkoop voor Alibaba



2. Inhoud

Duvel Flagship Store TMALL

【3.8抢先购】白熊啤酒 啤酒 小麦啤酒 精酿啤酒 330ml*24瓶装
 品味国际友人，品味国际，国际品牌啤酒

天猫3.8节 品牌限时抢购，限时优惠！

原价 ¥329.00
 券后价 **¥288.00**
 立减 ¥30.00 (付定金立减)

产地 上海 至 广州+大湾区+快递 0.00
 付尾款后3天内发货

预计销量 109

加入购物车 17 立即购买 144

数量 1 件 库存9999

立即购买 ① 查看详情从商品页面出图 什么是可分期

¥87.87x3期 (含手续费) ¥44.93x6期 (含手续费) ¥23.11x12期 (含手续费)

立即付定金¥30.00

在比利时官方语言荷兰语中，“VEDETT”意为“熊”，在无数啤酒爱好者的口中，VEDETT一直是个性、独特和时间的代表，既复古又新潮的标签，不啻为产商所创最十足的招牌，以及其自身最独特和啤酒文化的精髓滋味，让人一喝就忍不住爱上它！

产品信息

享受清醇滋味
 来自比利时的白熊啤酒

产品名称	VEDETT白熊啤酒
类型	白啤/白啤
规格	330ml*24瓶
酒精度	4.7%
原料	水、麦芽、啤酒花、啤酒酵母、酒花、酒花、啤酒花、啤酒花、啤酒花
产地	比利时
保质期	12个月

产品展示

白熊专用伺酒法

- 1 冰爽原料
- 2 原料原料及45°，加入的1/10的啤酒
- 3 独特口味酒体，其独特的啤酒与其他的天然酵母充分混合，天然酵母赋予其独特的迷人风味
- 4 特别设计的一次性倒入酒杯

品饮笔记

VEDETT白熊啤酒是比利时最经典的啤酒，独特的比利时白啤啤酒45°冰爽，保留了1/10，独特、香醇、顺滑的口感，其独特的啤酒与其他的天然酵母充分混合，天然酵母赋予其独特的迷人风味，特别设计的一次性倒入酒杯。

颜色	金黄色，天然原料啤酒体最上等的啤酒体，清爽顺滑可口
香气	清新，诱人的啤酒香气与麦芽的香气
口感	独特且柔软且顺滑可口
味道	Soft Seltz/Hellerau Maghemel/Hellerau Pils
保质期	12

天猫3.8节 品牌限时抢购，限时优惠！

24瓶装

VEDETT

买1送6
 买2送13
 买3送14

原价 ¥300
238
 每瓶立减10元 每满200减20

288 30 20

VEDETT

白熊啤酒
 比利时白啤

VEDETT

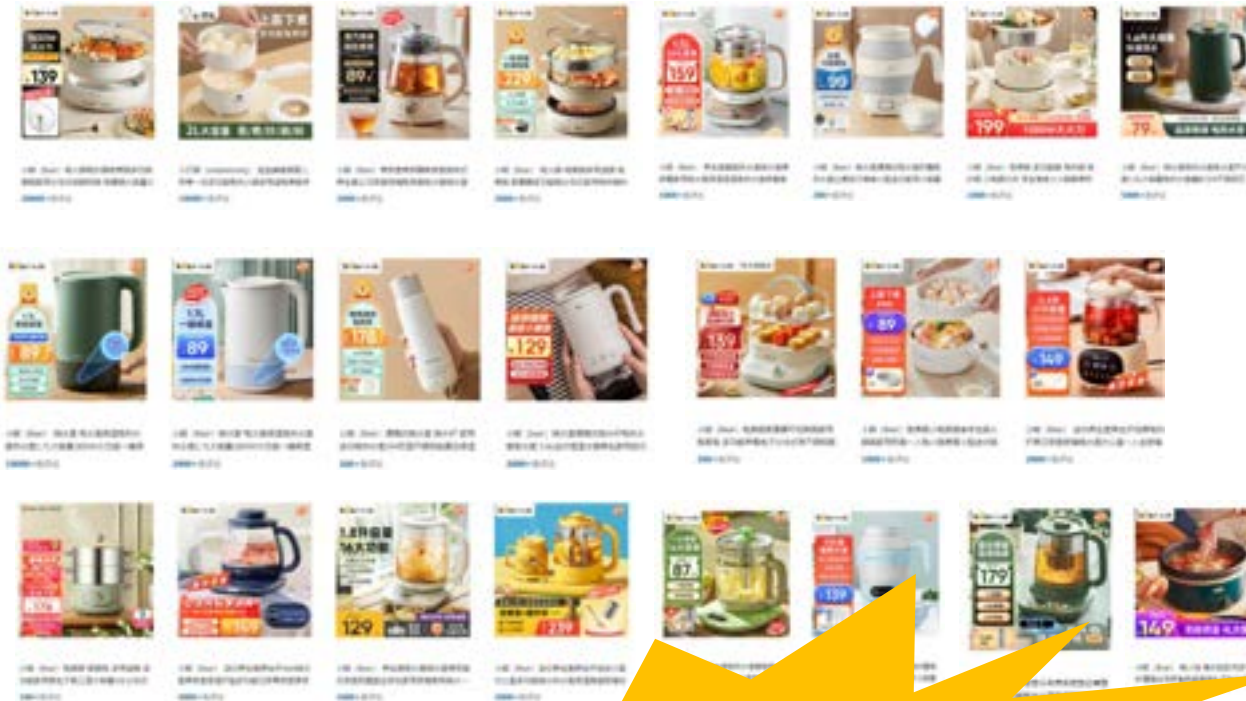
正品保障 比利时进口

破损包赔 国际品牌 专享定制服务

菜鸟5仓发货 江浙沪地区国家 级物流时效更优



Chinese marketing



Enorm aanbod aan
opties, kleuren,
modellen

Europese marketing

VS



Storytelling – Brand linking



清香绵密
与清新自然连接

宅家小酌推荐
最佳白啤 330ml*24

¥158
— 活动价 —

买就送 六棱杯*1个

赠品于商品详情页领取, 20个工作日内发货
*单笔订单赠品不叠加不累计, 11种规格, 每种赠品最多1份

清甜芬芳
和闺蜜云干杯

小玫好少女自留款
最佳白啤 330ml*24

¥188
— 活动价 —

买2送 宠物礼盒*1+ 宠物小窝*1

赠品于商品详情页领取, 20个工作日内发货
*单笔订单赠品不叠加不累计, 11种规格, 每种赠品最多1份, 包邮一份

商品评价 累计评价 13843

真以为买两箱能送酒杯和啤酒, 结果赠品收到后又是一个快递, 打开后太少女心了哇~ 酒杯子, 抱枕, 长嘴酒杯, 都很可爱~ 感谢商家! 笔芯❤️

包装品质: 太有心啦, 送的礼品真的是太有心了, 爱啦

快速看回款宝贝讲解

福同享 更有佳
A MOMENT OF INDULGENCE WITH HOEGAARDEN

持续锁定直播间, 精彩福利不停歇

30元
充值就送

25元
入会领取

Hoegaarden
福佳白啤酒

快速看回款宝贝讲解

¥168.00 ¥1.00 Hoegaarden福佳比利时...
¥158.00
正在讲解此宝贝

648.0万

说点什么

Handelsmerk



Handelsmerk



Lin De Man 林德曼



Zhi Mei 智美

Intelligentie/kennis+
Schoonheid



Bai Xiong 白熊

Witte beer



Fu Li 芙力



Bai Wei 百威

Honderd/veel + Macht/Prestige



Qi E 企鹅

Pinguin



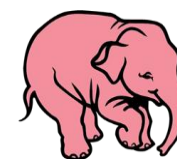
Du Wei 督威

Opzichter, Beheerder +
Macht/Prestige



Le Fei 乐飞

Gelukkig + Vliegen



DELIRIUM

Fen Xiang 粉象

Roze olifant



IV. Tips & Tricks

Tips om als Vlaams bedrijf te verkopen via Chinese e-commerce

- Visueel mooie display op e-platforms in lijn met de Chinese cultuur
- Kwalitatief hoogstaande producten in lijn met de Chinese populariteitstrends
- Degelijke IP bescherming
- Lange termijn investering in marketing
- Ga in zee met een degelijke Chinese partner
- Start met realistische verwachtingen op een hoog competitieve markt

.....

Welcome to the WeChat Universe !


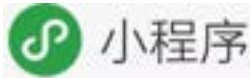


Persoonlijke WeChat account:

- Maak een persoonlijke WeChat account aan en speel kort op de bal!
- Voeg potentiële klanten toe à volonté
- Zorg voor WeChat QR codes op naamkaartjes, websites, brochures, e-mails.
- Deel nieuws en updates via WeChat Moments en WeChat groups.



Corporate WeChat account:

- Maak een corporate WeChat account aan en speel kort op de bal!
- Bedrijfsnieuwtjes en updates
- Zorg voor interactie met je followers, ga voor 'Likes'
- WeChat Video channels 
- Verkoop via WeChat miniprograms 
- Doe promoties op WeChat via lokale partners





**FLANDERS
INVESTMENT
& TRADE**

Koning Albert II-laan 37
1030 Brussels, Belgium
T +32 2 504 88 71

invest@fitagency.be
www.investinlanders.com
twitter.com/InvestFlanders

Succes!



FLANDERS INVESTMENT & TRADE

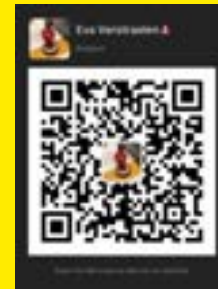
FIT Guangzhou
R&F Center Office
Unit 2, 7th Floor
10 Huaxia Lu
Zhujiang New Town, Tianhe District,
CN - 510623 Guangzhou
China

FIT Guangzhou

Eva Verstraelen

+86 20 38 77 04 63

eva.verstraelen@fitagency.com





Presentatie Bart Horsten

12 & 14 september 2023



FLANDERS
INVESTMENT
& TRADE

Inhoudstafel

- Introductie Horsten & MyChinaWeb
- De Belgische webshop op Tmall Global
- Marketing via WeChat



1979 'Founding father' van Xi'an-Janssen



1996 De eerste China consultants in België



www.horsten.be

China pioniers

2016 Het eerste China digital marketing agency in België

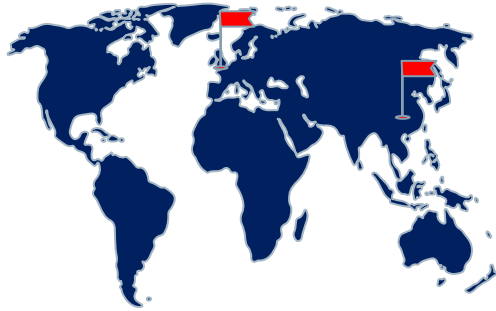


www.mychinaweb.com

2021 De eerste met een exclusieve Belgian F&B webshop op Tmall Global



> 40 jaar China ervaring



Feet on the ground in China



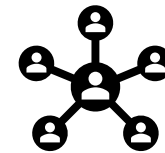
Onze troeven

Uitgebreid netwerk



关系

Uniek Horsten model



Liaison



Representation



Watchdog

 Welcome to Belgium

比利时国家馆

发现比利时惊喜好物

即刻探索>


The Belgian Store
比利时官方进口商店

 **天猫国际**
TMALL GLOBAL
原装进口全世界



MYCHINAWEB
INCREASE YOUR ONLINE VISIBILITY IN CHINA

The Belgian Store

比利时官方进口商店

- Exclusieve webshop op Tmall Global, het cross-border e-commerce (CBEC) platform van Alibaba
- Focus op Belgische voeding & drank
- Eigenaar Horsten International
- Partnership model met de merken
- Live sinds januari 2021



比利时国家馆是比利时授权的
唯一一家国家级食品店

比利时品质 · 官方认证



比利时原装进口



国家品质认证



比利时北京大使馆



Livestreams



Sociale media marketing





Voor- en nadelen van een **Cross-Border E-Commerce shop**

VOORDELEN	NADELEN
Geen eigen vennootschap of partner nodig in China	CBEC heeft een beperkt marktaandeel
Geen Chinese labels nodig	Je bereikt vooral een publiek dat specifiek op zoek is naar geïmporteerde producten
Rechtstreekse feedback uit de markt	Investering in marketing noodzakelijk
Controle over de storytelling & prijzen	Gebruikmaking van het (dure) ecosystem van Alibaba
Ideale eerste stap in de Chinese markt	



Voor- en nadelen van een lokale e-commerce shop

VOORDELEN	NADELEN
Groter marktaandeel	Importlicentie nodig
Groter doelpubliek	Chinese labels
Efficiëntere logistiek (goedkoper)	Investering in marketing noodzakelijk
Controle over prijzen	

Uitdagingen bij het runnen van een webshop in China

- Keuze van de geschikte TP:
 - Heel duur
 - Vooral focus op volume en omzet
 - Voortdurende opvolging nog altijd nodig
- Beheer van prijzen en rentabiliteit
- Grote investering noodzakelijk in marketing, vooral voor nieuwe merken
- Er is tijd nodig om merkbekendheid op te bouwen!
- Er bestaan geen wonderen
- Wanneer is het juiste moment om de volgende stap te zetten?





Geïntegreerde go-to-market strategie





MYCHINAWEB
INCREASE YOUR ONLINE VISIBILITY IN CHINA

WeChat Official Accounts

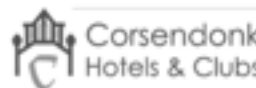
B2B klanten:



B2C klanten:



Andere:





B2B Case study

Een WeChat official account als een 'mini-website' en als communicatie- en business development instrument voor je China business





Bijkomende BD mogelijkheden via een WeChat official account

Communicatie & marketing:

- Publiceren van artikels op regelmatige basis (nieuwsbrief)
- Delen van artikels in WeChat moments, via mond-aan-mond reclame of andere accounts
- Verspreiden van de WeChat QR code online & offline
- Customer service via de WeChat backend
- Verspreiden van uitnodigingen voor events of beurzen

WeChat campagnes:

- Betaalde advertenties
- Enquête: nieuwe volgers kunnen gevraagd worden een enquête in te vullen
- Downloaden van brochures kan mogelijk gemaakt worden
- Doelgerichte campagnes (bijv. op basis van geografische locatie, leeftijd, enz)

Andere features:

- WeChat mini-programma's (bijv. productgamma op een mini-programma)
 - WeChat CRM oplossingen: klantenprofilering & segmentatie, die het mogelijk maken om een efficiëntere opvolging te doen, betere conversie en meer verkopen.
-



WeChat QR code Bart Horsten

HORSTEN International

Building d'Offiz
Parklaan 46
B-2300 Turnhout (Antwerp)
Belgium
Tel: +32 14 720275
Email: info@horsten.be

HORSTEN (Xi'an) Innovation Co., Ltd.

Room 701/702, 7th Floor, E-SUN International
Keji Road No. 27, Xi'an High-Tech Zone
710075 Xi'an, Shaanxi Province, PR of China
Tel: +86 29 8831 3779

豪斯顿 (西安) 咨询服务有限公司
西安高新区, 科技路27号
E-阳国际7楼, 701-702室
710075西安, 中国

INTERACT China-Europe Trading Co., Ltd.

Room 1003, 10/F, Centre Point
181-185 Gloucester Road, Wanchai
Hong Kong
Tel: +852 3526 1870



MYCHINAWEB
INCREASE YOUR ONLINE VISIBILITY IN CHINA



E-commerce Development of Vandergaeten China

VDG China

2023





1

Who are we

About Us



Vandergaeten China is an international trade company, since 1994, Vandergaeten imported its first shipment of premium goods into China, and has grown into a household name for premium imported goods in China with a strong focus on Belgian products.

Vandergaeten's expertise is well recognized and has made the company one of the best choices for representing brands that want strategic long-term development in the Chinese market.

Until 2023, Vandergaeten has grown into a group, with offices in Beijing, Shanghai, Guangzhou and Shenzhen.



2

When

When we do E-commerce





2

Why

Why we do E-commerce



0

1

Market Orientation

- Consumer shopping habits change
- Want to make it easier to shop and receive goods
- Online marketing promotion and brand promotion

0

2

Low Cost

- No listing fee
- Save time, save labor
- Low cost to open a store

0

3

Large Sales Scale

- Can handle a large number of orders at the same time
- Cheaper price gets more sales.
- Courier quickly



4

What

What E-Commerce we do



(Including Tmall)





Taobao, JD, Pdd, hahadaydaylife



- Online Store
- Brand flagship store

WeChat

- ◆ WeChat official account
- ◆ WeChat live streaming









粉象啤酒组合装330ml*6瓶...

¥149.00 抢购价



Delirium粉象旗舰店
长按识别小程序码

The image shows a product listing for a 6-pack of Delirium beer. At the top, there are six bottles of beer with labels for 'NOCTURNU' and 'TREMENS'. Below the bottles, the text reads '粉象啤酒组合装330ml*6瓶...'. The price is listed as '¥149.00' with a red '抢购价' (limited-time offer) tag. To the right of the price is a circular QR code with a red elephant logo in the center. Below the QR code, the text says 'Delirium粉象旗舰店' and '长按识别小程序码' (long press to recognize the mini-program code).

Scan the QR code
buy directly





5

Result

Sales proportion



JD



PDD

7%



WeChat

2%

45%

2%



Hahadaydaylife

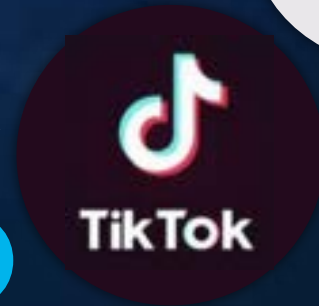
35%

Taobao



9%

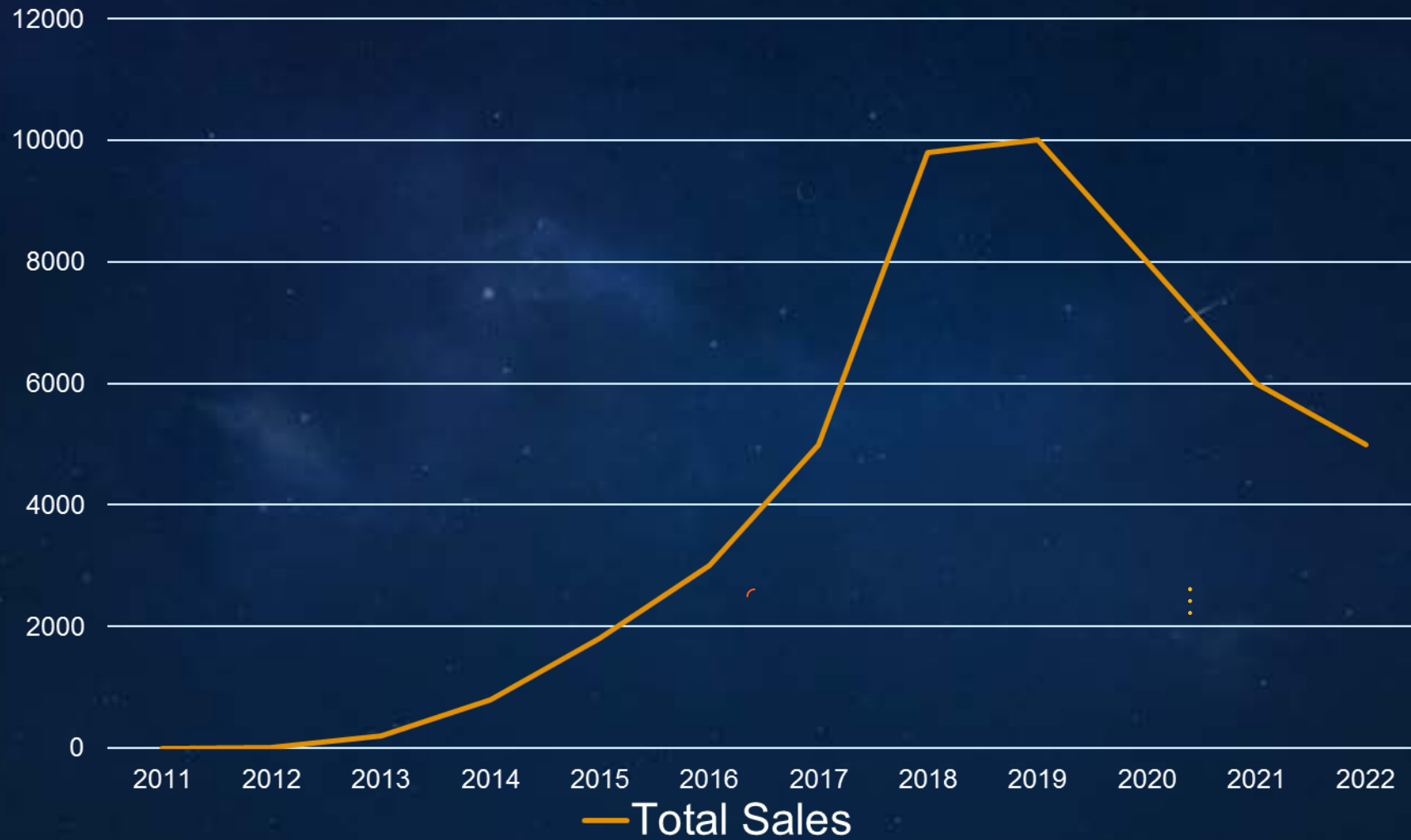
TikTok



Total Sales of E-commerce



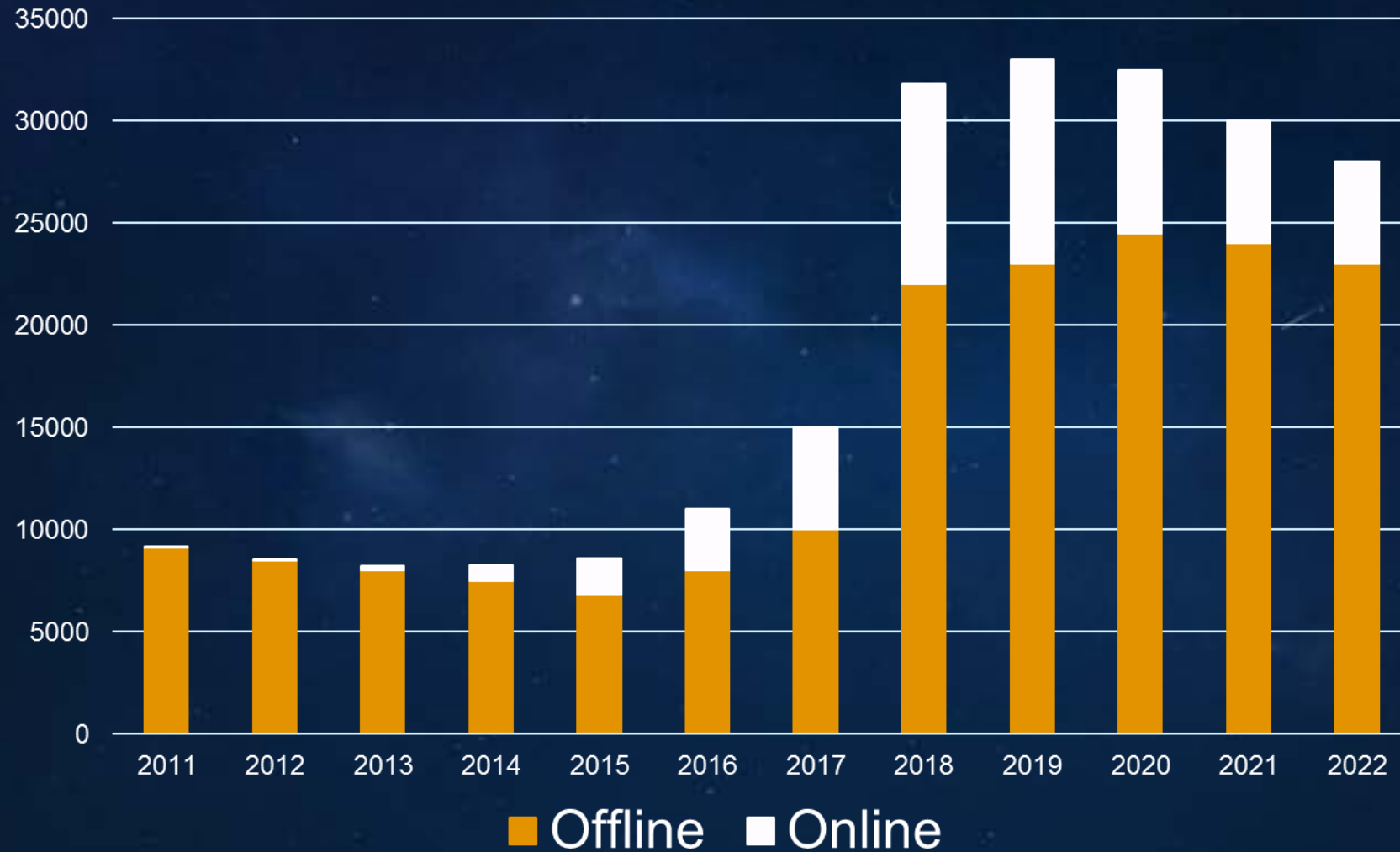
Total Sales/ RMB10K



Online and offline sales comparison



Annual Sales / RMB 10K



Thank You

