***Selling to China: A Guide for Small and Medium-Sized Businesses***

**作者：赵瑞德**

**中国经商指南**

当今，越来越多的美国企业为了企业的持续性发展正在转向全球市场。中国的市场潜力巨大，但目前只有少数大型企业得以进入，这其中的主要是因为大多数中小型企业（SMB）缺少进入中国独特的商业环境所需的专业知识和资源。但这并非意味中小企业不可能在中国抓住商机。在再版的畅销商业书籍 **Selling to China: A Guide for Small and Medium-Sized Businesses** (第二版，2018年9月24日)中，将为中小企业提供在中国经商的专家建议。再版书中反映了中国商业格局在过去十年的重大变化。包括互联网的增长；中国中产阶级的崛起；近期中美贸易战；北京对外国企业逐渐开放的政策；以及中国消费者对新产品、尖端技术与服务的需求等等。

通过明确、切实的步骤和独特的个人经历，Selling to China 弥合了中西文化，语言和历史之间的差距，为帮助企业进入中国市场提供了切实可行的建议与方法。赵瑞德的书非常适于刚开始与中国做生意的公司，或那些已曾尝试过，现在面临问题或失败的公司，其书中为外国人在中国面临的许多共同挑战提供了实用的商业建议。读者将学习如何有效地与中国商人以及私营和国有企业打交道; 确定某些产品或服务是否适合中国市场; 了解中国企业的管理者和政府领导人的心理; 了解美中贸易战争的短期和长期的影响;帮助企业制定低成本的市场进入战略计划。 赵瑞德在书中为读者提供了他多年的中美贸易经验，包括易于遵循的指引步骤，商业预测，和与中国做生意的注意事项。此外, 本书还新增了以下内容:

• 在特朗普时代与中国打交道的策略

• 了解合同在中国法律体系中的作用

• 雇佣与使用翻译

• 进行市场调查与研究

• 建立你的销售人脉

• 网络市场销售

作者赵瑞德是一位华裔美国人，在中国和亚洲工作了二十多年。他目前为公司提供如何在中国开展生意的建议与咨询。赵瑞德认为，只要中小企业的老板们了解中国的市场规则，他们将可以顺利进入中国市场。 “读完这本书后，你会收获两件事，”他说。 “首先，我的建议将为您确认您的产品或服务是否适应中国市场，为顺利进入中国市场奠定可行性基础。其次，您将了解中国人是如何思考和行动的，因为这与他们的商业行为紧密相连。”

**关于赵瑞德**

赵瑞德是一名华裔美国人和中国移民的儿子。1949年，他的父母逃离了共产党接管的中国。他在加利福尼亚州一个非常传统的中国家庭长大：从小在一个屋檐下与三代人共居，直至小学只用中文沟通，并且完全不可接受拿A以下的学分，相信努力工作是获得成功的唯一途径。 赵瑞德拥有哥伦比亚大学的电子工程学士学位，宾夕法尼亚大学的电子工程硕士学位和加州大学洛杉矶分校安德森商学院的工商管理硕士学位。他的职业生涯包括加州和中国的飞利浦照明工作;加州和日本的金士顿科技;日本软银;和纽约与日本的美林企业。他能够流利的用英语，普通话和日语沟通。现居住在洛杉矶。

赵瑞德是**All In Consulting**的董事总经理，**All In Consulting**是一家位于洛杉矶的咨询公司，协助西方中小型企业（SMB)制定并开展亚洲和中国的发展战略和业务开发。赵瑞德的客户包括：包括英特尔，爱默生电气，SPX，金士顿科技和百特医疗以及数十家中小型公司。 赵瑞德和他的团队已经在中国开展了200多个项目，涉及12个不同的市场，包括航空，汽车，医疗，信息技术，制造和环境工程行业。

赵瑞德曾为以下组织撰稿，并作为演讲嘉宾出席：洛杉矶时报，福布斯杂志，[TheStreet.com](http://TheStreet.com)，新闻周刊，华盛顿邮报，亚洲时报，哥伦比亚广播公司新闻电台，波士顿环球报，彭博社，国家公共广播电台，国际商业时报，中国日报，环球时报，航空周刊，工业周刊，美联社，质量文摘，环球邮报，加州大学洛杉矶分校安德森管理学院，美国中国商业理事会，Palos Verdes商会和Irvine商会。

要了解更多信息，请访问赵瑞德的网站<http://www.allinconsult.com/>

Selling to China第二版目前在全国销售电子书、贸易平装与在线零售精装。可在亚马逊书店和Barnes & Noble等书店选购。

**REVIEW COPIES AVAILABLE UPON REQUEST**

**###**