

案例: Lopo Innovation

LOPOFISH
Lopo Innovation Limited

进入英国市场

作为来自中国的访问学者，娄保东教授在英国埃塞克斯大学的机器人学科进行了为期一年的交流，其自主研发的仿生机器鱼 LopoFish 已进入最后的产品开发阶段。2014 年，娄保东教授决定在英国成立公司，将这一产品和科技商业化。

通过 Innovation Martlesham (IM 为位于英国电信研发中心的创新科技产业群) 的推荐，娄保东教授与 Milner Strategic Marketing 有限公司建立了合作。在长达 9 个月的时间内，Milner 对于该公司的各项业务流程给予了建议和支持。Milner 提供的服务包括：拟定公司名称 (Lopo Innovation)，分析目标市场，制定本土战略，设计全新网站，以及指导客户申请英国政府的创新基金。

关于 Lopo Innovation

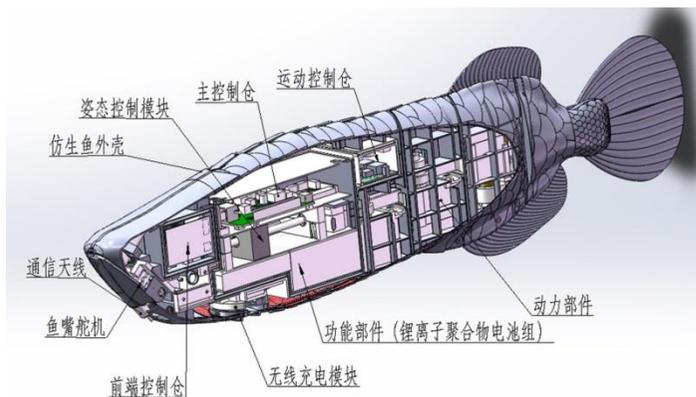
Lopo Innovation 有限公司成立于英国，专注于仿生机器鱼的商业化。

其主要产品 LopoFish 是一种机器鱼，高度还原了普通鱼类的真实形态和游动姿态。它配备了一系列传感器，可用来检测关键水质参数，同时基于波浪能发电而获取有效充电。在海洋监测方面，LopoFish 拥有超越传统的自主式水下航行器和遥控潜水器的明显优势。石油、天然气行业和相关科研部门均是机器鱼的主要目标市场。

客户需求

Lopo Innovation 希望为其主要产品 LopoFish 找到进入英国市场的最佳途径。鉴于这一类产品在目前市场上仍属新型产品，Lopo 需要对目标市场建立深彻的认知。尤其对于作为中国公民的娄教授来说，还需要了解英国的商业习惯和流程，以便顺利推出其产品 LopoFish。

Milner 专业的全方位服务意味着，它将为 Lopo 的商业规划提供有价值的指导，从了解目标市场、选择目标顾客，到制定公司战略、与目标受众进行沟通，一应俱全。在公关传播方面，Milner 认为 Lopo Innovation 的首要需求是更新和完善其现有的公司网站，在目标顾客群体和政府基金组织前树立良好的企业形象。



www.milnerltd.com

+44 (0)1473 633121



Milner 解决方案

Milner 采用其专有的方法论，为 Lopo Innovation 提供了全方位的市场营销服务。

了解英国市场

作为创新类产品，LopoFish 的市场机会具有一定的不确定因素。其潜在的应用包括：娱乐，科研，港口管理，石油和天然气工业。针对可能的市场机会进行讨论后，Milner 建议 Lopo Innovation 申请英国政府的 Proof of Market 补助基金（由政府提供 60% 的市场研究资金），以进行深入而坚实的市场研究和前期分析。该补助基金所支持的研究项目旨在定量分析新型科技未来的应用范围和频率，以及其市场竞争环境。基于大量的研究数据，Milner 可进一步提供精准的战略建议。

Milner 的提案对于 Lopo Innovation 申请基金起到了直接的帮助，为客户节约了时间和精力。同时 Milner 的团队审阅了一系列申请文件，提出了客观而具有建设性的反馈意见。最终 Lopo Innovation 成功获得英国政府颁发的补助基金。

制定本土策略

Milner 与 Lopo Innovation 进行了深入讨论，确定哪些细分市场应成为其目标，同时考虑了各细分市场的规模、潜在收益和预估定价。因此，Lopo Innovation 最终决定集中精力在两个核心市场：石油天然气市场，海洋科研市场。

实施营销方案

基于对市场的整体理解和目标细分，Lopo Innovation 可以更好地定制其产品以满足顾客需求，譬如采用注重石油、天然气应用的传感器等等。

为了进一步推广 Lopo Innovation，Milner 全面更新了 Lopo Innovation 的网站，从而准确体现了其产品功能和目标市场。其中还包含一个 LopoFish 的产品视频，用于展示该技术。



Lopo Innovation 获益

1. 中英语言和文化理解

Milner 团队内部拥有的中文语言和跨文化能力，使其具备了对中英两国不同商业习惯的理解，从而帮助 Lopo 快速进入英国市场。同时，Milner 团队能够与客户进行流畅的汉语交流，确保所有当事方能够及时了解项目进展。

2. 灵活获取专家建议

通过将营销和战略事务委托于 Milner，Lopo Innovation 能够专注于其产品研发，同时随时提取和利用 Milner 的本土知识和专业技能。这种灵活的合作方式意味着，客户在任何时候都能获取来自专家团队的意见和帮助，而不需要额外聘请内部员工。在双方的合作过程中，Milner 担当了 Lopo 的市场顾问，提供富有针对性和指导性的新思路。

3. 全方位的整合式营销服务

Milner 的服务涵盖了整个营销计划流程，从市场分析，到战略规划，再到公关传播。因此，Lopo 在各阶段获得始终如一的高品质服务，避免辗转于多个服务机构的低效和不便。Milner 的团队充分了解 Lopo 的每一步规划，并且熟知各环节的工作如何相互关联。

4. 有效节省时间和资源

根据 Milner 的建议，Lopo 为其产品选择了正确的市场路线，因此从一开始就以最高效的方式进入英国市场。这使得 Lopo 避免了浪费时间和资源挖掘不具备潜力的市场，也避免了其在不了解目标客户需求的情况下开发产品。



www.milnerltd.com

+44 (0)1473 633121

“当我最初开始建立我的英国公司时，我向 Milner 寻求如何进入英国市场的战略建议。Milner 的专家团队为我的产品探讨并制定了最佳战略，树立了最适合进入的目标市场，并帮助我成功获得了英国政府创新基金的支持。与此同时，他们还为我建立了一个全新的公司网站，让我感到非常惊喜。由于 Milner 的员工既有来自英国的，也有来自中国的，因此他们不仅提供了英国本土市场的宝贵经验和知识，而且能够流利地用我的母语与我进行沟通。我期待未来能与他们继续合作。”

娄保东

首席执行官

Lopo Innovation 有限公司