



UNIK CONSULTANT

欧洲新业务 评估程序

WWW.UNIKCONSULTANT.COM



我们是谁？我们做些什么？

亲爱的朋友们：

我们是一家帮助欧洲以外的公司在欧洲建立自己公司的公司。

我们知道，真正的生意最好通过朋友来做，这正是我们所提供的，成为你在欧洲的朋友。

我个人花了30年的时间在欧洲成功地建立了公司。我了解欧洲各地，会说几种欧洲语言。

我对中国的热爱始于多年前，我有幸与现在的中国朋友们做生意。

我们的欧洲团队现在已经与一支技术娴熟的中国团队合作，为中国公司在欧洲建立子公司。

我们知道一切都是信任的问题，我们值得信任，也知道为贵公司带来成功是一种荣誉。



Karl Andreassen
CEO / Founder



我们只关注中国和欧洲



欧盟最富有的位置在哪里？

更确切地说，我们提议在欧洲最富有的国家之一，即在丹麦设立贵公司。

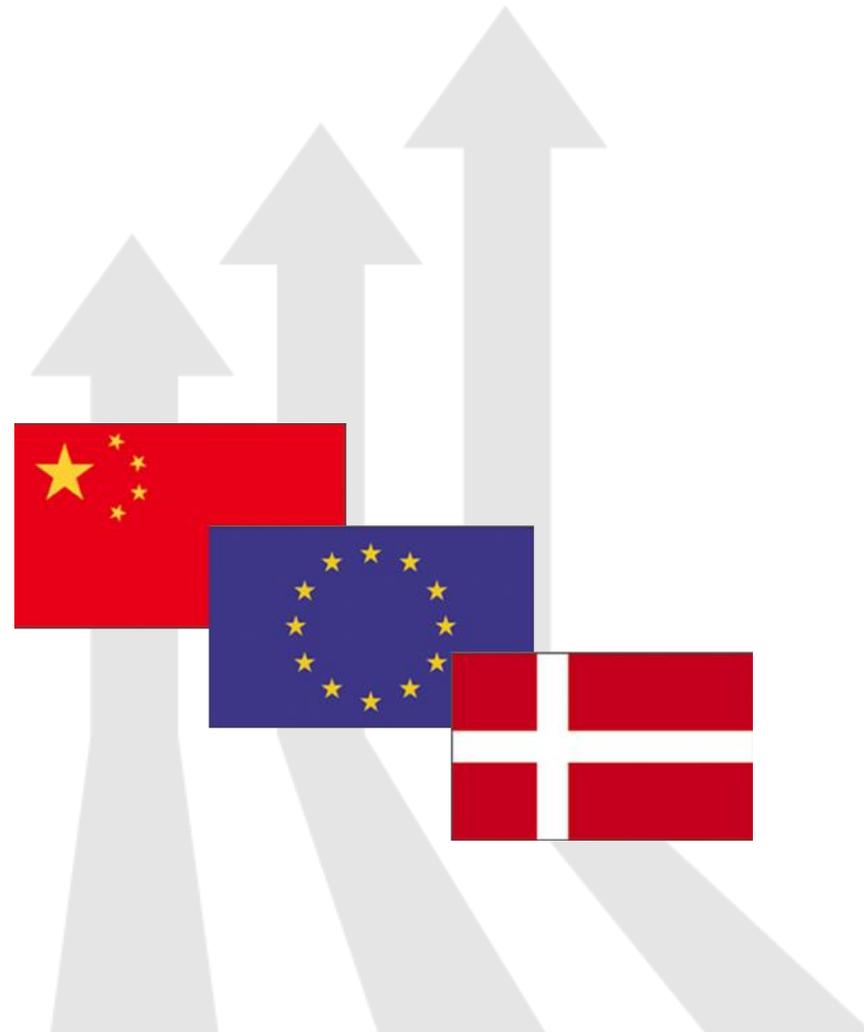
作为一家丹麦公司，你可以与欧盟内的所有其他国家进行贸易，完全没有海关或其他跨境壁垒。



为什么要在欧盟/丹麦开公司？

主要有三个原因。

1. 更好的利润。当您的公司使用欧洲分销商而不是拥有当地的欧洲销售公司时，这会导致您的全部利润将流到欧洲分销商。所以您还是自己留着这些利润吧。
2. 更好的控制。当你在欧洲建立自己的公司时，你可以完全控制产品，从工厂到最终客户。通过控制整个价值链，从而永远不会上当受骗。
3. 碳排放税。欧盟推出了一项二氧化碳排放税，旨在打击主要在中国生产的外国公司。这是一个令人不快的贸易壁垒，但通过拥有自己的欧洲企业，有几种方法可以轻松绕过这一税收，其中这些方法是在欧洲部分生产。



为什么要从欧盟北部开始？

欧洲不是一个统一的国家群体，而是一个截然不同的国家的集合。今天，他们被划分为不那么繁荣的南欧和东欧，以及经济强大的北欧。北欧的技术比欧洲其他地区更先进。在欧洲“成为丹麦公司”一直是一种优势。丹麦人以诚实、有序和良好的商业天赋而闻名，大多数丹麦人会说德语，当然还有流利的英语。另一个优势是，在过去，丹麦是一个更大的国家，统治着英格兰、德国北部、爱沙尼亚、立陶宛、拉脱维亚、挪威、冰岛、格陵兰岛、法罗群岛和瑞典大部分地区。因此，丹麦人有着悠久的贸易传统，当你在丹麦立足时，你可以利用这一优势，并通过欧盟内部市场在整个欧洲自由贸易。



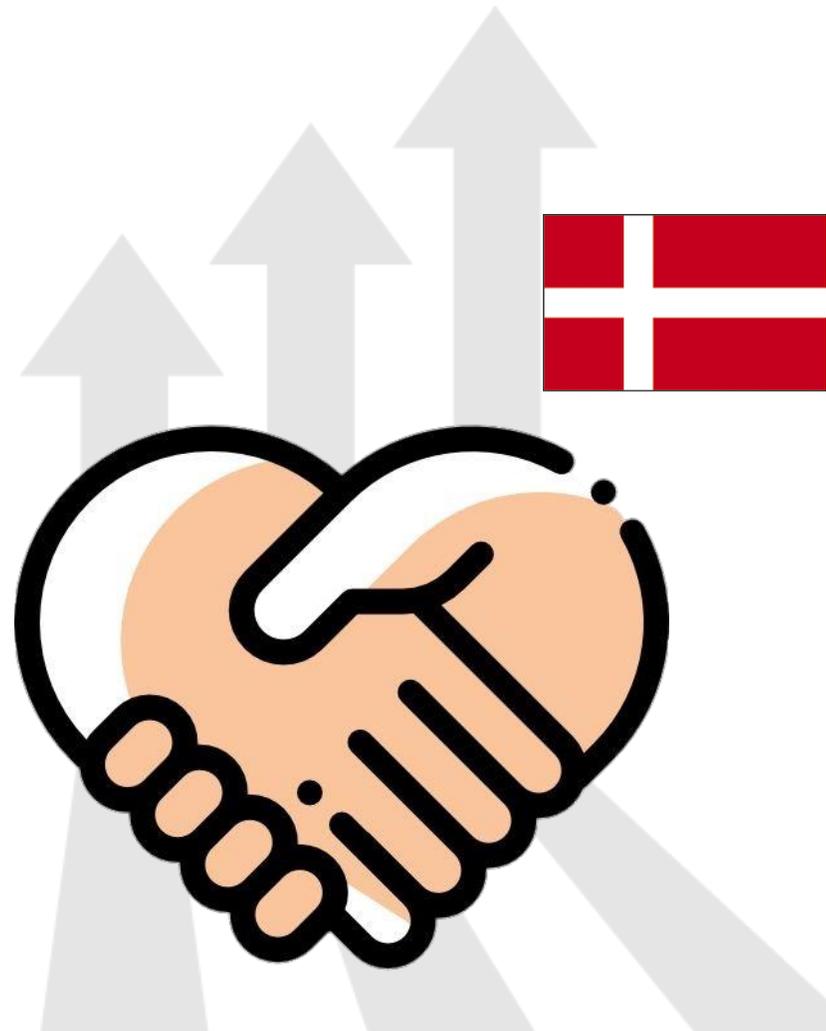
为什么是丹麦？

尽管许多人认为欧盟是一个整体，但事实远非如此。

这些国家仍然有自己关于公司及其设立的立法。丹麦在这里有很大的优势，一切都是透明的，一切都数字化了，法律方面也标准化了。

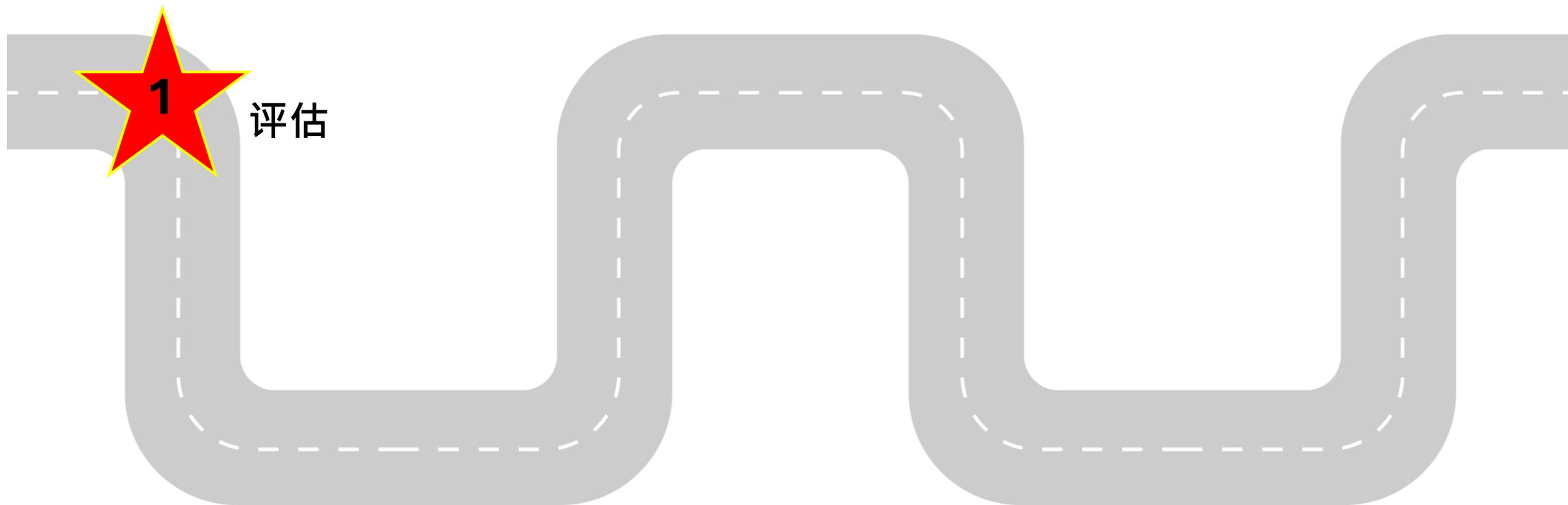
政府让丹麦新公司的头几年经营变得更轻松了。这里只需要一个丹麦/欧洲的朋友。

丹麦也被评为世界上最不腐败的国家，在商业方面，丹麦人以“一个人就是一个人，一句话就是一句话”而闻名。在这里，握手的价值和人际关系受到重视。



前方的路是什么？

首先，评估您的公司和产品是否准备好在欧洲创业。这是与我们的中国合作伙伴共同制定的，包括几个步骤。在这一步中，我们将为产品定制、颜色、设计等提出建议。所有这些都为了使您的产品符合欧洲环境。



评估，一种有价值的工具！



评估，是什么？价格是多少？

对您的公司进行评估非常耗时：

1. 这意味着我们的员工必须访问您在中国的公司。
2. 在这里，必须评估公司的财务状况，你准备好在欧洲/丹麦创业了吗？
3. 我们需要100%了解您打算在欧洲销售哪些产品，以及这些产品是否适合欧洲市场。
4. 我们将根据您的产品范围指导您的公司在哪些产品中在欧洲可以获得机会。
5. 我们将建议您对您的产品进行更改，以便它们能够在欧洲取得成功。（颜色、设计、批准等），在这方面，我们的团队将与贵公司的员工进行视频通话。
6. 我们必须核实这些公司可以支持拥有一家欧洲公司，这意味着我们必须确保该公司拥有必要的人员，他们能够正确地说英语。
7. 我们必须检查所有产品是否有正确的CE标志等。
8. 我们必须控制不使用童工或在对员工和环境不利的条件下生产产品。

此步骤的价格为65.000，-人民币



评估程序，可以到此为止吗？

对公司的评估将对您的业务很有价值：

1. 了解您距离成为一家拥有国际产品系列的国际公司有多远，这会创造价值。
2. 获得对欧洲市场的真正了解会创造价值。
3. 它为您的公司创造了价值，让您了解欧洲受众如何看待设计、颜色、技术解决方案以及对产品的进一步开发非常重要的许多其他事情。
4. 为您的公司创造了巨大的价值，拥有一个了解欧洲市场的陪练伙伴，他可以引导您的公司走向一个更好的地方，拥有更高的利润和更好的销售机会。

如果我们在评估报告之后不继续，会发生什么：

1. 如果我们共同评估，进军欧洲对贵公司来说是错误的，而且目前的产品不合适，那么您就从上述几点中受益了。
2. 但如果我们不进一步，你在欧洲有一个朋友，他随时准备在合适的时候帮助你继续前进。

如果你对该公司的评价是积极的，并且我们的合作取得了成果，那么你已经为进军欧洲做好了准备



评估，中国和欧盟的一个工具！

Munkholm & Zhang Consulting ApS
Building bridges between cultures

RELYCOM

Map labels: XINJIANG, QINGHAI, TIBET, SICHUAN, YUNNAN, GUANGXI, GUANGDONG, HONGKONG MACAU, HAINAN, HUNAN, GUIZHOU, HUBEI, HUNAN, JIANGXI, FUJIAN, ANHUI, ZHEJIANG, SHANGHAI, JIANGSU, SHANDONG, HEILONGJIANG, INNER MONGOLIA, LIAONING, JILIN, SHANXI, HEIBEI, TIANJIN, BEIJING, GANSU, NINGXIA, SHAANXI, HENAN, HUBEI, HAINAN.

联系我们 合作伙伴





UNIK CONSULTANT

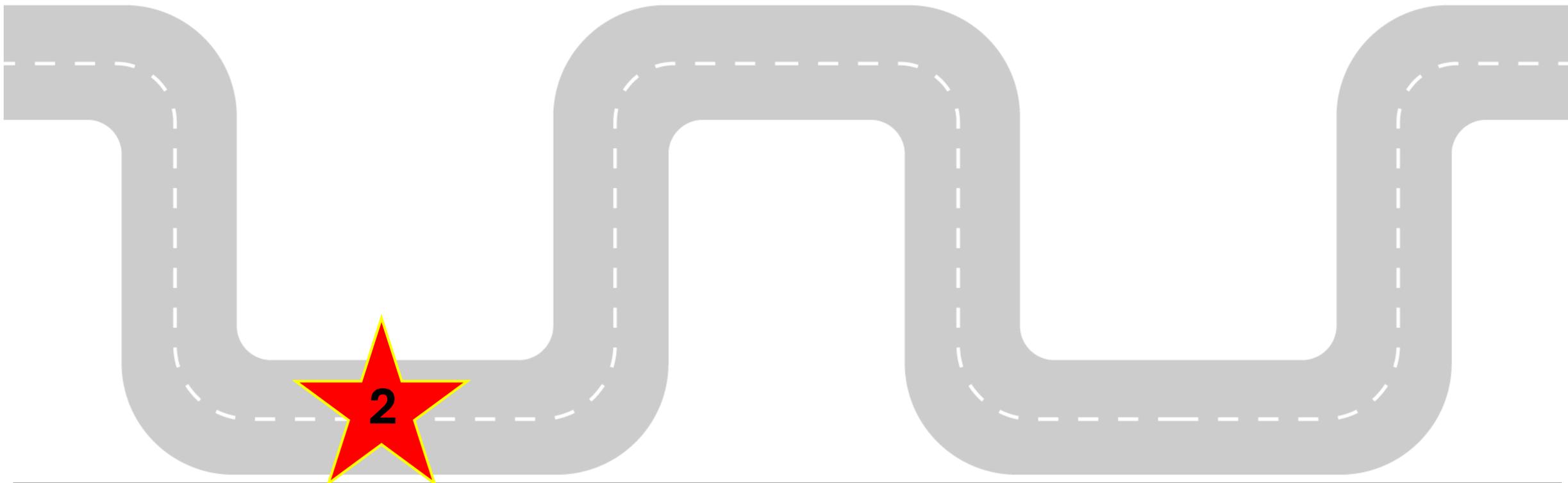


进军欧洲的大飞跃

WWW.UNIKCONSULTANT.COM

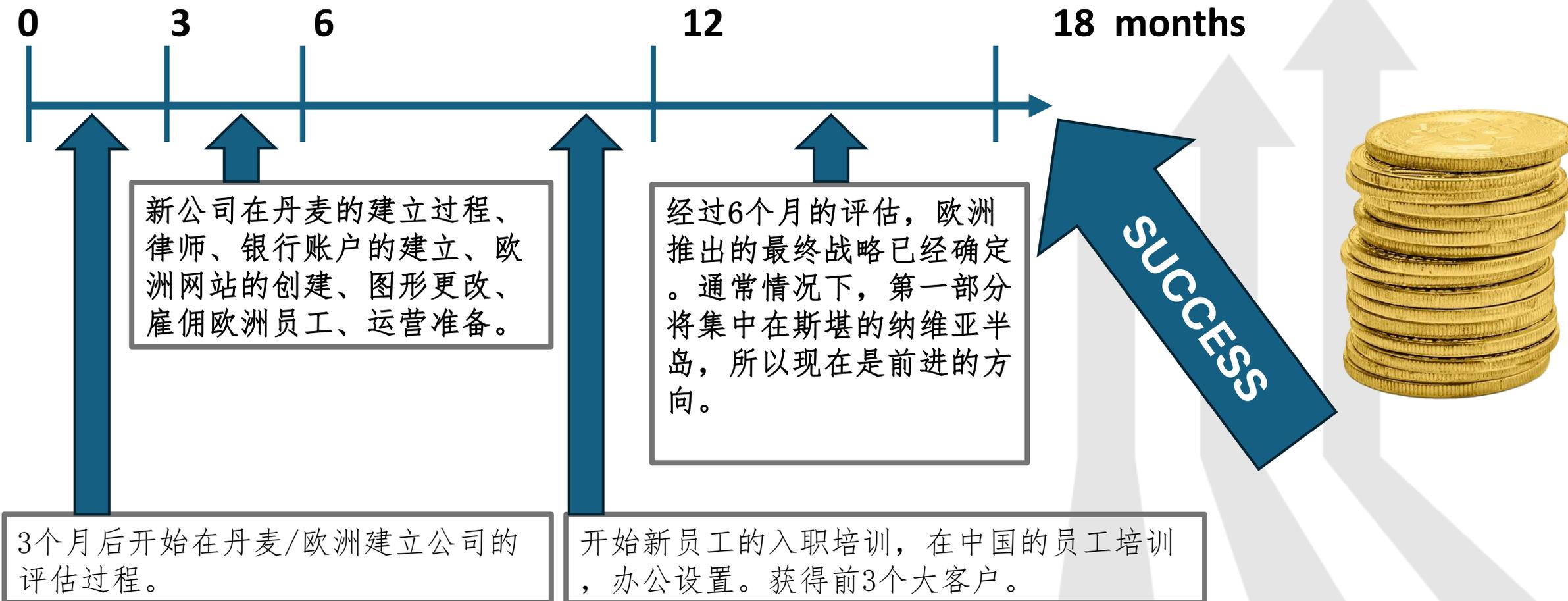
下一步是什么？

当您的公司完成评估过程（可能需要长达3个月的时间）后，我们将与您一起评估欧洲是否有真正的机会。如果我们发现有真正的基础，下一步是UnikConsultant在丹麦为您成立一家公司，因此您会突然有一家欧洲公司。在这方面，有几个步骤，我们将其视为一个超过18个月的课程，因此随后将根据18个月计划进行安排，包括评估程序。



进军欧洲的大飞跃！

时间线



进军欧洲的大飞跃！

与中国相比，欧洲有很多完全不同的地方。

一是文化不同，丹麦的文化和丹麦人看待事物的方式比欧洲其他地区更接近中国人的思维方式，这就是丹麦公司在中国取得成功的原因，比如马士基和乐高。



Global Transport and Logistics



MAERSK



进军欧洲的大飞跃！

其他的许多不同之处：

如果你看看欧洲的其他地方，有一些文化，比如德国人，他们与丹麦人完全不同，也与中国人完全不同。最大的优势是丹麦公司在整个欧洲（包括德国）开展业务方面拥有丰富的经验，这使您有机会从丹麦公司在欧洲各地开展业务。

即使你把欧洲称为一个单位，它也是单个国家，而不是省份，这里有不同的语言、不同的文化，尤其是对事物的不同看法。这也意味着立法有所不同，但许多事情已经与欧盟标准化。但有一点是肯定的，如果你想在欧洲谋生，最好以斯堪的纳维亚为起点，即在北欧国家之一证明你的价值。



这一步是什么？

我们现在进入第2步，这是法律部分：

步骤2的第一部分是向当局报告您的丹麦/欧洲公司的创建情况。在这里，我们使用一家专业的律师事务所作为设立的担保人。

我们的合作伙伴是Dokument24 Lth。在哥本哈根，这是我们的立法团队。这个团队过去曾负责过数千起此类文档案案，因此是一个经验丰富的团队。

由于作为外国公司或公民在这里成立公司非常困难，我们让我们的法律实体UnikConsultant ApS（ApS的意思是私人有限公司）成立您的新欧洲公司。

这是因为你的新欧洲公司必须有一个银行账户，这是官方要求，而且由于欧盟新的洗钱立法，外国公民不能立即在欧洲设立账户。

因此，您的子公司首先由我们创建，然后转让给您作为所有者。

律师+流程价格为13000元人民币



Claus



Jørgen



Matias



这一步是什么？

我们仍处于第二步，这仍然是法律部分：

经认证，律师可以向CVR/VIRK报告新公司，CVR/VIRK是丹麦王国公司的官方注册机构。当局要求一家新公司要在律师的被冻结的客户账户上提供一笔资金，以证明它是一家认真的公司。金额很小，只有43000元人民币，也就是40000丹麦克朗，这是当地货币。这部分我们的服务是22000元人民币。请记住，我们使用我们的名称创建您的子公司，因此这是一个信任问题。现在，当局处理申请需要长达3周的时间，与此同时，4万丹麦克朗（4.3万元人民币）被存放在律师的一个被冻结的账户中，以便当局确信这一创建。您的43,000元人民币将在正式处理后再次支付到您的新欧洲公司自己的银行账户中，从而将其作为责任流动资金，用于公司的运营。
存款43.000元。



这一步是什么？

我们仍处于第二步，现在是谈论银行账户的时候了：

当我们收到您新公司的CVR号码，即您的官方公司注册号，表明您现在拥有一家合法的欧洲公司，拥有由此产生的所有机会和权利时，我们可以为您的公司申请银行账户。

这可以通过Andreassen先生作为您公司的临时首席执行官，以其丹麦社会保险号码作为担保人来完成。

这一创建发生在完全基于互联网的欧洲主要银行Revolut，该银行位于欧盟内的波罗的海地区。

由于revolut 100%基于互联网，您可以直接从中国管理自己子公司的财务。当你的Revolut账户到位后（通常需要一周时间），律师会向你的新账户支付担保资金。

12个月的价格是2500元人民币



这一步是什么？

我们仍处于第二步，这是营销、网页、社交媒体、电子邮件：

毫无疑问你们公司当然有网站了。你的网站是.cn可能是.com.cn或类似的。但它在欧洲并不会成功，主要是因为欧洲的立法对网站有非常严格的规定。具体来说，GDPR规则（通用数据保护条例）要求欧洲公司拥有欧洲网站。GDPR（通用数据保护条例）的目的是为如何在互联网上收集、使用和存储个人数据建立一套通用规则。GDPR是欧盟制定的一项法规，于2016年4月14日通过，并于2018年5月25日生效，取代了之前的数据保护指令。因此，我们与一家丹麦公司签订了一项协议，该公司创建了.eu.com或.dk，并创建了一个具有所有必要cookie限制的欧洲网站，该网站符合适用法律，因为由于许多新类型的攻击，立法不断变化。这个欧洲网站有5个页面，首页，关于我们，产品页面，客户案例页面和联系页面。我们将设法建立3个第一电子邮件帐户。该公司还与我们合作，在Facebook、Instagram、LinkedIn等网站上创建您公司的页面，以便您可以将社交媒体用作营销平台。

除此之外，我们还会制作一个关于您的公司和产品的个人资料视频。

整套服务的的价格为57000元人民币



这一步是什么？

我们仍在第二步，这是寻找一个名称和风格：

重要的是要意识到，当与欧洲受众交流时，他们的风格和表达方式与亚洲完全不同。在这里，关注颜色、字体和外观是很重要的，在这里，重要的不仅仅是你新的欧洲公司的标志。

您的欧洲子公司将无法成功使用中国公司名称。我们与您和我们有经验的平面设计师合作，帮助您找到正确的名称和正确的表达方式，以便您在欧洲取得成功。

这部分的价格是12000元人民币。



这一步是什么？

我们仍处于第二步，现在我们找到了您的第一位客户和第一位员工：

现在是困难的部分，即为您的产品找到合适的欧洲销售者，在这里我们的经验是决定性的。因为如果你想在欧洲取得成功，你必须有一张欧洲人的脸，一个接受过在欧洲做生意培训的人。我们是这方面的专家，也是员工入职后管理方面的专家。但重要的是，我们要将此与其他努力结合起来，因为在我们找到合适的男性/女性的同时，有必要在社交媒体上预先发布您的产品，我们刚刚在前一步中做好了准备。

因此，我们围绕您的产品进行宣传，并进入市场寻找您的前3个客户。

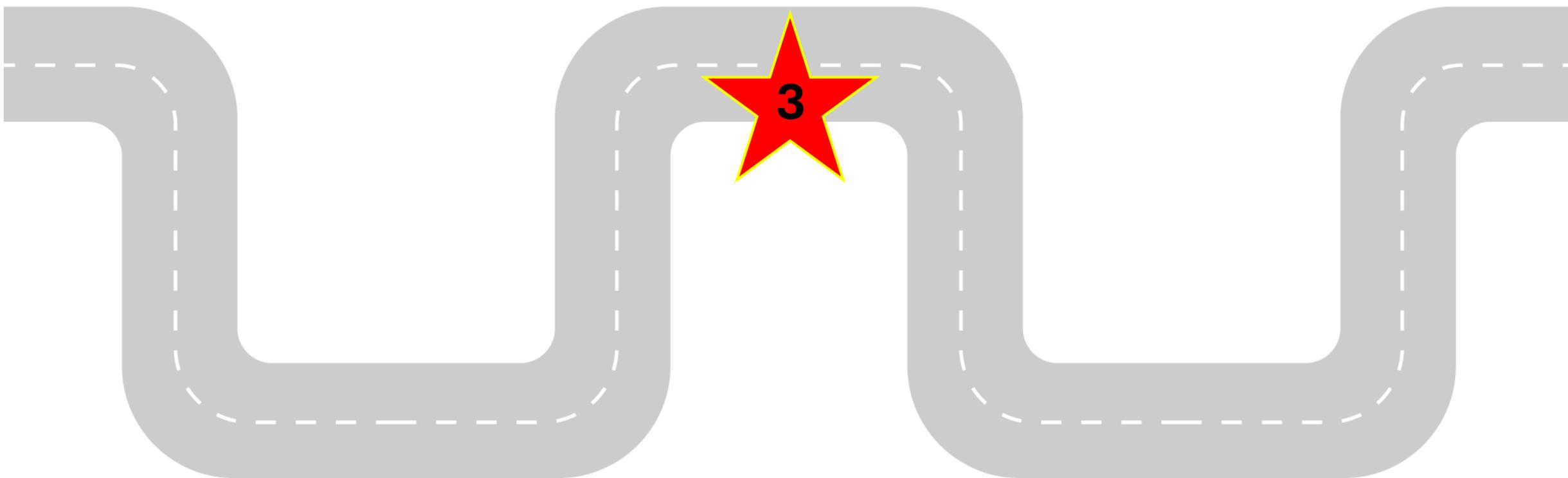
这是为了测试市场，这样我们就知道如何从第一天开始，当你的新欧洲销售人员进入该领域时，就可以处理它。

这部分的价格为54000元人民币



欧洲成功之路第三部分

现在我们正变得严肃起来，事情从现在开始进展得很快。但要使这一切快速进行，需要付出专门的努力，包括在新市场培训员工和新客户。一切都令人兴奋，一切都是新的，但别担心，我们以前也做过，所以你在安全的手中。Relycom在南欧也有丰富的经验，我们每天都会在欧洲直接为您提供帮助。Relycom和UnikConsultant都将在您的新欧洲公司继续旅程。



现在你是一家欧盟公司的老板了吗？

在下一页中，我们将介绍您新公司的各个部分，但在示意图上是这样的。



RELYCOM



现在你是一家欧盟公司的老板了吗？

我们的合作伙伴Relycom和UnikConsultant都加入了您的新公司，这意味着什么？因为这意味着我们将继续致力于使您的业务取得成功。我们为您设立的公司是一家私人有限公司（一家各成员组成的公司）。作为起点，这是100个部分。每一部分代表股权资本的1/100，在成立时为40000丹麦克朗（43000元人民币），因此每一部分的价值为400丹麦克朗。（430元人民币）。

Relycom购买4%=1600丹麦克朗（1720元人民币）UnikConsultant也这样做。现在，两位合伙人都是共同所有人，各占4%，因此，Relycom的Antonio和UnikConsultant的Karl在你的领导下成立了董事会。既然你拥有92%的股权，你自然拥有最终发言权，但你身边有两位经验丰富的欧洲顾问。

Karl Andreassen将在您的新欧洲公司任职18个月，担任首席执行官18个月。

唯一的目的是确保一切正常运行并确保进度。

UnikConsultant承担管理您的欧洲员工并确保他/她圆满完成工作的任务，为此，UnikConsultants可获得总销售收入的2%。

这让我们每天都在为销售而努力。

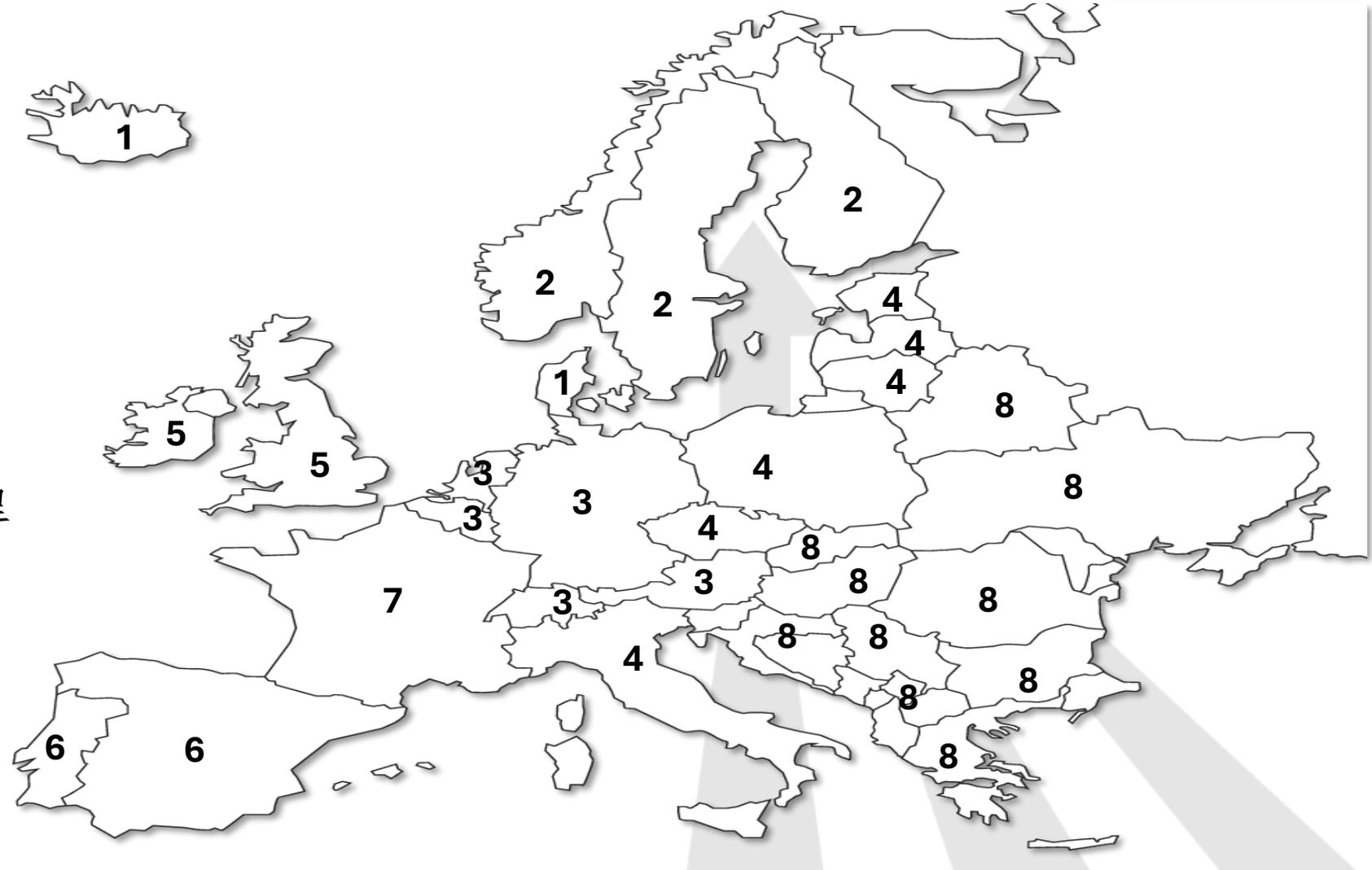


推出计划！

在大多数情况下，推出计划会是这样的。当然，它是根据愿望和所涉及的产品进行调整的。如果它是一个有网店的产品，那么它的推出当然是完全不同的。但除此之外，这里的斯堪的纳维亚（欧洲最富裕的地区）标有1和2，可以在前18个月内到达。

在此之后，欧洲人口最稠密、第二富裕的地区在地图上用3标记，这里又是18个月。

然后推广速度会更快，每步12个月。



欧洲成功之路第三部分

您的第一位欧洲员工：

一个技术娴熟、经验丰富、能够在欧洲各个国家工作的北欧员工的成本比你在中国的员工要高一些。这里我们谈论的是每月40000元人民币的基本工资+销售奖金。

除了工资之外，还有保险，但保险是有限的，还有养老金，通常是工资的8%，还有假期工资，也是工资的12.5%。但他们说，一般来说，你必须将基本工资乘以1.3才能支付所有的工资支出。

因此 $40.000 \times 1,3 = 52.000$ 元/人+月销售奖金

除此之外，还需要一名每小时雇佣的记账员来管理账户和工资支付，这是在国家控制的系统中进行的，因为每个人都要缴纳所得税，雇主有责任在支付工资之前缴纳税款。

这项服务每月的费用约为3000元人民币



欧洲成功之路第三部分

您的第一位欧洲员工：

此外，还增加了一辆公司汽车，因为在欧洲，你通常会开车去接客户，因为公共交通系统与中国的标准不同。

对于这里的销售人员来说，一辆典型的公司汽车是福特库加，由于北欧的汽车税，这辆车也比中国贵得多。

通常情况下，我们租赁汽车，这也是这里的建议。如果我们看看像上面提到的那样租的车的价格，支付首付是正常的。由于你的新公司历史不长，股本也不高，所以支出相对较高，在这种情况下为53000元人民币

后续每月租赁费用为5500元人民币，但这包括所有服务、换油等费用。



欧洲成功之路第三部分

您的第一位欧洲员工需要培训：

我们正努力在中国团队的支持下，在初创公司中只雇佣一名欧洲员工，实现伟大的成就。但是，为了获得最高效的起步，您的第一位欧洲员工必须参加有关您的产品和技术的强化课程。这对于成功销售至关重要。因此，您的新员工将与Karl Andreassen或UnikConsultant的高级职员一起前往中国，因为他被任命为前18个月的首席执行官，他最终必须确保您的产品在欧洲得到正确展示。

费用取决于当时的机票价格。这里的问题是谁订票，但要注意，欧洲人的腿比大多数中国人略长，因此不适合乘坐经济舱，而是乘坐一等座或商务舱。价格待定。

你的员工拿着你的工资，由于UnikConsultant是你新公司的共同所有者，本周的工作报酬是正常价格的1/3，所以这部分是32000元人民币。



欧洲成功之路第三部分

您的前3位欧洲客户：

尽快找到前三位公司客户是很重要的。这就是为什么它是我们的第一个焦点。为什么是3？因为，获得公司客户满意的故事是很重要的。3个积极谈论产品和与贵公司合作的公司客户。1个站出来称赞你的客户是不够的，因为欧洲人的思维方式会说，他/她可能会被收买来说出他/她说的话。2个客户更好，表明您和您的产品可能值得仔细查看。作为一个欧洲客户，3个积极的公司客户足以让你选择试用该产品。

因此，在这里，我们谈论的是将手中的产品直接放在买家的桌子上的直接步法，在这里你可以利用UnikConsultant团队在整个欧洲的职业生涯中建立的庞大网络。这是UnikConsultant服务的一部分，没有额外成本，我们自动对创收感兴趣。当3位客户收到他们的产品并感到满意时，会制作一个小视频，与客户和产品一起作为声明。这些视频被用于欧洲社交媒体，如LinkedIn、Facebook等，以及整个UnikConsultant平台。通常情况下，这样的视频每个PCS的成本为12000元人民币。我们建议在各种媒体上推广这些视频，每个视频的总预算为8000元人民币。

我们在视频和推广方面的合作伙伴是：

MavicMedia 



欧洲成功之路第三部分

我们在存储和物流方面的合作伙伴是Searunner，这里有从1个托盘开始的灵活存储，他们还负责为网店挑选库存，他负责部分生产，我们只是这项服务的中介。

这种合作确保了在整个欧洲范围内的灵活性和安全的交付。

SEARUNNER-在亚洲拥有超过25年的工作经验。SEARUNNER A/S是大西洋货运集团在丹麦的子公司，经过25年的代理生涯。多年来，Atlantic Forwarding与亚洲及世界其他地区的客户、供应商和商业伙伴建立了牢固的联系。对于公司和员工来说，亚洲大家庭的价值观是至高无上的：信任、尊重、责任、忠诚、团结、和谐和财富。你只需支付你需要的东西，而且价格很有竞争力。



欧洲成功之路第三部分

UnikConsultant总部位于AI House的Dandy商业园区。

我们与商业园区的关系很好，我们将继续在这里设立办事处，这也意味着你的新公司将拥有一个有吸引力的地址，给人留下正确的印象。

我们位于丹麦，处于最佳位置，与韦勒市的地方当局有着非常好的合作。

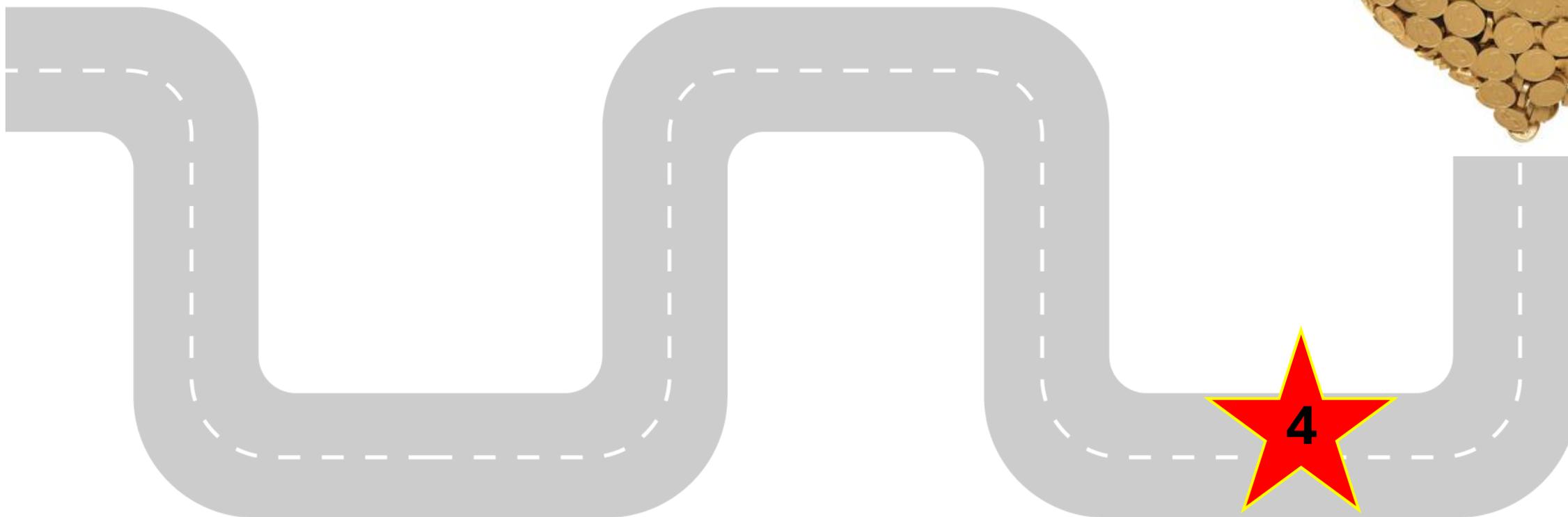
这意味着我们可以利用他们广泛的业务部门，该部门支持我们的活动，并欢迎您成为一家新公司。

贵公司在这里的办公空间为6500元人民币/间/月



第四步是什么？

现在，我们与您一起成立新的欧洲公司已经6个月了，您的欧洲员工已经进入市场，创造了第一个良好的销售额，并为进一步的运营奠定了基础，现在是时候进行一项重要的工作了，即在丹麦举行一次联席会议，审查从财务到营销的所有方面。现在必须为未来制定一个真正的战略。



欧洲的成功之路第四部分

现在，我们需要召集各方，团队中的每一个人，帮助您的新欧洲公司起步。

这意味着各方围着一张桌子开会，Relycom在大屏幕上在线。因此，现在存储和物流与记账员、网页设计师、市政府商务部门、海关和进口专家、平面设计师，是的，还有UnikConsultant背后的整个团队，当然还有你自己当地的想去丹麦的员工和你的中国团队。

然后是时候评估第一阶段，什么可以做得更好，以及我们的未来，这是我们在会议室里的一整天要讨论的。第二天是制定初步战略的后续会议。

之后，我们拜访您的一个新客户，这可能会导致战略发生变化。所有的东西都被收集起来，并放入一份战略文件中，其中包含未来6-12个月的路线图。12个月后，UnikConsultant和您的组织之间将举行一个停止或继续的会议，我们将决定是否继续或停止投资。到丹麦旅行和停留费用需自理。

总战总战略部署工作价格是55000元。



欧洲的成功之路第四部分

现在我们来到下一个里程碑，在旅程开始18个月后，我们发布了一份评估报告。销售已经进行了12个月，我们已经在一半的时间里完善了战略。

由于我们从大规模销售中获益最大，因此我们在整个过程中都确保管理您的欧洲员工，并利用我们在营销方面的专业知识和庞大的网络来确保这一最大规模的销售。如前所述，我们投资了该公司4%的股份，因此我们的兴趣是这家欧洲公司通过最大可能的增长和利润实现尽可能高的价值。我们的目标是，几年后，能够出售这4%的股份，并享受我们所做努力的成果。

这就是为什么我们专注于以最好的方式帮助您在欧洲的合资企业，这也适用于我们在中国的合作伙伴Relycom。

但如果您在合作18个月后对发展不满意，那么我们也将帮助您清算您的欧洲业务。也就是说，为你的员工找到其他工作，并与当局结算和终止公司关系，这通常需要3个月的时间，价格为35000元人民币

我们很有可能找到一家经销商来继续销售你们的产品。



欧洲的成功之路第四部分

然而，毫无疑问，你们在欧洲的业务会取得成功。这一成功是在你的中国公司通过评估过程的那一刻建立的。这就是进入欧洲的全部基础，在这里，你可以找到自己作为一家公司想做什么和如何做的立足点。重要的是，在你牺牲大笔钱之前，你要知道你的梦想是否真的能实现。在这里，我们的专业建议是告诉你是否应该选择。我们不在乎你公司在欧洲失败，事实上，这对我们来说真的很危险，我们在欧洲和当局面前的好名声被削弱了，由于我们的首席执行官Karl Andreassen在初创时亲自担任你新欧洲公司的首席执行官，这意味着我们不会开始我们认为无法完成的事情。如果我们说不，感谢你的公司在这个时候去欧洲，那么你有一个报告，告诉你如果你想以后尝试，什么是不够的。与此同时，您现在对在欧洲立足的实际成本有了一个估算。。

我们是最便宜的选择，而且我们有实践经验。



关于欧洲增值税的说明

文档中的定价说明。

所有在欧洲结算的价格均为+增值税

增值税是25%的增值税。

这意味着你在欧洲销售的产品必须缴纳25%的增值税

如果是一家公司购买商品，该公司可以从他们的账户中扣除支付的增值税。

因此，事实上，作为一家欧洲公司，你可以在6个月后的第一次增值税申报单上再次获得所需的增值税。

即使公司还没有营业额。

但是，您可以选择直接从中国支付费用，并在账单上避免增值税。

