



中国 B2B 出海德国 · 获客与渠道增长

以德国的商业逻辑，把战略做成真实增长

为中国 B2B、工业与科技企业搭建德国获客体系与渠道伙伴网络。创始人亲自交付，中德英三语对接。

出海欧洲的执行断层 | 策略正确，不代表落地会自然发生

好产品 ≠ 候选名单

国内效率 ≠ 德国速度

注册完成 ≠ 增长引擎

核心服务 | 打造可归因的德国市场获客与渠道增长

从现状评估开始，按需匹配：阶段性营销负责人、获客与本地化落地，或合作伙伴与经销商开发。

现状评估与路径规划

此处开始

约 2-3 周

适用：计划进入德国，或已经落地但增长停滞的企业。

€1,500 起（可抵扣后续费用）

评估：市场现状 · 客群与定位 · 渠道 · 总部—本地 输出：明确优先行动、渠道选择与投入取舍

阶段性营销负责人

旗舰服务

6 个月起

按月付费

适用：已进入德国但增长乏力，或缺少本地资深 GTM 负责人。

负责：GTM 战略 · 获客 · 渠道/合作伙伴 · 销售协同 · 团队搭建与交接

获客与本地化落地

约 6-10 周

适用：需从 0→1 搭建德国获客体系，或重建转化不佳的现有体系。

按项目付费

搭建：定位 · 德/英语官网 · 内容 · 本地信任背书 · 获客渠道 · 线索转化

合作伙伴与经销商开发

约 8-12 周

适用：希望开发德国经销商、代理商或系统集成商，或提升现有伙伴成效的企业。

分阶段按项目付费

对接：伙伴画像 · 评估与验证 · 优先候选名单 · 90 天启动或改进计划

评估费为 2026 年底前创始客户价；其他费用按范围确认。

交付实录

跨越欧中走廊的实战验证

0→1

陌生市场 GTM
与合作伙伴搭建

400+

新增客户

六位数 (\$)

营销驱动月度经常性营收
三年内从零实现

~15%

合作伙伴
贡献营收

~21%

展会
贡献营收

创始人于 Container xChange (2022-2025) 及 Ardex Group (2016-2018) 任职期间成果

来自欧洲公司的验证：

“从零开始，Selena 建立了中国市场营销职能，从定义市场进入策略、设立 WFOE，到搭建获客引擎及运营本地化营销渠道，在中国市场建立了强有力的品牌影响力。”

Christian Roeloffs, Container xChange 创始人兼首席执行官



Selena (Yanping) Wu, MBA

创始人 · 首席顾问

英国管理咨询文凭 · 中文母语 · 流利英文 · 德语 C1

现居汉堡，在德国工作与生活十余年，德语 C1。对德国企业决策、商业节奏与运作方式的理解，来自在德国企业总部的任职实践，而非外部观察。逾二十年的职业历程横跨中欧，覆盖工业 B2B、B2B SaaS 及国际品牌。德国客户与渠道由我直接对接，与贵司总部使用中文。查看完整履历与推荐，前往 → LinkedIn

创始人亲任项目负责人 —— 全程直接参与，同时只服务极少数客户；需要额外专业能力时，统筹德国本地执行网络落地。

准备进入德国，或是需要突破增长瓶颈？

预约 20 分钟初步交流

selena.wu@rhenasia.com
www.rhenasia.com/zh · 德国汉堡