

# 针对全球 C2C 市场增长战略 开展股权投资理论压力测试

在全球专家的带领下开展对在线市场拓展战略的无偏见调研

## 客户挑战

一家总部设立在亚洲的投资机构客户希望对 C2C 市场进行研究，对于某全球 C2C 线上运营商做出的市场发展预测和拓展战略所依据的假设进行验证。作为我们的客户，该投资机构希望通过行业主导的独立评估，了解这家线上运营商的竞争力及向新市场拓展的潜力。该客户尤其希望联系北美线上市场领域主要公司的高管，了解主要的增长驱动因素以及他们在竞争方面的优劣势。

## GLG 解决方案

该客户与 GLG 合作开展了一个为期六周的研究项目，设计并实际对线上市场中的行业高管进行深入访谈，其中有 10 名专家通过 GLG 定制招募。随后，辅以广泛的调研来印证访谈中了解到的情况并分析各种行业指标。

GLG 邀请了一家领先线上 C2C 机构的前高管来主导此次项目，该高管曾负责北美和欧洲地区电子商务业务和货币化战略的制定和执行，经验非常丰富。

## 成果

GLG 团队提交了一份综合报告，报告中包含无偏见的调研结果和情景分析，重点介绍了竞争力洞见、市场机会、投资要求和相关运营指标。这些调研结果证实了该客户的长期假设，并就其增长战略提供了有价值的洞见。

## 运用产品



GLG 咨询服务



GLG 深度项目

[了解更多](#)

GLG 负责主导了与定制招募的行业专家的访谈，提供了深入的研究和项目管理支持，并完成了一份综合报告。

## 为什么选择 GLG?

### 项目的深度和广度

GLG 设计了深度项目的合作和研究方法。除了定制访谈外，团队还进行了广泛的案头调研，最终在六周内完成了报告。

### 定性洞见和情景分析

GLG 不仅提供专家访谈咨询服务，还辅之以广泛的研究来保证交付成果，分析行业指标，并提供定性洞见。

### 保证客观性

负责主导该深度项目的 GLG 专家成为客户团队的延伸，帮助加快项目工作流程，同时避免任何内部偏见。

作为全球知识分享平台，GLG 格理集团为需要专业洞见的商业决策者匹配具有一手经验的行业专家，助力他们以更加明确的目标和坚定的信心做出决策。我们的专业服务团队将与您合作打造量身定制的解决方案，根据您的时间安排帮助您识别、评估和回答对应的问题。汇聚专业洞见，助力卓越决策。

本营销材料中提供的信息仅供参考。这些信息不作为对某一特定事项的建议，信息本身不应作为依据。

GLG® 和 GLG 图标均为 Gerson Lehrman Group, Inc. 的商标。

©2021 Gerson Lehrman Group, Inc. 保留所有权利。