

新能源车出海策略：巴西消费者调研

焦点小组结合 1 对 1 深度访谈，多种研究手段助力洞见新机会

客户挑战

某国际领先咨询公司客户为中国某大型整车厂开展国际市场出海研究 (Go-To-Market)，希望全面了解巴西主要城市中新能源汽车消费者的典型画像，深入理解当地人在选购汽车时的关键考量因素，以及准确验证当地消费者对新入局汽车品牌的印象与接受程度。

GLG 解决方案

GLG 研究团队精准聚焦客户研究需求，在收到需求后一天之内提出并定制了焦点小组和深度专家访谈的组合调研方式。

通过整合巴西当地调研服务团队提供本地化服务，结合 GLG 的全球性专家网络在当地的行业专家资源，在 3 天时间内提供了完整可行性方案和具有竞争力的报价。

成果

GLG 研究团队在 3 周时间内共高效组织了 5 组 8 人线上葡萄牙语焦点小组和 6 场 1 对 1 线上葡语深度专家访谈。执行期间，GLG 团队为客户提供了每场访问的英语逐字稿访谈纪要方便客户查阅细节和后期继续开展研究，为客户研究中国企业出海战略提供了有力的洞见支持。

运用产品



GLG 专家访谈



GLG 定性研究

了解更多

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。

©2022 Gerson Lehrman Group, Inc. 保留所有权利。

GLG 研究团队针对客户需求，定制了由焦点小组和深度专家访谈组成的复合型消费者调研方案，并运用自身独有的全球性专家网络和巴西当地调研团队做到了高效、高质量的调研执行，为客户的 Go-to-Market 研究提供有力洞见。

为什么选择 GLG?

全球覆盖

GLG 的全球专家网络能够协助客户完成世界各地的调研计划，提供当地的业内专家资源和本地服务团队。

高质量交付水平

根据客户的需求精准对接访谈对象和访谈提纲，并提供经翻译的高质量访谈纪要，方便客户的研究。

专业服务

GLG 团队聚焦客户需求，根据情况提供定制化的解决方案。