

中欧出版商促进中心

European Chinese Publisher Promotion Center (ECPPC®)





ECPPC showrooms in China 位于中国北京的图书展厅和书店



ECPPC showroom in Europe 位于荷兰的图书展厅和书店，用于对中国精品图书的宣传和销售



Online bookstore with 2.5 million titles in different languages (English, Dutch, German, French, Spanish, Italian and Japanese), with specialized channels (left panel), backed up with advanced IT infrastructure for book promotion and sales. 专业的网上销售系统: 250万种的可供图书(英语、荷兰语、德语、法语、西班牙语、意大利语、日语和中文)以及富有特色的专题频道(左栏), 配以先进的IT系统和完善的客户服务系统确保精品图书的宣传和销售。是欧洲目前最大的网上书店之一。



ECPPC website enables ECPPC members log into the back site of the website to gain access to the internal reports, knowledge center, website statistics which enable them to keep track of the project progress and the feedbacks from the customers and potential collaborators. 在建中的 ECPPC 官方网站(中英文), 用于对会员出版社品牌和图书的宣传, 并促进中欧双方在版权贸易和共同出版上的合作。会员能够登录到网站后台, 对项目进展和市场反馈及时跟踪。提升图书的销售与合作的机会。

ABOUT ECPPC

European Chinese Publisher Promotion Center (ECPPC®) is set up by Inspirees International, a European company with its headquarters in the Netherlands. ECPPC is a unique platform to promote the exchange between European and Chinese publishing industry. We are devoted to helping European and Chinese publishers and booksellers to expand and improve their businesses in Europe and China. We work not only with big publisher, but also independent small and medium-sized publishers who produce high-quality books.

ECPPC is not a distributor; it is a promotion and information center and acts as a local representative office for our publishers. We use our expertise to ensure that the businesses of our members are under good control in foreign countries so that they have a clearer picture with the local market. We use our expertise to create new business opportunity for our members. We offer consulting service for business strategy development, comprehensive promotion service, market feedbacks and assistances in book sales and copyright trade. We work closely with local booksellers to improve the quality of the customer services so that the names and books of our publisher members can stand out among other publishers.

ECPPC is a bridge between Europe and China, both with diversified cultures and rich history. In that sense, the two sides could have much more to offer to each other. Via books, ECPPC is willing to facilitate a well-balanced information flow and culture exchanges between China and Europe.

JOIN ECPPC

Benefits in joining ECPPC

- A direct access to Chinese and European market with low risks and costs;
- An effective brand building in local market;
- Rapidly growing book sales;
- Intensive interactions with counterpart publisher and increased opportunities to locate partner;
- Frequent and high-quality feedbacks from local market at different levels and perspectives, in both report and personal meetings

The factors to ensure your success

- A creative and well-communicating team in both Europe and China;
- We speak 5 languages (Chinese and European languages) together;
- Very good understanding of the difference between Europe and China;
- A well-balanced top-down and down-top approach focusing on human beings;
- Good understanding of book business and knowledge about books;
- Excellent partnerships with local reliable importing and exporting channels, distributors and media;
- Well-planned and comprehensive promotion activities at distributor, retailer and end user level;
- Strong local presence and well-managed showrooms at different locations;

- Hands-on experience and expertise in managing bookstores and the ability to sell your books to customers since we really understand the needs of end users;
- Strong IT infrastructure for more effective promotion and sale.

Criteria to join

- Quality and uniqueness of the books
- Fittings into the portfolio of ECPPC members
- The geographic representation.

Comments from members:

“Via ECPPC, we are able to explore the Chinese market with lowest risk and investment”

“In the past, we didn’t know what really happened to our books and our business in China. ECPPC helps us to keep an eye on Chinese market and we now have a better control over our China business”

“ECPPC streamlines the communication between us and our distributors in China. ECPPC’s work is complimentary to that of our distributors whose promotions are not strong enough. Now the customer services from our distributors are getting better which improves our sales! ”

“ECPPC staff understands what end users want and are looking for. That is exactly what we need as a publisher. By working with ECPPC, we become more market and customer-orientated. We don’t have to use many intuitions any more. We now know whether our books are suitable for European market or not. On the other hand, through ECPPC, we are getting more concrete contacts with European publishers who are likely to collaborate in copyright and co-publishing”

“The market feedbacks and advices by ECPPC are of high quality. We are well informed by regular newsletter, reports, and emails. We talk a lot with ECPPC staff who provides us refreshing ideas and solutions to the problems. We do feel that we are working together as a team”

“We were frustrated to receive so many name cards from Chinese, Japanese and South Korean publishers on book fairs. We don’t know what to do with them. It was hard for us to communicate with them. Now ECPPC can help us to develop the contacts into business”

中欧出版商促进中心简介

中欧出版商促进中心（European Chinese Publisher Promotion Center, ECPPC）是注册于荷兰的一个民间机构，它是由亿派国际构建的一个促进中欧双方出版社和书商信息沟通以及相互密切合作的平台。

随着中国和欧洲在经济和文化领域合作的日益加深，在图书出版方面交流需求也在不断提高。但是由于语言和文化差异，双方缺乏一个密切沟通的平台。现有的欧洲出版商联合会等机构组织庞大，但会员的联系不够紧密，在中国和欧洲各国之间的双向互动上更是相当的缺乏。而国内的相关进出口及销售代理机构在各类欧洲图书的信息提供和客户服务上有局限，同时对欧洲主流市场的了解不够深入和全面。这就导致了中欧之间的沟通不够，并形成了许多问题：欧洲大众对中国的精品图书有着强烈的需求，而在欧洲的主流销售渠道却又很难找到这些精品图书；中国政府在大力推进“中国文化”走出去，但国内许多出版社对于欧美市场的定位把握不准，出版的一些图书不符合欧美读者的阅读习惯；另外一方面一些国外的图书版权的价格在国内不断被哄抬，另一方面是欧洲的一些中小型出版社有好书但又不被中国的出版社所知晓。ECPPC 正是在这样的背景之下诞生的。它的目的就是要为中欧双方的出版社和书商搭起一座桥梁，弥补因为双方信息不通带来的图书贸易的障碍。我们致力于帮助中国和欧洲的一些富有特色的中小型独立出版社以较低的风险和投入开拓和发展海外的市场，以获取一种大型出版集团和中小型出版社之间更好的平衡。同时在目前英美文化占据主流的情况下，扩大中国文化和其他“小语种”文化的影响，以获取文化的多元性和平衡性。

ECPPC 的操作模式

中欧出版商促进中心包括在中国和欧洲的办公机构、图书展示厅（中国方面第一个展厅已经建好，第二个与中国教育图书进出口公司合作建立，欧洲第一个展示厅已经准备就绪，位于荷兰莱顿大学城，是全球著名的莱顿大学汉学院所在地），ECPPC 专用网站，用于对我们客户的品牌和产品的宣传。图书销售方面 ECPPC 通过其在中国和欧洲的合作经销商进行图书的销售。在欧洲的销售将直接进入主流渠道。主要通过店面销售、批发和网上销售（现有网站含 250 万多左右的图书，98%可供，为欧洲最大的图书网上书店之一）。网站的日本和印尼专题频道已经建好并处于运行中，ECPPC 正在设计搭建中国专题频道，初步销售品种为 500 左右，将经营十几家中国出版社的精品图书（主要为外文，少量为中文的）。

ECPPC 的服务方式

客户品牌和市场拓展策划，客户图书的推广和宣传（中国和欧洲，店面和网上，国际展会）；最新图书信息的提供；市场反馈信息的提供；图书组稿，编辑方面的咨询；图书销售、版权贸易和合作出版的组织和协调。

ECPPC 的现状和将来

现已经有欧洲的十二家出版社加入 ECPPC，其涵盖的领域主要为法律、自然科学、社科、建筑、设计、艺术、大众生活/文化和管理。这些出版社都是有明确意向和中国方面合作的。目前其他几家欧洲（丹麦、西班牙、德国和瑞士）和中国的出版社正在积极商谈中。以后 ECPPC 的规模是 40-50 家。在欧洲的展示厅和销售点将逐步扩展至南欧（西班牙和意大利等）和北欧（丹麦，瑞典和芬兰等）。在时机成熟时，我们将和我们的合作伙伴拓展针对欧洲华人的中文图书和期刊的订购服务。目前在欧洲华人总数为 100 万左右。

加入 ECPPC 的益处

- 以最低的成本和风险进入海外图书主流市场
- 有效地树立你的品牌，这一点在欧洲尤为重要

- 快速提升你的销售业绩
- 与海外其它 ECPPC 成员的强烈互动，大大增加合作的机会
- 高质量的海外市场反馈
- 享受我们向出版商和其他合作伙伴争取的最好的贸易条件

如何确保你的成功

- 富有创意和具有良好沟通能力的团队
- 使用 5 种语言沟通的能力
- 对欧洲和中国文化差异的理解
- 从上到下和从下到上的具有人性化的服务
- 对图书本身和图书行业的理解和多年的工作经验
- 与当地主要的进出口渠道、物流集货商、销售商和新闻媒体良好的合作关系
- 精心设计的全面的运销计划，强调出版商和销售商的整合
- 良好的本地支持，精心管理的图书展厅
- 能够将图书销售给终端读者的能力
- 先进的 IT 系统有效提升宣传和销售
- 店面和网上书店的整合优势

加入 ECPPC 的标准

- 所出版图书的品质和特色
- 与其他 ECPPC 成员图书的互补性
- 区域和文化的代表性

会员评价

“通过 ECPPC, 我们能够以最低的风险和投资开拓欧洲的市场” – 中国某出版社

“ECPPC 对欧洲主流市场终端读者的需求有很清楚的了解。这正是我们出版社非常需要的信息。和 ECPPC 合作，我们的市场和客户意识加强了。我们不再凭直觉去猜测市场。而是能更加清楚地判断我们的图书是否适合欧洲的市场。同时，我们通过 ECPPC 能和我们的欧洲出版社同行有更加实在的接触，增加了在版权上和共同出版方面的合作” – 中国某出版社

“ECPPC 帮助改善了我们和在中国经销商们的沟通。中国许多图书经销商的服务还不尽如人意。而 ECPPC 与经销商的工作是互补的。这样我们的客户服务和销售有了很大的提升” – 欧洲某出版社

“ECPPC 能为我们提供高质量的市场反馈信息。我们经常收到新闻快报，报告和电子邮件，以便我们及时了解市场的变化和最新的商业机会。我们经常和 ECPPC 做当面的沟通和讨论，以得到新鲜的点子和解决问题的方案。真正感觉到我们和 ECPPC 是一个团队” – 欧洲某出版社

“过去到国际书展上经常碰到中国、日本和韩国的出版社，由于当面沟通有障碍，我们往往收到成打的名片，但又不知道如何处理。现在通过 ECPPC 可以将这些联系转化成实在的商业机会” – 欧洲某出版社

Typical clients 典型会员



More publishers are joining ... 更多的出版社在加入之中...

Media reports 媒体报道

中欧出版商促进中心为中欧书业合作搭桥

本报讯（记者王玉梅）近日，两个展示欧洲和中国最新出版图书的图书展厅分别在北京中关村和荷兰莱顿建立。隐在背后的中欧出版商促进中心（ECPPC）随之浮出水面。记者了解到，这是一家注册于荷兰的民间机构，此举旨在构建的一个促进中欧出版社、尤其是中小型出版社之间信息沟通和密切合作的平台。

ECPPC 合伙人之一博德文告诉记者，现在欧洲已有 12 家出版社加入该机构，他们都有与中国出版社合作的明确意愿，出版领域涵盖法律、自然科学、社科、建筑、设计、艺术、大众生活/文化和管理方面。设在北京的第一个欧洲图书展厅由 ECPPC 与中国教育图书进出口公司共同搭建，所展示图书主要是这些会员单位最近出版的新书。而欧洲的中国图书（以英文书为主）展厅则设在荷兰莱顿大学城（全球著名的莱顿大学汉学院所在地）。

谈及成立初衷，ECPPC 两个合伙人博德文和周宇都表示，由于中欧中小型出版社的人力财力所限，它们之间的合作数量和频率远没有达到双方的预期目标，“中国和欧洲之间有许多合作的机会，但中欧出版商都已经等待对方太久”。因此，ECPPC 希望在成品书销售和版权贸易两个方面来推动两地书业的合作。

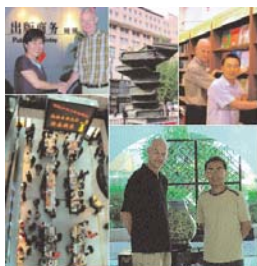
对中国图书来说，ECPPC 搭建了一个“走出去”、进入欧洲主流渠道的良好平台。由于有 20 多年的书业零售背景，博德文希望以成品书销售首先打开局面。为此，ECPPC 与荷兰一家连锁书店 van Stockum 结成合作伙伴。该书店已有 102 年历史，建有欧洲最大的网上书店之一，销售图书 250 万种，并且成功搭建了专营日本和印尼图书的日本频道和印尼频道。据悉，日本频道建成的第二年销售额就翻了一番，约合人民币 140 万元。博德文告诉记者，两者合作的中国频道正在设计中，预计今年 10 月开始运行，将向西方出版社和读者展示推广和经营几十家中国出版社的精品图书（主要为外文，少量为中文），初步销售品种定为 500 左右。时机成熟时，ECPPC 还计划拓展业务到针对欧洲华人的中文图书和期刊的订购服务。

中国新闻出版总署、中国新闻出版报 China Press and Publishing Journal, GAPP

Boudewijn Heeren promoot Europese boeken in Chinese showrooms

'De honger naar buitenlandse boeken is in China onverzadigbaar'

Na jarenlang in het Nederlandse boekerkvak te hebben gewerkt, maakte Boudewijn Heeren de overstap naar China, waar hij dit jaar het European Chinese Publishers Promotion Center opzette: in showrooms kunnen Chinese kennis maken met Europese uitgaven. De vraag naar Europese boeken is enorm. 'Jarenlang was de Amerikaanse cultuur hier dominant, de Chinezen willen nu wel eens wat anders.'



Koninkrijk. Nu zijn dat er nog twee, maar het is de bedoeling dat het er in de toekomst een vijftig worden. Heeren maakt vooral een afweging op een heel laag niveau. Het gaat om de vraag of een boek interessant is voor de Chinese markt. Heeren wil vooral het weten van de Chinese markt. Hij wil weten wat de Chinese markt nodig heeft. Hij wil weten wat de Chinese markt kan dragen. Hij wil weten wat de Chinese markt kan betalen. Hij wil weten wat de Chinese markt kan waarderen. Hij wil weten wat de Chinese markt kan begrijpen. Hij wil weten wat de Chinese markt kan voelen. Hij wil weten wat de Chinese markt kan denken. Hij wil weten wat de Chinese markt kan zijn.

Heeren wil weten wat de Chinese markt kan zijn. Hij wil weten wat de Chinese markt kan denken. Hij wil weten wat de Chinese markt kan voelen. Hij wil weten wat de Chinese markt kan waarderen. Hij wil weten wat de Chinese markt kan betalen. Hij wil weten wat de Chinese markt kan dragen. Hij wil weten wat de Chinese markt kan begrijpen. Hij wil weten wat de Chinese markt kan zijn.



Boekblad magazine (the Netherlands) 荷兰图书行业杂志 Boekblad 的专访

NRC (the Netherlands) 荷兰大众类报 NRC 对 ECPPC 和中国书业的报道

Contact us for more details about ECPPC

和我们联络，取得关于 ECPPC 的详情

Europe (欧洲总部)

Inspirees International
Isaac da Costalaan 425
2624ZC, Delft
The Netherlands
T +31 15 262 3431
E: info@inspirees.com

China (中国联络处)

Zizhuyuan Rd. 33
Merlin Garden 2 11-C
100089, Beijing
China
T +86 10 8855 0227
W: www.inspirees.com

