

国外投资基金要进入中国市场进行投资，如何做，投资回报率会更有保障？

全球性的家族信托、风险投资基金要想进入中国市场，开发运营好中国市场，应该怎么做，风险可以更小，效率可以更高，投资回报率可以更有保障？

场景问题：

2021年，新冠疫情之下，全球经济动荡；放眼全球，北美地区，美国逐渐经济空心化；南美地区，因为疫苗不能国产化，命运被某些国家所掌控要挟；而在东南亚地区的印度，也被疫情缠身，焦头烂额，陷入泥潭，一时半会难出来。放眼全球，唯有亚洲地区的中国似乎一枝独秀，经济发展势头强劲！

作为各大家族信托、风投基金的掌门人，基于多相关出资人年投资回报率的要求，需要为其找到靠谱、能长久稳定赚钱的投资项目，以实现相关财富资产的持续保值增值！此时的投资方向，应该往哪里转？很多投资人，都知道，中国是一片好市场，是一个大市场，可是进入中国市场之后，这么庞大的市场到底该如何开拓，才会更高效呢？很多国际性的家族信托、风险投资基金负责人，可能还并不太清晰，怎么办？今天这篇文章就可以帮其解决这个问题，让其对中国市场具体如何开拓，进一步清晰化！

全球性的家族信托、风险投资基金要想进入中国市场，开发运营好中国市场，应该怎么做，风险可以更小，效率可以更高，投资回报率可以更有保障？

解决方案

作为全球性的家族信托、风险投资基金的相关掌门人，负责人，要想保证自己所掌控的资金保值增值，就必须找到一个足够安全、长远来看，经济持续会向上发展的市场来做投资，目前来看，全球相对比较靠谱保险的投资市场中，中国市场为首选之一，原因如下：

1.人口规模足够大，不低于14亿人，全球第一大人口国家，而且随着二胎、三胎政策的放开，新生人口数量将会进一步增加！

2.经济规模足够大，全球第二大经济体，而且在未来的10-20年之内，会大概率的

超越美国，成为全球第一大经济体。

3.城市化率相对比较高，截止到2021年已经达到不低于60%，人均GDP，已经不低于1万美元。人民群众有一定的消费能力和购买能力。

4.随着中国人财富的增多，中国人的观念也开始发生变化，尤其是在投资理财和身体健康、以及教育培训方面：

1) 投资理财方面：投资全球化，有侧重点的分散，不把鸡蛋放在一个篮子里，以防万一。他们的相关积累财富需要通过家族信托、全球各地的房产投资、保险投资、风险投资等做合理化布局，需要出路.....

2) 身体健康方面：面对西医都束手无策的疑难杂症，很多有钱人开始转向民族传承的医术精华中寻求解决方案，比如阿拉伯医学、中国的古典中医等等，他们愿意为有效的医疗服务，高价买单.....

3) 教育培训方面：从中国的传统应试教育方式观念，开始逐渐转向全面素质教育方面，他们的孩子需要出国，需要去增加更大的格局、见识和视野，需要了解更多的风土人情，当地的经济、文化，来为他们未来的创业或者是继承家业或者是发扬光大家业到全球市场做铺垫.....

总之，在至少金融融资投资理财、医疗大健康、教育培训咨询这三大领域里面的至少16个赛道中的相关生态综合体的上中下游产业链领域中，在中国投资发展赚钱的机会无限大，就看相关家族信托、风险投资基金负责人是否愿意抓住这股趋势！

那如果相关家族信托、风险投资基金负责人愿意抓住中国的这股未来10-30年的发展向上趋势的机会，进入中国市场，应该具体如何做呢？

1.首先，要布局中国的一线城市4个，类似于全球一线城市级别，超大城市，人口在不低于1000-2000万级别的北上广深。占领市场至高点，以相关战略规划布局，设立根据地的方式，以点带面，影响中国市场。建议重点是把其本国的相关优质投资项目在中国的一线城市里面至少建设不低于1-4个样板店，并通过相关合理的运营和发展，拿出相关拿得出手的更有说服力的经营数据，为后期的全国市场招商发展，奠定初步的商业模型。建议相关家族信托或风险投资基金总部直营。建议在此阶段，重点出来其相关商业项目的招商模型、市场终端动销模型、人才供应链支撑的赋能商业模型。

2.其次，要重点开发中国的新一线城市15个（类似于全球二线城市级别，巨大城市

，人口在不低于500-1000万级别，年GDP不低于1万亿人民币级别)；通过区域市场的样板发展效应，辐射所在的省级大区，开发中国市场。建议重点是把相关其本国的相关优质投资项目，通过相关合适靠谱的包装，开始在新一线城市进行相关招商加盟，招募相关的核心一级合作伙伴。建议相关家族信托或风险投资基金总部联营，或者是由其招募相关城市区域的负责人，来管控当地市场的运营。重点把其所出来的相关商业模式，在当地市场落地，服务好当地市场。

3.再次，要深耕开发中国的二线城市30个(类似于全球三线城市级别，特大城市，人口在不低于300-500万级别)；启动省级样板市场，辐射所在的省级各地级市，开发省级市场。建议重点是协助相关核心一级合作伙伴，每月至少在全国范围内，召开2场相关3天2夜的招商会，帮助其成交和转化相关二级及其其他级别的合作伙伴。

4.接着，要深耕开发中国的三线城市70个(类似于全球四线城市级别，大城市，人口在不低于100-300万级别)；启动地市级样板市场，辐射所在的地级市各县城，开发地市级市场。建议重点是协助相关核心二级合作伙伴，每月至少在全国范围内，召开1-4场相关10天左右的地推训练营，帮助其二级合作伙伴解决留人难、培养人难、选人才难的难题，同时也帮助其激活其当地市场。

5.接着，要进一步下沉开发中国的四线城市90个(类似于全球五线城市级别，中型城市，人口在不低于50-100万级别)；激活地市级样板市场，辐射所在的地级市各县城。建议重点是协助相关核心二级合作伙伴，每月至少在全国范围内，召开1-4场相关1天左右的基础培训会(给代理商、业务员鼓舞士气，增强行业信心，教会作业方法，解决心里面的疑难问题，促进其代理升级或带来的新的意向代理成交)，帮助其二级合作伙伴招商难、进人难、留人难的难题。

5.接着，要深耕开发中国的三线城市70个(类似于全球四线城市级别，大城市，人口在不低于100-300万级别)；启动地市级样板市场，辐射所在的地级市各县城，开发地市级市场。建议重点是协助相关核心二级合作伙伴，每月至少在全国范围内，召开1-4场相关10天左右的地推训练营，帮助其二级合作伙伴解决留人难、培养人难、选人才难的难题，同时也帮助其激活其当地市场。

6.之后，要进一步下沉开发中国的5线城市129个(类似于全球6线城市级别，小型城市，人口在不低于20-50万级别)；进一步启动地市级样板市场，辐射所在的地级市各县城。建议重点是协助相关核心二级合作伙伴，每月至少在全国范围内，召开1-4场相关2天左右的(创业说明会半天+基础培训会1天)；给代理商、业务员鼓舞士气，增强行业信心，教会作业方法，解决心里面的疑难问题，促进其代理升级或带来的新的意向代理成交)，帮助其二级及其以下级别的合作伙伴招商难、进人难、留人难、成交难的难题。

7.最后，要进一步下沉开发中国的6线城市319个（类似于全球7线城市级别，微型城市，人口在不低于5-20万级别）；进一步启动县级市样板市场，辐射所在的各乡镇。建议重点是支援相关核心二级合作伙伴，每月至少在全国范围内，召开1-4场相关1天左右的（创业说明会半天）；给代理商、业务员鼓舞士气，增强行业信心，解决心里面的疑难问题，促进其代理升级或带来的新的意向代理成交），帮助其二级及其以下级别的合作伙伴招商难、进入难、成交难的难题。

在中国市场，只要能够把以上7个级别的相关市场深度开发，深度耕耘，深度维护，则中国市场必成！

而以上7个级别市场最终能否成功启动的核心关键点之一，就是能够支撑这这7个级别市场的相关人才供应链供应是否能够及时、有效；并根据市场的发展需求定期迭代升级优化，适应市场的发展需求！这一点问题如果能够，解决，则整件事情的成功至少不会低于50%。

能够把类似思维和人才供应链体系建设起来的这样的人才有很多，不仅国外有很多，中国也有很多。不过到了中国市场，如果能够借力中国本地市场的相关专业人才的力量，这件事情，会做的更好！

如果投资全球市场范围的相关家族信托、风险投资基金有进军中国市场的想法和计划，并且准备进入中国市场，可是一会半会找不到相关大中华区代理人来帮助其操盘中国市场的管理和运营事宜，则江才及其团队可以解决你的燃眉之急！

如果你问江才及其团队有什么优点，则其优点有很多，其中之一就是：

对中国的一线城市4个（类似于全球一线城市级别，超大城市，人口在不低于1000-2000万级别）；新一线城市15个（类似于全球二线城市级别，巨大城市，人口在不低于500-1000万级别，年GDP不低于1万亿人民币级别）；二线城市30个（类似于全球三线城市级别，特大城市；人口在不低于300-500万级别）；三线城市70个（类似于全球四线城市级别；大城市；人口在不低于100-300万级别）；四线城市90个（类似于全球五线城市级别；中等城市，人口在不低于50-100万级别）；五线城市129个（类似于全球六线城市级别；小城市：人口在不低于20-50万人口）六线城市319个（类似于全球七线城市级别；微型城市：人口在不低于5-20万级别）（县级市）市场特别熟悉。深知如何才能盘活中国这个市场大棋！

目前中国的经济发展潜力和增长空间独领全球；在未来可以预见的10-30年范围之内，中国将会大概率的成为全球第一大经济体，经济总量将会超越美国；所以，从这个层面上来说，中国的市场发展潜力非常好，值得全球其他地区的相关资本来中国淘金，借助中国的发展势能提升自己的相关投资回报率。

故，我们团队现在愿意承接美国、加拿大、英国、法国、德国、新加坡、俄罗斯、中东阿拉伯等地区的相关家族信托基金和风险投资基金，一方面把国外其当地富裕的资金、以及相关传统民族医术精华传承和食药同源供应链等资源输送到中国市场，创造出更大的财富价值；另一方面，也可以把中国地区目前比较先进的金融支付、区块链金融、家族信托、房产投资、种子轮风险投资、天使轮风险投资、A轮风险投资；以及传统中医精华传承医术（含按摩、推拿、拔罐、刮痧、中药熏蒸、针灸、祝由等）和食药同源；和营销管理咨询、财务管理咨询、人力资源管理咨询、全龄创业素质教育等技术和运营赋能方法引入其本国本地市场，一方面，让有钱人的财富可以更好的保值增值；另一方面还可以让有钱人的家人身体健康长寿，更有保障；还有一方面，就是可以带动当地的经济的发展，民生改善，让当地的老百姓生活越来越好，利国利民。

借力打力永远不费力！

投资全球市场范围的相关家族信托、风险投资基金进军中国市场，需要一个借力的支点，而我们团队极有可能就是其可以在中国市场的投资回报率大放异彩的导火索！