# 合作建立迪士尼主题乐园谈判文字方案

## （B 方）

1. 基础国际商务知识

二、SWOT 分析

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | A方（上海申迪（集团）有限公司） | B 方（华特迪士尼公） |
| S | 1. 强大的政府背景和政策支持  2. 庞大的中国市场潜力  3. 与迪士尼的合作关系，可以利用迪士尼的品牌和技术优势。 | 1. 强大的品牌认知度和丰富的IP资源，为其提供了独特的市场地位。  2. 成功的主题公园运营经验，每年吸引数百万游客。  3. 多元化的业务板块，包括媒体网络、消费品等，提供了稳定的收入来源。 |
| W | 1. 与国际娱乐巨头合作可能存在依赖性风险  2. 文化差异可能影响管理效率和品牌本土化。  3. 需要持续投资以维持高标准的服务和设施。 | 1. 对品牌推销和许可的过度依赖可能导致品牌价值稀释。  2. 缺乏有效的营销和推广策略，可能影响新项目的推广。  3. 财务规划方面的挑战，如对流媒体技术的投资损失。 |
| O | 1. 中国旅游市场的持续增长为上海迪士尼提供了更多的客源。  2. 可以通过增加本地文化元素来吸引更多的国内游客。  3. 世界经济刚从金融危机中复苏，可能影响经济回报预期。 | 1.2010年两岸文化交流达到新高度，中国文化展现出开放性和包容性。  2.中美关系虽然波折，但大体上趋于合作关系。  3，世界经济刚从金融危机中复苏，可能影响经济回报预期。 |
| T | 1. 国内外竞争对手的崛起可能会分散客源。  2. 经济波动和消费能力下降可能影响游客数量和消费。  3. 世界经济刚从金融危机中复苏，可能影响经济回报预期。  ， | 1. 盗版和非法流媒体服务的增加可能影响公司的利润和收入。  2. 全球经济衰退可能减少消费者对娱乐服务的支出。  3. 政治和法律风险，如与美国佛州政府的冲突可能影响业务经营。  4. 世界经济刚从金融危机中复苏，可能影响经济回报预期。 |

2. 综合分析

综合分析建立上海迪士尼主题乐园项目的国际国内政治经济形势，企业的自身优势和不足，可以发现上海申迪集团与美国华特迪士尼公司的合作是优势互补的典范，双方通过合作可以实现资源共享、风险共担，共同开发中国市场，同时也为上海迪士尼乐园的长期发展提供了坚实的基础。

上海申迪（集团）有限公司与美国华特迪士尼公司存在强烈的合作诉求，谈判地位基本对等。如何利用自身优势和外部机遇，通过友好协商达成交易；我方借此进入中国市场，对方凭此上海提升本地旅游业水平，吸引国内外游客，同时促进地区经济发展，实现互利共赢，是本次谈判的关键点。

三、具体谈判方案

1. 本案例谈判的核心点：

(1) 达成交易：进入中国市场

1. 地价：协商土地租赁费用

2. 股权比例（重要）：涉及到双方的投资额度、风险分担和决策权等。应保持较高的股权比例，以确保在乐园运营中有更大的话语权和利益分配权。

3. 税收：税收优惠政策、补贴和贷款等财务支持是确保项目可行性和盈利能力的重要因素。双方会就政府提供的支持形式、金额和期限等方面进行商谈。

4. 分期扩展和退出限制。

5. 就业：就业议题涉及到合资企业中的雇佣条件、权益保护措施，以及解决潜在就业纠纷的机制和方式。上海申迪作为国有企业，有责任确保项目为当地带来更多的就业机会。

2. 本方谈判目标：

3. 成交条件设定：

（1）持有业主公司股份不少于43，通过参股不少于70%管理公司（园区经营收益享受70%

（2）税收优惠政策、补贴和贷款等财务支持

（3）利润分配：迪士尼将寻求一个合理的利润分配方案

（4）市场准入：迪士尼可能会利用谈判来确保其在中国市场的准入，包括媒体内容的分发和相关业务的扩展。

还没写