

## HẠT ĐIỀU (HS 080132) – THỊ TRƯỜNG HÀ LAN NGƯỜI MUA HÀNG

Đâu là nhóm thị trường mục tiêu của bạn? Bằng cách nào để có thể thâm nhập các thị trường này?

### Các kênh liên quan cho các nhà xuất khẩu Việt Nam:

Nhóm mục tiêu quan trọng nhất cho các nhà xuất khẩu Việt Nam bao gồm các nhà nhập khẩu. Các nhà nhập khẩu này sẽ bán lại cho các nhà hàng, khách sạn, các tổ chức mua hàng của các siêu thị, các nhà mua sỉ...sau khi chế biến thêm. Nằm trong các nhà mua hàng hạt điều có qui mô lớn của Hà Lan là Daarnhouwer & Co. BV và Catz International.

### Xu hướng về cấu trúc thương mại:

Siêu thị và các tổ chức mua hàng lớn luôn tìm nguồn cung cấp trực tiếp. Đối với các trường hợp này, nhìn chung lợi nhuận không được cao nhưng số lượng mua hàng thì rất lớn.

Các nhà đóng gói và chế biến có qui mô lớn mua các hạt ăn được trực tiếp từ các nhà sản xuất và xuất khẩu của nước trồng các loại hạt ngày càng tăng, dù rằng việc mua hàng phần lớn vẫn còn phải thông qua nhà nhập khẩu. Mặt khác, việc mua hàng từ các nhà nhập khẩu có kiến thức thương mại chuyên nghiệp về thị trường và sản phẩm này sẽ giúp cho các nhà chế biến tránh được nhiều rủi ro.

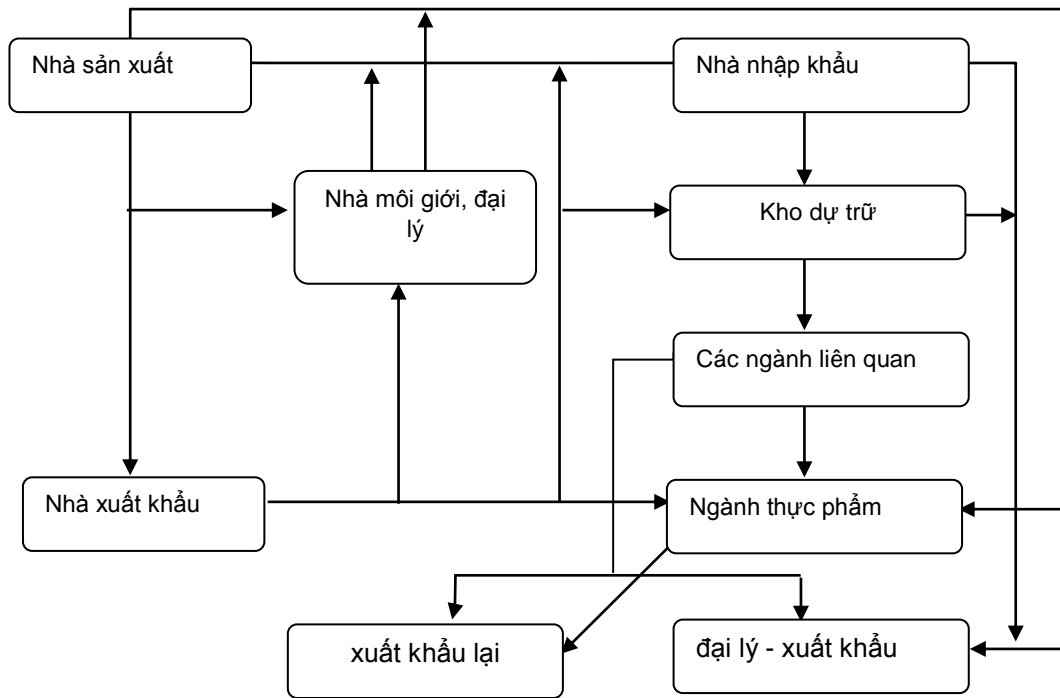
Các ngành kinh doanh sử dụng các hạt ăn được nhiều nhất là ngành sản xuất ngũ cốc, bánh kẹo, sôcôla, các sản phẩm làm từ bánh mì, kem, tráng miệng.....

Kênh phân phối hấp dẫn nhất đối với những nhà xuất khẩu các hạt ăn được ở các nước đang phát triển là các nhà nhập khẩu/thương mại. Các nhà nhập khẩu không chỉ có kinh nghiệm và kiến thức về thị trường quốc tế, mà còn có mối quan hệ rộng rãi với các nhà cung cấp và nhà mua hàng trên khắp thế giới, đặc biệt là đối với các sản phẩm chuyên biệt và không theo mùa.

Do đó, việc hợp tác với các nhà nhập khẩu châu Âu là rất cần thiết vì vai trò của họ đối với ngành sẽ chuyên sâu hơn, họ vừa đóng vai trò nhà quản lý chất lượng và nhà cung cấp dịch vụ vận tải. Hơn nữa, vì giá cả của thị trường các hạt ăn được biến động liên tục, nên các nhà nhập khẩu/thương mại đóng vai trò là bên chịu rủi ro (ví dụ như siêu thị).

Ngoài ra, các nhà nhập khẩu không chỉ tập trung vào nhu cầu thị trường nội địa. Bởi vì vị trí địa lý thuận lợi, nhiều nhà nhập khẩu châu Âu đã xuất khẩu lại những sản phẩm nhập khẩu của mình đến các nước châu Âu khác. Một nhà nhập khẩu châu Âu cũng có thể liên hệ với đại diện tại đất nước người trồng để tìm hiểu về việc định giá và nguồn cung cấp. Các kênh phân phối chung khác đối với các hạt ăn được ở châu Âu được thể hiện trong bảng 2.1

### Bảng 2.1: Các kênh phân phối chung nhất cho các hạt ăn được



### Vai trò của thương mại điện tử:

Một vài người mua hàng Hà Lan tìm kiếm các nguồn cung cấp hàng trên Internet, công cụ tìm kiếm thương mại hàng đầu thế giới. Ví dụ: trên trang [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com) là thị trường thương mại trực tuyến có nhiều sản phẩm về hạt điều được chào bán từ nhiều nơi trên thế giới. Hoặc trên trang [www.kompass.com](http://www.kompass.com) cũng cung cấp cho bạn danh sách các nhà mua hạt điều từ khắp mọi nơi.

### Quy trình chọn lựa nhà cung cấp:

Ở thị trường Hà Lan, hầu hết các nhà mua hàng đều mong có mối quan hệ làm ăn lâu dài với đối tác của mình. Độ tin cậy là động cơ quan trọng nhất thúc đẩy nhà mua hàng, nghĩa là phải có sự ổn định về chất lượng và số lượng. Giá cả và các giấy chứng nhận cũng là những yếu tố rất quan trọng. Các nhà mua hàng Hà Lan luôn mong các nhà cung cấp của mình đạt được giấy chứng nhận HACCP, ISO, Global Gap, chứng nhận về y tế...v.v.. Đối với các nhà nhập khẩu có qui mô nhỏ thì giá cả là yếu tố sống còn của họ.

### Một vài lời khuyên:

Cố gắng thiết lập mối quan hệ bền vững với nhà nhập khẩu Hà Lan. Để biết thêm chi tiết, xin tham khảo thêm hồ sơ các nhà nhập khẩu và cách lập một danh sách tổng hợp

## CÁC NHÀ MUA HÀNG HẠT ĐIỀU TIỀM NĂNG Ở THỊ TRƯỜNG HÀ LAN

### Làm thế nào để tạo được danh sách các nhà mua hàng cho chính mình?

Bằng cách sử dụng Internet, bạn có thể sưu tập được một danh sách các nhà mua hàng tiềm năng cho mình. Trước khi bắt đầu, điều đầu tiên bạn nên làm là đọc phần cấu trúc thương mại trong ngành hạt điều Hà Lan . Hãy dùng thông tin đó để xác định nhóm thị

trường mục tiêu nào mà bạn đang tìm kiếm. Bằng cách này, bạn sẽ được trang bị tốt hơn, bạn sẽ tiết kiệm thời gian và tìm được đối tác lâu dài dễ dàng hơn. Nhưng xin lưu ý rằng, việc soạn một danh sách có chất lượng là cả một quá trình, mất nhiều thời gian. Hãy tận dụng thời gian và làm quen với các website và dữ liệu được đề cập dưới đây.

### **Nguồn thông tin:**

Nên sử dụng những nguồn sau đây để soạn danh sách các nhà mua hàng cho bạn:

1. CBI – Tổ chức Xúc tiến nhập khẩu từ các nước đang phát triển [www.cbi.eu](http://www.cbi.eu)  
Vào phần thông tin thị trường Châu Âu (EU market information), chọn ngành hàng (food ingredients và chọn thị trường Hà Lan (Netherlands, the)
2. Với các thông tin về các loại hạt toàn cầu (thống kê), vui lòng tham khảo tại <http://www.nutfruit.org>
3. Europages - [www.europages.com](http://www.europages.com)  
Đầu tiên bạn phải tìm cho mình từ khóa, ví dụ như hạt điều “cashew nuts”, hay trái cây sấy khô “dried fruit”. Sau đó click vào loại sản phẩm/dịch vụ (products/services) hoặc tên công ty (company). Sau đó bạn sẽ chọn những thông tin chi tiết hơn mà mình cần.
4. Google – [www.google.com](http://www.google.com)  
Bạn nên dùng ít nhất 4 từ khóa để tìm thông tin, chẳng hạn như “cashew nuts importer Netherlands”

### **Chọn lọc danh sách:**

Sau khi hoàn thành xong, bạn có thể sẽ bị bối rối với quá nhiều tên công ty. Tuy nhiên, những công ty này chưa thật sự là những nhà mua hàng tiềm năng. Bạn sẽ phải tạo nên những thông tin chi tiết hơn. Chẳng hạn như, bạn nên dùng những tiêu chuẩn hoặc công cụ sau:

- Kiểm tra website của các công ty đó (kiểm tra qui mô, chính sách, sản phẩm, tính cạnh tranh....)
- Gọi điện thoại đến những công ty còn lại hoặc hiệp hội để biết thêm thông tin chi tiết.
- Bạn cũng nên sử dụng email sau khi đã gọi điện.

### **Tiếp cận đối tác**

Hầu hết các nhà mua hàng Hà Lan gặp nhà cung cấp mới bằng cách tham quan các hội chợ thương mại. Một trong những hội chợ quan trọng nhất là hội chợ Anuga – Hội chợ thương mại hàng đầu thế giới về thực phẩm và đồ uống (<http://www.anuga.com>). Hãy lập một danh sách ngắn các nhà mua hàng và tạo cuộc hẹn với họ tại hội chợ.

Bạn cũng có thể gọi điện thoại để giới thiệu về mình. Trong trường hợp đó, điều đầu tiên bạn cần lưu ý là phải tìm biết tên người chịu trách nhiệm mua hàng của công ty. Sau đó gọi một cuộc điện thoại ngắn để giới thiệu và theo dõi bằng email. Một vài ngày sau, bạn lại gọi điện cho người đó một lần nữa và tìm cách tìm ra điều anh ta muốn. Có thể anh ta muốn nhận tờ bướm giới thiệu về công ty của bạn.

## Lưu ý:

Hãy chắc chắn rằng bạn đã sẵn sàng đáp ứng nhu cầu của thị trường và người tiêu dùng. Vui lòng xem lại phần tiếp cận thị trường đối với sản phẩm này. Ngoài ra, bạn cũng nên đọc thông tin nhà mua hàng về nhà nhập khẩu Hà Lan đối với mặt hàng hạt điều để có thêm ý tưởng.

## THÔNG TIN VỀ NHÀ NHẬP KHẨU HẠT ĐIỀU – HÀ LAN

### CATZ INTERNATIONAL

#### Giới thiệu về công ty

Catz International chuyên kinh doanh mặt hàng nguyên liệu thực phẩm thô từ năm 1856 khi Catz mở cửa hàng đầu tiên ở Groninggen, Hà Lan. Những thập niên sau, hoạt động của Catz nhanh chóng được mở rộng. Một chi nhánh được mở tại New York năm 1916 và trụ sở chính được dời đến Rotterdam, trung tâm thương mại lớn của Hà Lan.

Kinh doanh gia vị với Dutch East Indies (bây giờ là Indonesia) luôn là trọng tâm của Catz. Vì thế đến năm 1918 Catz Java Trading Company được thành lập tại Batavia với nhiều chi nhánh ở Padang, Macassar và Teluk Betung. Việc kinh doanh thực phẩm và trái cây đóng hộp cũng trên đà phát triển. Đó là nguyên nhân thành lập văn phòng đại diện ở San Francisco năm 1927. Sau chiến tranh thế giới thứ II không lâu, một văn phòng đại diện khác cũng được mở tại Singapore, trung tâm thương mại lớn đối với sản phẩm Indonesia.

Không giữa thập niên 60, Catz đã đưa ra chiến lược quyết định là tập trung tất cả việc kinh doanh, hậu cần và các hoạt động hành chính về Rotterdam. Năm 1982 Catz International liên kết với tập đoàn Acomo và có được lợi nhuận từ các công ty con nhiều năm sau đó.

#### Sản phẩm:

- Gia vị
- Các loại hạt
- Trái cây sấy khô
- Rau cải và thảo dược sạch
- Dừa

#### Chiến lược phát triển sản phẩm:

Catz tập trung chủ yếu vào chất lượng sản phẩm, sự tin tưởng của khách hàng và dịch vụ bán hàng. Sản phẩm của Catz International's đã nổi tiếng với người tiêu dùng và nhà cung cấp trên toàn thế giới. Catz tiếp cận các nhu cầu khách hàng theo từng mặt hàng bằng cách kiểm tra tỉ mỉ sự phát triển của thị trường toàn cầu, tham khảo ý kiến của giới chuyên môn để loại trừ những rủi ro và chọn lọc những nguồn thông tin đáng tin cậy.

“Hãy đặt tên cho sản phẩm và chúng tôi sẽ cung cấp nó” là khẩu hiệu của Catz. Catz đã tồn tại cùng với khẩu hiệu này bằng cách luôn cập nhật và bổ sung kiến thức, thông tin về sản phẩm thông qua các mối liên hệ hàng ngày với những nhà cung cấp lớn và người

trồng trọt các loại gia vị. Những chuyên gia nói tiếng địa phương là mấu chốt trong việc sản xuất gia vị cho từng vùng. Kết quả là, những chuyên gia này luôn cảnh báo cho Catz về tình hình thị trường hiện thời và sẵn sàng cung cấp cho Catz những thông tin quan trọng bất kỳ lúc nào.

Catz International cung cấp tất cả các loại hạt cho mỗi ngành khác nhau. Để cung cấp dịch vụ tốt nhất đến khách hàng, Catz đã không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm ở cả loại có vỏ và hạt, tiếp cận trực tiếp với tất cả sản phẩm hạt của thế giới, Catz có thể cung cấp nhanh chóng cho khách hàng những thông tin nội bộ về mùa vụ và xu hướng thị trường. Tóm lại, chất lượng đáp ứng yêu cầu luôn đi đầu trong chiến lược thu hút khách hàng của Catz thông qua các điều tra viên đại diện ở các địa phương trước khi sản phẩm được gửi đến khách hàng.

Catz luôn theo dõi thị trường để thông báo cho khách hàng của mình bất kỳ biến động nào ảnh hưởng đến việc kinh doanh của họ. Bên cạnh khả năng cung cấp với số lượng lớn, Catz cũng cung cấp những dịch vụ đặc biệt như bao bì với mẫu mã hiện đại, hợp vệ sinh cho ngành thực phẩm hoặc người tiêu dùng. Sản phẩm có thể được cung cấp bằng chính nhãn hiệu “Royalty” của Catz hoặc theo nhãn hiệu riêng của khách hàng.

### Chính sách về chất lượng:

Chất lượng luôn là mối quan tâm hàng đầu của Catz International. Ở những phòng thí nghiệm trong nhà và ngoài trời Catz thường xuyên kiểm tra nguyên liệu thô để đảm bảo sự an toàn về chất lượng. Các loại vi trùng, hóa chất có trong sản phẩm sẽ được kiểm định và phân tích theo đúng qui trình. Vì kinh doanh các sản phẩm tự nhiên, chất lượng có thể khác nhau. Đó là lý do Catz có đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp để kiểm tra chất lượng và rủi ro xảy ra với sản phẩm của mình. Với những phân tích chính xác và cụ thể, khách hàng có thể mua được sản phẩm có chất lượng theo đúng ý mình. Đảm bảo tiêu chuẩn và an toàn thực phẩm là đường lối trong chuỗi cung cấp của Catz.

### Các giấy chứng nhận:



### Yêu cầu đối với nhà cung cấp:

Catz luôn mong muốn hợp tác với các nhà cung cấp nếu có mùa vụ mới đến đúng thời điểm để chuẩn bị nguồn nguyên liệu cho sản xuất cuối năm.

### Lưu ý:

Xin lưu ý rằng thông tin của nhà mua hàng này chỉ là một ví dụ về nhà nhập khẩu mặt hàng hạt điều của Hà Lan. Giúp bạn hiểu thêm về ngành hạt điều và thấy được những nhu cầu nào của khách hàng mà mình phải đối mặt. Để biết thêm thông tin về Catz International, vui lòng tham khảo website [www.catz.nl](http://www.catz.nl)