

PHI LÊ CÁ ĐÔNG LẠNH (HS030420) – THỊ TRƯỜNG NGA NGƯỜI MUA HÀNG

Giới thiệu

Tài liệu này bao gồm những phần sau đây:

- A. Cấu trúc thương mại
- B. Danh sách người mua hàng tiềm năng

A. CẤU TRÚC THƯƠNG MẠI:

Các kênh thương mại để thâm nhập thị trường

Các loại hàng nhập khẩu vào thị trường Nga đều phải thông qua hệ thống cảng biển và hàng không. Hệ thống hải cảng và sân bay ở đây đều có hệ thống kho lạnh và xử lý tốt cho các mặt hàng thủy sản nhập khẩu, kèm với hệ thống vận tải bao gồm đường sắt, đường thủy, khá tốt được trải dài khắp đất nước. Nên các mặt hàng thủy sản được phân phối trong toàn quốc thông qua hệ thống này.

Vai trò của thương mại điện tử, mua hàng điện tử

Thương mại điện tử đang ngày càng được sử dụng rộng rãi trong thương mại thủy sản tại trên thế giới. Thương mại điện tử được thực hiện trong quá trình tìm kiếm và tạo mối quan hệ lần đầu với đối tác kinh doanh. Tuy nhiên, việc sử dụng thương mại điện tử kinh doanh thủy sản vẫn còn là một câu hỏi lớn vì các yêu cầu về chất lượng trong kinh doanh thủy sản chủ yếu vẫn dựa trên yếu tố lòng tin và mối quan hệ lâu dài giữa các nhà nhập khẩu với các đối tác xuất khẩu hơn là tiếp xúc kinh doanh qua mạng.

Ngày nay, người tiêu dùng vẫn còn đang lưỡng lự trong việc sử dụng thương mại điện tử để giao dịch mua bán sản phẩm, cụ thể hơn là mặt hàng thủy sản, mặc dù hình thức này hiện đang rất thịnh hành tại Nga

Thủ tục thu mua

Tại Nga, hầu hết những nhà mua hàng đều tìm kiếm các mối quan hệ làm ăn hệ lâu dài với các nhà xuất khẩu. Một trong những yếu tố quan trọng để nhà nhập khẩu mua hàng quan tâm đó là tính ổn định về chất lượng của sản phẩm.

Một vài lời khuyên

Để thiết lập quan hệ làm ăn lâu dài với nhà nhập khẩu thủy sản tại Nga. Hãy tìm hiểu một số thông tin cần thiết về đối tác trước khi lựa chọn. Cách tiếp cận nhà nhập khẩu tại thị trường Nga là thông qua các hội chợ thủy sản chuyên ngành, các hiệp hội, các cuộc hội thảo về hàng thủy sản toàn cầu được tổ chức hằng năm.

B. DANH SÁCH NGƯỜI MUA HÀNG TIỀM NĂNG

1. Danh sách tổng hợp

Thông qua việc sử dụng Internet, bạn có thể chọn lọc được một danh sách các khách hàng tiềm năng. Nhưng trước tiên hãy đọc phần cấu trúc thương mại (kênh phân phối)

của ngành và dựa vào đó để nhận diện nhóm đối tượng bạn đang quan tâm. Với phương pháp này, bạn sẽ tiết kiệm được thời gian nhờ chuẩn bị tốt và có thể tìm được đối tác dài hạn một cách dễ dàng.

Cần lưu ý rằng việc xây dựng một danh sách những khách hàng triển vọng đòi hỏi bạn phải đầu tư nhiều thời gian. Vì vậy bạn cần có thời gian để làm quen với các website và các cơ sở dữ liệu được đề cập dưới đây.

Nguồn thông tin

Công cụ hiện nay thông dụng nhất để tìm thông tin là www.google.com.

- Các bạn có thể vào Google và đánh ra cụm từ: List of Russian frozen fish fillets hoặc Russian frozen fish fillets.

Trong đó có 2 trang hiện ra đầu tiên: <http://www.sea-ex.com/countryinfo/russia.htm> và <http://www.trade-seafood.com/directory/seafood/country/russia.htm>, các bạn sẽ liệt kê ra được rất nhiều công ty đang có nhu cầu về Phi lê cá đông lạnh.

- Vào Google một lần nữa và tìm kiếm cụm từ “LIST OF POTENTIAL CANNED FISH IMPORTERS”, ở trang đầu tiên, bấm vào các bạn sẽ down về được một tài liệu chứa Danh sách các nhà nhập khẩu cá đóng hộp tiềm năng của Nga.
- Cũng có những trang web khác để các bạn tìm được những đối tác tổng hợp:
 - o Global fish on the net <http://www.megafishnet.com>
 - o MegaFish <http://www.megafish.ru> chọn phiên bản English hoặc Russian

Tạo danh sách chọn lọc

Sau khi có được danh sách tổng hợp, bạn sẽ có trong tay rất nhiều công ty nhưng không phải công ty nào cũng có triển vọng. Bạn phải sàng lọc để có được một danh sách ngắn. Những gợi ý sau có thể giúp ích cho bạn trong việc sàng lọc:

- Kiểm tra thông tin trên website của các công ty (về quy mô, chính sách tìm kiếm nguồn hàng, sản phẩm, chiến lược cạnh tranh...).
- Gọi điện đến các công ty còn lại và/hoặc các hiệp hội để có thêm thông tin chi tiết.
- Cũng có thể liên lạc bằng thư điện tử, tốt nhất là sau khi đã gọi điện.

Tiếp cận đối tác

Cách tốt nhất để gặp được các khách hàng tiềm năng là tại hội chợ thương mại chuyên ngành về thủy sản và hiệp hội chuyên ngành thủy sản.

Tại Nga, có hội chợ thủy sản lớn nhất là:

- Hội chợ Interfish:
- Hội chợ thương mại Interfish là sự kiện lớn nhất trong ngành công nghiệp thủy hải sản ở Nga, được tổ chức bởi Cơ quan Thủy sản Liên bang Nga kết hợp với Staraya Krepost LLC. Đây là một diễn đàn lý tưởng cho tất cả các doanh nghiệp trong ngành công nghiệp cá từ nhiều nước khác nhau trao đổi những tin tức và các xu hướng phát triển mới nhất trong ngành công nghiệp cá ở Nga.
- Hội chợ thương mại Interfish bao gồm nhiều hoạt động như các hội nghị, hội thảo và thuyết trình, được thiết kế để cung cấp hiệu quả những thông tin kinh doanh, những cơ hội và đảm bảo hiệu quả công việc của các bên tham gia, với các lĩnh vực công nghiệp chính:

- Chế biến thủy sản
- Nuôi trồng thủy sản và nuôi trồng hải sản
- Giao thông vận tải và tổ chức chuỗi cung ứng
- Thiết bị lưu trữ
- Các chương trình nghiên cứu, triển vọng và công nghệ

Ngoài ra, hội chợ còn tổ chức chương trình người mua hàng Interfish, làm chức năng quảng cáo, kết nối, và thúc đẩy các thương vụ làm ăn của các thành viên trong hội chợ, chỉ ra các mục tiêu các thị trường khu vực để đảm bảo sự hợp tác trực tiếp trong quá trình hội chợ thương mại diễn ra, thường xuyên cập nhật danh sách những nhà kinh doanh và đối tác nằm trong sự quan tâm của bạn, cập nhật thông tin mới nhất về các xu hướng phát triển của ngành công nghiệp thủy hải sản, và hướng dẫn một cách chuyên nghiệp về cách làm việc với những đối tác và những cơ quan chức năng.

- Các hội chợ thương mại thủy hải sản khác ở Nga:

- Hội chợ BLADE diễn ra từ ngày 3-6/11 năm 2011. Đây là một hội chợ tầm cỡ quốc tế lần thứ 24 diễn ra ở Nga.
- Hội chợ GRAND PRIX ROYAL CANIN – 2011 diễn ra từ ngày 3-4/12 năm 2011 ở Nga.
- Hội chợ KOT da VINCI - 4 – 2012 diễn ra từ ngày 28-29/1 năm 2012.
- Hội chợ AGROFARM – 2012 diễn ra từ ngày 7-9/2 năm 2012.
- Hội chợ RUSSIAN ZOO – 2012 diễn ra từ ngày 17-19/2 năm 2012.

Ngoài ra, có thể tìm hiểu thêm thông tin tại: <http://www.ridjey.ru/en>

Hãy dùng danh sách chọn lọc của bạn để bố trí các cuộc hẹn tại các hội chợ này.

Khi lựa chọn đối tác, bạn cần tìm hiểu các thông tin như:

- Loại sản phẩm mà họ bán chủ yếu?
- Nhóm đối tượng mà họ bán sản phẩm?
- Những người mà họ sẽ bán lại sản phẩm nhập khẩu từ nhà sản xuất là ai? (các nhà bán lẻ lớn hay nhỏ? các cửa hàng bách hóa lớn hay là nhóm mua?...)
- Bạn có thể tìm thấy thông tin về các đối tác của mình thông qua website của họ.
- Bạn cũng có thể liên lạc với nhà nhập khẩu qua điện thoại để tự giới thiệu về mình.
- Trước tiên bạn phải có được tên của người quản lý chịu trách nhiệm nhập hàng.
- Kế đến bạn nên sắp xếp một cuộc nói chuyện điện thoại ngắn với người đó và giữ liên lạc qua thư điện tử, trong thư hãy đề cập đến cuộc điện đàm mà bạn đã thực hiện.
- Sau vài ngày, gọi điện cho người phụ trách mua hàng một lần nữa để xem họ có quan tâm đến lời đề nghị của bạn hay không. Có thể họ sẽ muốn bạn gửi một số thông tin giới thiệu về sản phẩm của công ty của bạn.

Một vài lời khuyên

Ngoài ra, bạn phải tin chắc rằng có thể đáp ứng được nhu cầu của thị trường và của khách hàng. Động lực cho nhà mua hàng tại Nga là chất lượng sản phẩm ổn định, đạt các tiêu chuẩn chất lượng: HACCP và chứng nhận ISO và chứng nhận an toàn vệ sinh thực phẩm.

Xin vui lòng tham khảo thêm phần yêu cầu về tiếp cận thị trường cho sản phẩm này. Ngoài ra, bạn có thể xem thêm hồ sơ nhà nhập khẩu để có biết thêm thông tin.

Một số nhà nhập khẩu thủy hải sản ở Nga:

1. Fish Wealth Kamchatka:

Người liên lạc: Sergey N Kutikhin

Chức vụ: Giám đốc công ty

Địa chỉ: thành phố Petropavlovsk-Kamchatsky

Postal (Zip) Code: 683004

Điện thoại: 7 962 282 34 48

Di động: 7 962 282 34 48

Skype: gepard4141

Email: snk@vulcan.ru

Thông tin về công ty:

Công ty thủy hải sản Kamchatka là công ty có kinh nghiệm lâu đời nhất tại Nga.

Các hoạt động chính:

- + Mua các sản phẩm cá phù hợp với các điều kiện và thỏa thuận.
- + Đủ loại dịch vụ khi đặt hàng trước khi các lô hàng xuất khẩu đến được người mua.

Lợi thế cạnh tranh của công ty:

- + Giảm tối đa của tất cả các chi phí;
- + Hoàn thành đầy đủ các đặc tả kỹ thuật;
- + Có kiến thức chi tiết và cụ thể về các thị trường trong khu vực;
- + Thực hiện bất kỳ đơn đặt hàng thủy hải sản trong khu vực Kamchatka.

2. KiT Frozen Fish Wholesale

Người liên hệ: Vladimir Shalnov

Địa chỉ: the rest. Lenin, 31/2, 3 Floor Office № 12 Nizhniy Novgorod

Postal (Zip) Code: 603005

Điện thoại: 7 (831) 245 45 15

Di động: 7 910 790 4848

Fax: 7 (831) 252 59 20

Email: seoearn@gmail.com

Website: <http://ryba-optom.ru/>

3. Russian Coast Ltd

Công ty trách nhiệm hữu hạn “Ruskiy Bereg” Ltd (tên tiếng anh là "Russia Coast") một trong những công ty lớn nhất (hơn 50 nhân viên), sản xuất những sản phẩm cá đông lạnh duy nhất ở Liên bang Nga.

Người liên hệ: Verbitsky Igor

Vị trí trong công ty: Giám đốc phát triển

Địa chỉ: 22 Taganskaya street, Taganrog

Postal (Zip) Code: 346840

Tel: 7 928 157 62 15

Mobile (Cell) Phone: 7 928 157 62 15

Fax: 7 8634 326 759

Email: monolith-group@mail.ru

Website: www.ruskiybereg.ru

4. Suprimex Co.

Người liên hệ: Elena Trush

Vị trí trong công ty: Giám đốc xuất khẩu

Địa chỉ: 3 Profsoyuzov str. 24 Address

Thành phố: Bang Murmansk

Postal (Zip) Code 183038

Tel: 7 8152 550 366

Fax: 7 8152 550 357

Email: et@suprimex.ru

Website: www.suprimex.ru