

ĐỒ GỖ PHÒNG NGỦ (HS 940350) – THỊ TRƯỜNG ANH NGƯỜI MUA HÀNG

A. Cấu trúc thương mại

1. Kênh phân phối thích hợp

Đối với người tiêu dùng Anh, đồ nội thất do hai kiểu phân phối. Kênh phân phối chính là từ nhà sản xuất → nhà nhập khẩu → nhà bán lẻ → người tiêu dùng. Cũng có những nhà bán lẻ cỡ lớn như IKEA đóng hàng trực tiếp từ nhà sản xuất.

Dòng phân phối chính là các nhà phân phối chuyên nội thất bao gồm các nhà phân phối có tổ chức lập các chuỗi cửa hàng hoặc nhóm doanh nhân mua hàng (buying groups). Ngoài ra còn có kênh phân phối do các nhà phân phối không chuyên về nội thất bao gồm các bách hóa, cửa hàng tự chọn, cửa hàng đặt hàng theo đơn và siêu thị. Các loại cửa hàng này mua qua trung gian hoặc qua nhà sản xuất rồi bán lại.

Thị trường đồ nội thất của Anh vẫn còn rất phân tán với một số lượng lớn các nhà phân phối. Các nhà bán lẻ chuyên nội thất độc lập đang bị ảnh hưởng rất nhiều trong tình hình kinh tế hiện nay. Mặc dù vậy, thông qua các nhà nhập khẩu và nhà bán sỉ để tiếp cận kênh phân phối này vẫn là phương tiện tốt nhất để các nhà xuất khẩu ở các nước đang phát triển bước vào thị trường Anh.

2. Xu hướng

Cạnh tranh ngày càng cao thường đòi hỏi nhà xuất khẩu phải giảm giá, hoặc đề nghị những gói khuyến mãi hấp dẫn, như mua 1 tặng 2... Ngoài ra, tuy kích cỡ xuất khẩu sang châu Âu và Hoa Kỳ của sản phẩm giường ngủ thường to, nhưng qui mô gia đình Anh hiện nay cũng thu hẹp và giá nhà cao khiến diện tích nhà ở, phòng ở cũng thu hẹp, đòi hỏi những sản phẩm kích cỡ trung bình hoặc nhỏ hơn. Người tiêu dùng cũng ngày càng quan tâm đến tính bền vững, độ tốt cho sức khỏe của sản phẩm, và nhu cầu dịch vụ tiêu dùng. Áp lực cũng tăng lên, khi từ năm 2013 EU ban hành luật liên quan đến chứng minh độ hợp pháp của gỗ xẻ.

3. Vai trò thương mại điện tử

Xu hướng của người tiêu dùng ngày càng ưa chuộng các hình thức thương mại điện tử. Thương mại điện tử có thể làm giảm 30% diện tích các phòng trưng bày hàng nội thất. Theo thống kê của Frost & Sullivan, Anh sẽ có khoảng 200 triệu thiết bị được kết nối (6 trong mỗi gia đình) trước năm 2020 đồng nghĩa với việc quốc gia này sẽ trở thành nền kinh tế số với nhiều mô hình kinh doanh mới và là trung tâm thương mại điện tử của thế giới.

Ngành bán lẻ chuyển từ các siêu thị bán tại cửa hàng sang các đại siêu thị và cửa hàng qua mạng – một hình thức kết hợp giữa bán hàng cửa hàng và bán hàng qua mạng (bricks&clicks).

4. Quy trình lựa chọn nhà cung cấp

Để lựa chọn nhà cung cấp, các nhà xuất khẩu có thể thực hiện 4 bước sau:

Bước 1: Xác định sản phẩm cần tìm nhà nhập khẩu/phân phối (giường ngủ, gỗ ..) , kế hoạch nhập khẩu/phân phối (bán lẻ/ hợp tác sản xuất bán sỉ), qui mô mong muốn của

nhà nhập khẩu/phân phối (về số lượng cửa hàng, chi nhánh...), khu vực hoạt động mong muốn

Bước 2: Tìm kiếm nhà nhập khẩu/phân phối qua các trang tìm kiếm, hiệp hội:

Ví dụ: Search tại Google hoặc các trang web tìm kiếm khác, với các từ khóa thể hiện mong muốn tìm kiếm đã qui định tại bước 1, chẳng hạn như <<UK Furniture retailers>> <<British furniture buyers>>

Nếu không tìm thấy nhà cung cấp có thể vào trang web theo gợi ý dưới đây:

- Trang web bán sỉ tại Anh (Wholesale Suppliers Directory): <http://www.thewholesaler.co.uk>
- Website của cơ quan thống kê quốc gia <http://www.statistics.gov.uk>
- Cổng thông tin về đồ nội thất của EU cung cấp các liên kết đến các cửa hàng trực tuyến: <http://www.furniture.eu> hoặc ở Anh: <http://www.ukfurniturecompany.co.uk/>
- Liên đoàn những nhà sản xuất nội thất Châu Âu (UEA): <http://www.ueanet.com>
- EUROSTAT - Tờ tập san về hàng tiêu dùng qua các thời kỳ kể cả đồ nội thất tại các nước EU: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>

Bước 3: Tìm kiếm nhà nhập khẩu/phân phối thông qua nhiều kênh: thông qua đọc giới thiệu tại các trang web nghiên cứu thị trường, hoặc các trang tin tức ngành hàng, có thể chọn lọc lại một số nhà phân phối khác để thêm vào danh sách tiềm năng.

Ví dụ, thông qua tin giới thiệu của The Independent, có thể thấy có 15 nhà bán lẻ lớn nhất tại Anh như liệt kê bên dưới, và đã thêm tất cả vào danh sách tiềm năng.

- Chaplins, Middlesex, www.chaplins.co.uk
- Made.com
- The Lollipop Shoppe, cửa hàng tại Luân Đôn và Brighton; www.thelollipopshoppe.co.uk
- Karlsson Scandinavian Design Ltd, phong cách Scandinavi, www.karlssondesign.co.uk
- Design Shop UK, tại Edinburgh, www.designshopuk.com
- Campbell Watson, tại Shirley, Solihull, www.campbellwatson.co.uk
- Design Centre Chelsea Harbour, Luân Đôn, www.dcch.co.uk
- Utility Design, Liverpool, www.utilitydesign.co.uk
- Nest, Sheffield
- Geoffrey Drayton, Essex, www.geoffrey-drayton.co.uk
- Boconcept, www.boconcept.co.uk
- Living Space UK: (phong cách Itali), Luân Đôn, www.livingspaceuk.com
- SCP: Luân Đôn, www.scp.co.uk
- Castle Gibson, Bắc Luân Đôn, www.castlegibson.com
- The Old Cinema, Luân Đôn, www.theoldcinema.co.uk

Bước 4: Duyệt qua trang web của từng nhà bán lẻ, chọn lọc lại các nhà bán lẻ có khả năng hợp tác nhất, lập danh sách chi tiết cuối cùng gồm tên, trụ sở, địa chỉ, số điện thoại và email liên lạc. Danh sách cuối cùng thông thường gồm khoảng 10 nhà bán lẻ.

5. Khuyến nghị

- Khi lựa chọn các nhà bán lẻ đồ nội thất cần chú trọng phân khúc khách hàng mục tiêu (cao cấp, trung bình, thấp), phong cách thiết kế nổi bật (phong cách Scandinavia, Ý, Áo, Việt Nam ...), quan trọng nhất là khả năng cung ứng của doanh nghiệp có phù hợp với mong muốn của nhà bán lẻ hay không.
- Tại Anh thương mại điện tử và logistics rất phát triển do đó đôi khi yếu tố địa bàn, lãnh thổ không còn quá quan trọng.

B. Danh sách người mua hàng tiềm năng

1. Danh sách tổng hợp

Ví dụ: Sau khi thực hiện các bước tại mục A.4. kể trên, lọc lại được 15 nhà bán lẻ

2. Nguồn tư liệu:

Thông tin hay nguồn tư liệu chính là nguồn trang web thông tin về đồ nội thất và website của người mua hàng tiềm năng.

- **Một số trang web có thể tìm kiếm thông tin về đồ nội thất:**

- + <http://importer.alibaba.com>, tại trang web này có đầy đủ thông tin của những người mua hàng tại Anh.
- + <http://b2b.tradeholding.com>, điền vào mục “search” từ khóa như “furniture” “UK”, bạn sẽ có được danh sách các nhà mua hàng đồ gỗ nội thất tại Anh. Sau đó, bạn có thể chọn lựa những khách nào mua đồ gỗ nội thất phòng khách và phòng ăn.
- + <http://www.kellysearch.com>: Chọn quốc gia là The UK và sản phẩm furniture
- + <http://www.kompass.com/>: Chọn quốc gia là The UK và sản phẩm furniture

- **Một số nhà bán sỉ và nhập khẩu đáng lưu ý như:**

- + CPW Furniture - <http://www.cpwfurniture.co.uk> – có hệ thống 1000 nhà bán lẻ đồ nội thất trên toàn UK và Ireland, chủ yếu cung cấp sản phẩm làm từ gỗ thông.
- + International Furniture - <http://www.internationalfurniture.co.uk> – hoạt động nhập khẩu, bán sỉ và xuất khẩu đồ gỗ phòng khách và phòng ăn tại miền Nam nước Anh.
- + The French Maison du Monde - <http://www.maisondumonde.com> – nhập khẩu nhiều loại hình đồ gỗ nội thất trên toàn thế giới.
- + Baumhaus - <http://www.baumhaus.co.uk> – nhà bán sỉ, cung cấp các dịch vụ bán lẻ độc lập và thương mại điện tử.

- **Các nhà bán lẻ lớn:**

- + IKEA – <http://www.ikea.com/gb> – là công ty đứng đầu thị trường nội thất với hệ thống

18 cửa hàng. Năm 2008 là năm đầu tiên, công ty này có doanh thu lỗ kể từ khi bắt đầu hoạt động tại Anh.

- + Furniture Village - <http://www.furniturevillage.co.uk>.
- + Magnet - <http://www.magnet.co.uk>.

- **Các hiệp hội ngành nghề:**

- + Hiệp hội bán lẻ Anh (The British Retail Consortium - <http://www.brc.org.uk/>).
- + Hiệp hội các nhà sản xuất Anh (British Furniture Manufacturers – www.bfm.org.uk/)
- + Phòng Thương mại Anh (The British Chamber of Commerce - <http://www.chamberonline.co.uk/>).
- + Cơ quan Thương mại và Đầu tư Anh quốc (UK Trade & Investment - <http://www.uktradeinvest.gov.uk/>).

3. Tạo danh sách chọn lọc

Danh sách chọn lọc nên chọn khoảng 10 đối tác tiềm năng với tên, địa chỉ, số điện thoại, email để liên lạc, xác minh thông tin đối tác.

4. Tiếp cận đối tác

Việc tham gia một hội chợ rồi mời khách hàng tiềm năng đến tham quan gian hàng tại hội chợ cũng là một cách rất tốt để tiếp cận khách hàng và tạo niềm tin bước đầu vào chất lượng sản phẩm cũng như uy tín thương hiệu.

Thông tin về các hội chợ sắp diễn ra tại Anh có thể được tìm thấy tại website bên dưới: www.biztradeshows.com

5. Khuyến nghị

- Tuy thương mại điện tử đã ngày càng phát triển, cách thức tiếp cận cổ điển thông qua tham dự hội chợ tại quốc gia thị trường đích chưa bao giờ mất tác dụng.
- Ngoài am hiểu về đối tác, khi tiếp cận đối tác doanh nghiệp cũng cần lưu ý đến đặc trưng vùng miền của đối tác.
- Ví dụ: Nhiều vùng tại Anh nói tiếng Anh rất khó nhận biết.
- Phải chắc chắn đáp ứng được nhu cầu của thị trường và của khách hàng. Ngoài ra, hồ sơ nhà nhập khẩu (buyer profiles) cũng là nguồn cung cấp thông tin quan trọng.