QUẦN DÀI NỮ SỢI BÔNG (HS 620462) – ANH
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

C. Thông tin mẫu của một người mua hàng

D. Kinh nghiệm thực tiễn

A. CẤU TRÚC THƯƠNG MẠI

Nhóm đối tượng chính của bạn là ai? Cách thức để thâm nhập thị trường!

Kênh phân phối thích hợp cho nhà xuất khẩu Việt Nam

Kênh phân phối thích hợp cho các nhà xuất khẩu Việt Nam là các nhà nhập khẩu sỉ (Importing wholesalers), các nhà sản xuất nhập khẩu (Importing manufacturers) và các nhóm chuỗi bán lẻ (Retail chain groups).

Các xu hướng trong cấu trúc thương mại (Kênh phân phối)

- Cấu trúc thương mại cho ngành bán lẻ quần áo ở Anh là cấu trúc tập trung nhất trên thế giới. Hầu hết hệ thống phân phối chỉ tập trung vào tập đoàn lớn là Arcadia gồm nhóm các thương hiệu khác nhau và chỉ một số khác như Marks & Spencer, Etam, M&S, Littlewoods, Next Group.
- Kênh phân phối thương mại bị các nhà nhập khẩu sỉ thống trị, át hẳn vai trò của các nhà bán lẻ nhỏ.
- Xu hướng sát nhập và mua lại giữa các chuỗi bán lẻ ngày càng rõ ràng, gia tăng hiệu quả hoạt động trong các chuỗi mới.

Vai trò của thương mại điện tử

Đối với ngành công nghiệp may mặc, thương mại điện tử không đóng vai trò qua trọng. Nhà cung cấp nên có một website giới thiệu công ty (mặt hàng công ty làm, chứng chỉ đạt được, có máy CAD/CAM, loại máy móc của công ty, catalogue…) được cập nhật thường xuyên, tuy nhiên mối liên hệ cá nhân và quan hệ kinh doanh giữa nhà cung cấp và người mua hàng đóng vai trò quan trọng nhất.

Sau khi tạo được mối quan hệ với khách hàng thì nhà cung cấp phải có khả năng liên tục giữ liên lạc (follow-up) với khách hàng bằng email hiệu quả và nhanh chóng. Những thông báo, cập nhật thông tin về hàng vận chuyển cũng rất quan trọng đối với khách hàng.

Quy trình mua hàng

Ở Anh, hầu hết các nhà mua hàng đều tìm kiếm đối tác lâu dài. Các nhà mua hàng Anh mong tìm được nhà cung cấp đáng tin cậy trên phương diện chất lượng sản phẩm và số lượng hợp lý. Giá cả không phải là một vấn đề then chốt mà là sự tin cậy lẫn nhau (tin cậy về chất lượng ổn định của sản phẩm, giao hàng đúng hẹn…) cùng với việc đáp ứng những tiêu chuẩn chứng nhận trong ngành.
Các nhà mua hàng Anh đánh giá cao nếu các nhà cung cấp của họ có được chứng chỉ SA 8000 và ISO 9001.

Khuyến nghị

Cố gắng thiết lập mối quan hệ bền vững với nhà nhập khẩu sỉ của Anh. Để biết thêm chi tiết, xin tham khảo thêm Thông tin mẫu của một người mua hàng và cách lập một danh sách tổng hợp.

B. DANH SÁCH NGƯỜI MUA HÀNG TIỀM NĂNG

Tìm nhà nhập khẩu sản phẩm quần dài !

Danh sách tổng hợp
Thông qua việc sử dụng Internet, bạn có thể tự tạo ra được một danh sách người mua hàng tiềm năng. Nhưng trước khi bắt đầu, xin hãy đọc phần cấu trúc thương mại của hàng may mặc (cụ thể là sản phẩm quần dài/thị trường Anh) 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. Xin lưu ý rằng việc xây dựng một danh sách với 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 tư liệu
Dùng các nguồn thông tin sau để xây dựng một danh sách tổng hợp.

1. Website về các nhà bán sỉ ở Anh
http://www.thewholesaler.co.uk/trade/distributor/Clothing_and_fashion_UK_wholesale_directory
Click chuột vào “outerwear”.

2. Europages – http://www.europages.com
Đầu tiên tìm những từ khóa như “trousers” hay “outerwear”. Sau đó vào ô “also search according to type of activity or type of company” để có thể có những lựa chọn chi tiết hơn.

3. http://www.kompass.com – website directory.
Bước 1 Gõ vào các từ khóa “trousers”/ “outerwear” và chọn United Kingdom.
Bước 2: Chọn sản phẩm bạn cần tìm (ví dụ: outerwear, weatherproof, cotton)
Bước 3: Kết quả
Bước 4: Click chuột vào tên công ty để biết thêm thông tin.

4. Google –http://www.google.com
Sử dụng Google để tìm khách hàng tiềm năng. Tuy nhiên bạn nên sử dụng ít nhất là 3 từ khóa, ví dụ như “trousers wholesalers UK” hay “outerwear wholesalers UK”.

Tạo danh sách chọn lọc từ danh sách tổng hợp
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 sẽ phải sàng lọc để có được một danh sách chọn lọc. 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.
- Đồng thời tận dụng thư điện tử (email), tốt nhất là sau khi đã gọi điện.

Tiếp cận đối tác
Các nhà mua hàng Anh gặp các nhà cung cấp mới qua việc đi dự hội chợ. Một trong số những hội chợ quan trọng nhất là ở CPD Đức (http://www.igedo.de). Dùng danh sách chọn lọc của bạn để làm những cuộc hẹn ở hội chợ.

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 mua 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 nhớ 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 gởi một tờ brochure giới thiệu về sản phẩm của công ty của bạn.

Khuyến nghị
Phải chắc chắn là bạn đã sẵn sàng đáp ứng được yêu cầu của thị trường và của khách hàng. Xin vui lòng xem thêm phần Yêu cầu tiếp cận thị trường cho sản phẩm này. Ngoài ra, bạn có thể xem thêm Thông tin mẫu của một người mua hàng để có thêm thông tin.

C. THÔNG TIN MẪU CỦA MỘT NGƯỜI MUA HÀNG

Học từ một khách hàng tiềm năng hàng đầu !

Ngành kinh doanh chính của công ty
Arcadia Group là tập đoàn bán lẻ quần áo số 1 ở Anh với hơn 2500 cửa hàng.

Loại sản phẩm
Trang phục đa dạng và phong phú dành cho nam, nữ và trẻ em từ trung đến cao cấp.

Lãnh địa hoạt động
Các thương hiệu của tập đoàn có mặt ở hầu hết các quốc gia Châu Âu, Đông Nam Á và Trung Đông với trên 420 cửa hàng.

Yêu cầu đối với nhà cung cấp
Arcadia yêu cầu sản phẩm cung cấp phải được làm dưới những điều kiện lao động công bằng bao gồm đúng luật pháp, công bằng cho người lao động, điều kiện làm việc tử tế và không xâm hại đến môi trường. Người lao động sẽ được kiểm sóat thông qua những tiêu chuẩn của ILO. Chuẩn này sẽ được thông qua quy trình tự đánh giá và liên tục hoàn thiện của nhà cung cấp.

Đầu tư cho phát triển bền vững
Arcadia tin vào sự phát triển của ngành bán lẻ may mặc nên liên tục đầu tư cho cho ngành giáo dục chuyên ngành này. Arcadia cũng đề ra giải thưởng và cam kết hỗ trợ vào chương trình đào tạo các chuyên gia trong ngành cho hơn 50 trường ở Anh. Arcadia cũng tạo cơ hội thực tập và việc làm cũng như làm việc với các trường nhằm thiết kế ra những chương trình học thực tiễn nhất cho ngành bán lẻ. Arcadia mong muốn sẽ tạo ra những tài năng trẻ cho ngành bán lẻ.

Khuyến nghị
Hồ sơ của Arcadia chỉ là một ví dụ của nhà nhập khẩu may mặc tiềm năng ở Anh, giúp bạn hiểu hơn về ngành may mặc ở thị trường này. Nó cũng có thể giúp bạn dự đoán được các nhà mua hàng yêu cầu gì ở mình. Xin vui lòng xem thêm phần Cấu trúc thương mại và phần Danh sách người mua hàng tiềm năng cho sản phẩm này. Cuối cùng, vui lòng vào website của Arcadia để biết thêm chi thông tin http://www.arcadiagroup.co.uk

D. KINH NGHIỆM THỰC TIỄN

Phương pháp thanh toán
Hầu hết là bằng phương thức LC trong vòng 60 ngày.

Vận chuyển
Hầu hết việc vận chuyển là bằng đường biển.

Điều kiện giao hàng
Hầu hết là FOB hay CIF, hàng vận chuyển đóng trong container 20-40 feet và thường mất khoảng 3-4 tuần để đến Anh.

Đóng gói
Tùy theo yêu cầu của khách hàng và từng loại mặt hàng mà hàng sẽ được đóng gói dạng treo đứng rồi đưa vào container hay đóng gói và cho vào hộp cac – tong trước khi được đóng lên pallet. Nếu đóng hàng vào hộp thì thông thường một hộp cac – tong thường không nặng quá 18kg.