

GIÀY DÉP HS640391 – THỊ TRƯỜNG ANH CẤU TRÚC THƯƠNG MẠI

1. Cơ cấu thương mại

1.1. Kênh phân phối thích hợp cho các nhà xuất khẩu Việt Nam

Đối với các nhà xuất khẩu mặt hàng giày dép có đế bằng cao su, nhựa, da hoặc hỗn hợp da và mũ giày bằng da, ủng cưỡi ngựa (ngoại trừ giày dép có mũi bằng kim loại để bảo vệ, giày dép thể thao, giày dép chỉnh hình và giày dép đồ chơi) – HS 640391 của Việt Nam, bán buôn cho các cửa hàng tiêu thụ nhỏ hoặc cho đại lý bán hàng cho các nhà sản xuất khác là các kênh phân phối thích hợp nhất.

Một số nhà nhập khẩu giày dép quan trọng tại Anh gồm: Rieker, công ty của Thụy Sĩ có nhiều văn phòng tại một số công ty của EU (<http://www.rieker.co.uk>); Magnus & Warren <http://www.magnusandwarren.com>.

1.2. Xu hướng về cấu trúc thương mại.

Phân phối giày dép tại Vương quốc Anh khác nhau giữa các phân khúc. Trong các phân đoạn thấp và trung bình, phân phối không chuyên biệt thống trị doanh số bán hàng. Vai trò của các cửa hàng bách hóa là quan trọng đối với giày dép và bán hàng thông qua các siêu thị và cửa hàng giảm giá ngày càng tăng.

Các nhà bán lẻ quần áo và nhà bán hàng trực tuyến tiếp tục mở rộng chủng loại giày dép. Nhiều cửa hàng không chuyên biệt mua hàng trực tiếp từ các nhà cung cấp ở nước ngoài. Ngoài các nhà nhập khẩu và bán buôn truyền thống ra, các kênh không chuyên biệt đang ngày một phát triển sẽ là các đầu mối liên lạc tiềm năng cho các nhà xuất khẩu. Ví dụ, nếu bạn sản xuất giày dép thể thao, bạn có thể có được kết quả tốt hơn nếu tiếp cận trực tiếp với các nhà bán lẻ hàng thể thao.

Trong kênh phân phối chuyên biệt, các nhà xuất khẩu nên liên hệ với các nhóm mua giày dép. Một số nhà bán lẻ độc lập sử dụng các nhóm mua để tăng sức mua của họ. Stag là một trong các nhóm mua giày dép lớn nhất tại Anh (<http://www.stagbuyinggroup.com>). Một nhóm khác là Các cửa hàng độc lập liên kết (Associated Independent Stores), mặc dù họ không chuyên biệt về giày dép (<http://www.aistores.co.uk>). Trong các phân khúc hàng thời trang và sang trọng, các nhà bán hàng chuyên biệt vẫn đóng vai trò quan trọng nhất. Họ chuyên và tập trung vào giày dép thiết kế chất lượng cao để tạo một số điểm khác biệt. Các nhà xuất khẩu cần đánh giá cao xu hướng này khi chọn kênh phân phối để tiếp cận thị trường.

Đối với các nhà xuất khẩu nhỏ hơn từ các nước đang phát triển, sử dụng các đại lý hoặc các nhà bán sỉ cho các cửa hàng nhỏ là các kênh tiếp cận thị trường thích hợp nhất. Nhiều nhà xuất khẩu chọn cách sản xuất thay các nhà bán lẻ hoặc các nhà sản xuất của Anh, thông qua hình thức thuê ngoài.

Đối với lĩnh vực bán sỉ, danh sách các nhà cung cấp có thể được tìm thấy trong Danh mục các nhà bán sỉ của Anh - <http://www.thewholesaler.co.uk>. Ở đây bạn có thể tìm thấy các nhà bán sỉ giày dép.

Có hai hiệp hội chính của đại lý thương mại ở Vương quốc Anh, British Agents Register - <http://www.agentsregister.com> và Hiệp hội đại lý của các nhà sản xuất -

<http://www.themaa.co.uk>. Theo Eurostat, có trên 1.802 đại lý liên bán hàng quần áo, giày dép hoặc hàng da trong năm 2010.

Một số nhà nhập khẩu và bán sỉ giày dép chuyên biệt bao gồm:

- A2Z Footwear, nằm ở Cardiff, nhập khẩu, xuất khẩu và phân phối các loại giày dép.
- Họ cung cấp các loại giày dép thời trang và trang trọng cho phụ nữ, nam giới và trẻ em. Địa chỉ bán hàng trực tuyến: <http://www.a2zfootwear.com>.
- Benny, nằm ở Northamptonshire, là nhà bán sỉ giày dép phụ nữ, nam giới và trẻ em. Địa chỉ bán hàng trực tuyến: <http://www.bennies.co.uk>.
- Collers, nằm ở Somerset, bán hàng hiệu cho cả gia đình. Họ có cửa hàng trực tuyến: <http://www.somersetfootwear.co.uk>.
- A Wave Shoes, đặt tại Olney, là một nhà bán sỉ giày dép bình thường và trang trọng cho nam giới. Đại chỉ bán hàng trực tuyến: <http://www.awaveshoes.co.uk>.
- Edge Shoes là nhà nhập khẩu và bán sỉ giày dép thời trang như boots, xăng đan: (<http://www.edgeshoes.com>).

Kênh quan trọng nhất để xâm nhập lĩnh vực giày dép tại Anh là liên hệ trực tiếp với các nhà bán lẻ. Mặc dù các nhà phân phối chuyên về sản phẩm giày dép chiếm tỷ lệ thấp hơn trong tổng phân phối tại các thị trường EU khác nhưng ưu thế của các nhà bán lẻ, cả chuyên và không chuyên đều rất mạnh.

Vai trò của các đại lý hiện vẫn quan trọng cho dù ảnh hưởng của họ đã bị giảm sút khi tầm quan trọng của các nhà bán lẻ tăng

Các nhà bán sỉ cũng vậy, trong khi họ tiếp tục là nhà trung gian có thể thay thế cho các nhà bán lẻ lớn thì một số nhà bán lẻ độc lập đang nhập vào các nhóm mua hàng để có thể cạnh tranh về giá.

Nhiều nhà bán lẻ như Clarks, cũng là các nhà sản xuất. Các tổ chức này sẽ đảm nhận luôn khâu nhập khẩu hàng. Nhiều nhà bán lẻ lớn khác có xu hướng nhập khẩu trực tiếp từ các nhà sản xuất ở nước ngoài.

Vai trò của thương mại điện tử

Thương mại điện tử ngày càng đóng vai trò quan trọng và được sử dụng nhiều trong khâu tiếp thị và kinh doanh giày dép tại Anh.

Quy trình lựa chọn nhà cung cấp

Hầu hết nhà nhập khẩu Anh tìm kiếm các mối quan hệ làm ăn lâu dài. Những lý do mua hàng quan trọng của họ là sự tin tưởng, nguồn hàng đảm bảo, chất lượng thống nhất và giá cả hợp lý. Các chương trình khuyến mại cũng rất quan trọng để tiếp thị các sản phẩm giày dép tại Anh, đặc biệt là sau lễ Noel.

Một vài lời khuyên

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

2. Tìm nhà nhập khẩu

2.1. Danh sách tổng hợp

Thông qua việc sử dụng Internet, bạn có thể tự tạo ra 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. Xin 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.

2.2. Nguồn thông tin

Hãy sử dụng các nguồn thông tin sau để xây dựng một danh sách tổng hợp.

- Liên đoàn Giày dép Anh: <http://www.britfoot.com>
- Hiệp hội các nhà bán lẻ giày dép độc lập: <http://www.shoeshop.org>
- Trung tâm nghiên cứu giày dép hàng đầu thế giới, trụ sở tại Anh: <http://www.satra.co.uk>
- Danh bạ các nhà cung cấp bán sỉ giày dép của Anh: <http://www.thewholesaler.co.uk/trade/distributor/Footwear>.

2.3. Tạo danh sách ngắn (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 sẽ 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.

2.4. Tiếp cận đối tác

Địa điểm tốt nhất để bạn gặp được các khách hàng tiềm năng là tại hội chợ thương mại giày dép.

Hội chợ thương mại chính cho ngành giày dép tại Anh là London Footwear & Leathersgoods Exhibition, được tổ chức mỗi năm một lần, kể từ năm 2006. Hội chợ này được tổ chức tại Birmingham vào tháng 8 và còn được gọi là Moda Footwear: <http://www.modafootwear.co.uk>. Hãy dựa vào danh sách ngắn của bạn để bố trí các cuộc hẹn tại hội chợ này.

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 tờ bướm giới thiệu về sản phẩm của công ty của bạn.

Một vài lời khuyên

Phải chắc chắn là bạn đáp ứng được nhu cầu của thị trường và của khách hàng. Xin vui



lòng xem 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 thêm thông tin.