

## GIÀY DÉP (HS 640391) – THỊ TRƯỜNG HOA KỲ NGƯỜI MUA HÀNG

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

Đối với các nhà xuất khẩu 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 Hoa Kỳ gồm:

- Faith Footwear Limited  
<http://www.zappos.com>
- Frey Boots  
<http://www.fryeboots.com/>
- Shoe Mall  
<http://www.shoemall.com/home.jsp>
- Cửa hiệu bán hàng qua mạng Shoe.com  
<http://www.shoes.com/>
- Tiệm giày phụ nữ Chadwicks  
<http://www.chadwicks.com>
- Reebok  
<http://www.reebok.com/default.htm>

### 2. Các xu hướng về cấu trúc thương mại.

Nhiều bách hóa giày truyền thống của Hoa Kỳ tiếp tục đóng cửa trong khi hoạt động phân phối chuyển hướng sang các đại lý của nhà máy, các cửa hàng giảm giá lớn và các cửa hàng thể thao.

#### ***Vai trò của thương mại điện tử***

Thương mại điện tử đang bùng nổ. Hầu hết các công ty sản xuất giày dép quan trọng tại Hoa Kỳ đều bán hàng qua mạng và thậm chí một số công ty còn cho phép khách hàng tự thiết kế riêng giày dép cho họ. Người tiêu dùng Hoa Kỳ rất tiết kiệm thời gian nên việc mua sắm qua mạng đang ngày càng phổ biến.

#### ***Quy trình lựa chọn nhà cung cấp***

Hầu hết các nhà nhập khẩu Hoa Kỳ luôn đòi hỏi cao đối với đối tác, thậm chí những vấn đề không có tiền lệ trong kinh doanh của doanh nghiệp. Ngay cả khi đã chấp nhận làm ăn, đối tác Hoa Kỳ vẫn thường xuyên kiểm tra và theo dõi cả những vấn đề không liên quan gì đến hợp đồng như những chính sách đối xử với người lao động, v.v....

## **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.

### **3. Tìm nhà nhập khẩu**

#### **3.1. 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.

#### **3.2. Nguồn thông tin**

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

- Hiệp hội giày thể giới  
<http://www.wsashow.com>
- Công nghiệp giày da Hoa Kỳ  
<http://www.hoovers.com/footwear>
- Hiệp hội May mặc và Giày da Hoa Kỳ  
<http://www.apparelandfootwear.org/>
- Hiệp hội các nhà phân phối và bán lẻ giày dép Hoa Kỳ (FDRA):  
[www.fdra.org/](http://www.fdra.org/)
- Hiệp hội các nhà bán lẻ giày dép quốc gia (NSRA): [www.nsra.org](http://www.nsra.org)
- Công ty D and B chuyên cung cấp dữ liệu về các công ty Hoa Kỳ, giúp giới kinh doanh hiểu biết về các đối tác của mình: [www.dnb.com](http://www.dnb.com) – credit info;  
<http://www.dnb.com/dunsno/dusno.htm>  
<https://dnb.com/product/eupdate/update.htm>

#### **3.3. 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.

#### **3.4. 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 lớn nhất của Hoa Kỳ về giày dép là hội chợ WSA do Hiệp hội Giày dép Thế giới (World Shoe Association) tổ chức mỗi năm 2 lần vào khoảng tháng 2 và tháng 8 tại Las Vegas: <http://www.wsashow.com/>. Đây là hội chợ giày dép lớn nhất thế giới, quy tụ hầu hết các nhà sản xuất, nhập khẩu, thiết kế, bán buôn, bán lẻ nổi tiếng thế giới. Hãy dựa vào danh sách ngắn của bạn để bố trí các cuộc hẹn tại hội chợ này.
- Một hội chợ về ngành giày dép lớn nữa là Hội chợ giày thời trang New York do Hiệp hội giày dép thời trang New York (Fashion Footwear Association of New York) tổ chức mỗi năm 4 lần vào đầu tháng 2, tháng 6, tháng 8 và tháng 12. Hội chợ này có quy mô nhỏ hơn WSA Show Las Vegas. Thông tin đầy đủ về hội chợ có trên trang web: [www.ffany.org/nyse.html](http://www.ffany.org/nyse.html)

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.