

Task 3: Pg26

Các bước để xuất khẩu thành công sản phẩm cà phê:

Giai đoạn 1: Nghiên cứu thị trường**1. Nghiên cứu thị trường nhập khẩu mục tiêu**

- Mục tiêu:
 - Tìm hiểu nhu cầu, thói quen tiêu dùng của người dân nước nhập khẩu đối với sản phẩm
 - Tìm hiểu nhu cầu về nguồn nguyên liệu của các nhà sản xuất, chế biến tại nước nhập khẩu
 - Đánh giá được tiềm năng thị trường, gồm: dung lượng thị trường, tốc độ tăng trưởng, xu hướng hướng của thị trường trong thời gian tới.
- Phương pháp: (đề xuất)
 - Sử dụng nguồn thông tin thứ cấp: (1) các báo cáo của các cơ quan chính phủ Việt Nam cũng như của thị trường mục tiêu về tình hình sản xuất, tiêu thụ và xuất nhập khẩu thương mại đối với sản phẩm; các báo cáo, số liệu thống kê của Hiệp hội ngành hàng tại Việt Nam và nước nhập khẩu, các BSOs, NGOs, Phòng Thương mại, các Trung tâm nghiên cứu....; (2) Các thông tin trên các chuyên trang/diễn đàn về sản phẩm xuất khẩu được nhà sản xuất, người tiêu dùng nước nhập khẩu thường xuyên truy cập, tham khảo;
 - Sử dụng các công cụ tìm kiếm thông tin trên Internet để tra cứu kết quả tìm kiếm từ khóa liên quan đến sản phẩm tại khu vực nước nhập khẩu; các mạng xã hội thường dùng tại nước nhập khẩu (telegraph, twitter, Linkedin, facebook, instagram, Pinterest...)

2. Nghiên cứu về các chính sách thương mại xuất nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam và thị trường mục tiêu

- Mục tiêu:
 - Tìm hiểu những thuận lợi và khó khăn trong chính sách xuất nhập khẩu của sản phẩm đó. Bao gồm các chính sách về khuyến khích/hạn chế xuất/nhập khẩu, các hàng rào kỹ thuật, các FTA hoặc các Hiệp định thương mại song phương, đa phương giữa Việt Nam và các nước nhập khẩu...
 - Tìm hiểu các sắc thuế mà Việt Nam quy định đối với hàng hóa xuất khẩu và thị trường mục tiêu quy định đối với sản phẩm nhập khẩu (cụ thể là cà phê)
- Phương pháp:

- Tìm kiếm thông tin tại trang web của bộ thương mại, phòng thương mại của Việt Nam, và các quốc gia thuộc khu vực nhập khẩu; Thương vụ Việt Nam tại các nước nhập khẩu.
 - Trao đổi kinh nghiệm với các nhà xuất khẩu của Việt Nam đã từng xuất khẩu mặt hàng này sang các thị trường mục tiêu.
3. Nghiên cứu về tình hình giá cả
- Mục tiêu: Để nắm được tình hình biến động giá cả, các yếu tố ảnh hưởng đến giá cả của hàng hóa xuất khẩu tại thị trường Việt Nam và tại thị trường các nước nhập khẩu
 - Phương pháp:
 - Nghiên cứu thông tin giá cả thông qua các sàn giao dịch hàng hóa của Việt Nam và quốc tế
 - Cập nhật thông tin từ Hiệp hội ngành hàng để nắm được các yếu tố ảnh hưởng đến biến động giá cả sản phẩm hàng hóa và các dự báo liên quan đến giá sản phẩm hàng hóa trong thời gian tới.
4. Tổng hợp thông tin
- Căn cứ các thông tin, dữ liệu được phân tích đánh giá nêu trên, tổng hợp thành báo cáo thị trường về tình hình sản xuất, cung ứng hàng hóa sản phẩm xuất khẩu, tiềm năng xuất khẩu, các vấn đề về giá cả hàng hóa, cước vận tải hàng hóa từ Việt Nam đến các thị trường mục tiêu, tập quan giao dịch, thanh toán của thương nhân nhập khẩu.

Giai đoạn 2: Tìm kiếm khách hàng

Dựa trên tính khả thi của công tác nghiên cứu thị trường, doanh nghiệp cần đưa ra các chiến lược tìm kiếm khách hàng để phù hợp với năng lực kinh doanh của mình. Một số phương pháp đề xuất:

1. Tìm kiếm thông qua phương thức truyền thống:
 - Liên hệ trao đổi thông tin, tìm kiếm thông qua Thương vụ Việt Nam tại các nước; các Hiệp hội ngành hàng
 - Xây dựng kế hoạch tham gia hội chợ quốc tế chuyên ngành.
 - Tìm kiếm các đại lý tại các nước nhập khẩu ...
2. Tìm kiếm thông qua mạng Internet:
 - Mở gian hàng tại các website B2B để quảng bá, giới thiệu sản phẩm
 - Tìm kiếm dữ liệu khách hàng qua các website directory of importer (miễn phí hoặc trả phí).
 - Tham gia quảng bá sản phẩm trên các mạng xã hội, phương tiện truyền thông Internet được sử dụng phổ biến tại thị trường các nước nhập khẩu

...

Giai đoạn 3: Ký kết hợp đồng ngoại thương

Sau khi tìm kiếm được khách hàng, doanh nghiệp đàm phán về giá cả hàng hóa, các điều khoản vận tải, thanh toán, trách nhiệm của các bên để đi đến ký kết và thực hiện hợp đồng ngoại thương

Giai đoạn 4: Thực hiện hợp đồng ngoại thương (liên hệ với bài Quy trình XNK)

Task 5: Pg 27

1. Inquiry

Dear Sir/madam

We are one of leading home appliance retailers in Viet Nam with over 10 years of experience.

You were recommended to us via website alibaba.com and I am writing on behalf of our principal who is interested in importing rice cookers from genuine manufacturers for our business expansion. For the first order, we are planning to place a 20ft container of some models.

Would you please show me the catalogue of your all products with the latest FOB prices. For each model of rice cooker, please specify the characteristics and enclose manual. In addition, could you let us know which payment methods shall be selected by your side?

I am looking forward to hearing from you and hope we can go further.

Best,

Harry Chan

ABC Co., Ltd.,

...

2. Negotiation and Payment

Dear Sir,

Firstly, thank you for your quotation and proposal. We sincerely appreciate the effort that you have put in submitting such a comprehensive proposal for our company. We do understand that you would have spent considerable time coming up with the best quote possible.

My team have looked into the quote and overall we are happy with it. At the same time we are going through an issue which has been outlined by our General Director.

In brief, he has given us a specific budget for this quote. We have also been instructed to gain a further two other quotes for other supplies. I have spoken with my G.D and have explained that we should prioritize your quote for this

supply. If we cannot get your quote within our budget we unfortunately have to take on board other quotes.

As mentioned before, I personally like your brand and would love for our company to be in partnership with yours. But in order to proceed we would need your quote 20% lower which will be at the final price of 32USD per unit.

In addition, I totally agree with the payment method by T/T suggested by you. However, it shall be pleasure for our company that the deposit after the date of contract should be 30% of total value instead of 50%. The balance will be paid after receiving notification of completed embarkation and a scan of B/L signed by carrier.

If you cannot offer the price requested as well as terms of payment, we can go elsewhere. But please do take this into consideration as we would love to be partners with your company which is a sound and reputable company from past, present and future.

Looking forwarder to hearing from you,

Sincerely,

Harry Chan

3. Deposit Alert and Product Requirements

Dear Sir,

As per the payment term of contract signed on May 20th 2018 between our company and yours, I would like to send you the deposit alert of 30% total value by T/T.

Kindly find the attached notification FYI.

Moreover, please focus on the term of packing as following:

- The Manual in English and Vietnamese has to be attached in each product;

- Our logo has to be printed on each product at the place described as the attached in this e-mail;

- Standard packing with 5-layer carton box

In addition, I would like to inform that there is an extremely important change related to the date of shipment. Few days ago, our customer just placed an order with a large amount of the products. So this shipment need to be delivered one week earlier than the estimated. You should be quickly to get into shipment preparation asap for timely delivery.

Last but not least, if there will be any incursion under the contract, please don't be hesitate to me for advice.

Thanks and Best Regards,

Harry Chan

4. The information of Forwarder

Dear Sir,

As per the term of shipment, we would like to send you the information of freight forwarding agent who will handle all of my shipment.

Agent name: Worldwide Trans Company

PIC: Mr. Geogre Wu

Tel/Fax....

Please kindly find the detail as the attached.

Thanks and Best Regards,

Harry Chan

5. Balance Alert

Dear Sir,

As per the term of payment, we would like to inform you that the balance payment (70% of total value) have been completed. Please kindly the notification of T/T as the attached.

For goods receipt, please send us the documents asap via DHL express.

Thanks and Best Regards,

Harry Chan

6. Notification goods receipt

Dear Sir,

I would like to inform that today goods receipt has been completed as per the B/L.

We will give you feedback on the quantity and quality within 5 days.
Thanks and Best Regards,
Harry Chan

7. Feedback

Dear Sir,

I would like to inform you the inspection result of rice cooker shipment. Within 2 days since the date of goods receipt, we asked ABC company – a reputable quality control provider to inspect products of the shipment.

Unfortunately, your product has not performed well due to unfit gasket allows air and steam to escape between the lid and cooker. As the result the cooking takes time more than usual. The process of inspection was recorded and captured with cameras. Kindly find the detail as the attached.

Please check with your QC and I look forward to your reply as well as put forward a solution asap.

Best Regards,
Harry Chan