

ده اشتباهی که در نمایشگاه کانتون باید از آن‌ها اجتناب کرد



نمایشگاه کانتون ممکن است یک رویداد مهم در تقویم خرده فروشی جهان باشد، اما مشکلات خاص خودش را دارد. ققنوس برای شما بازرگانان و تجار ایرانی که تمایل به بازدید از این نمایشگاه را دارید بزرگ ترین اشتباهات افراد تازه کاری که به نمایشگاه می روند را باز گو می کند تا بتوانید با دید بهتری از این رویداد تجاری بهره ببرید .

کانتون فیر بزرگ ترین نمایش معاملاتی جهان است، که دو بار در سال در گوانگژو، چین برگزار می شود. اگر شما یک کسب و کار خرده فروشی دارید یا شروع چنین حرفه ای را در نظر دارید، یک بازدید از پیشنهاد های نمایشگاه مذکور یک فرصت تکرار نشدنی برای منبع یابی خوب محصولات در بازار رقابتی است.

هم چنین استفاده از این نمایشگاه از واردات بدون دیدار با تامین کننده و بررسی های قبل از تحویل کالا، امنیت بالا تری دارد. اگرچه

این رویداد 22000 ارائه کننده و 165000 خریدار را به خود جلب می کند، که دست پاچه شدن در این شرایط بسیار آسان است. این لیست "نباید ها" از کانتون فیر به شما کمک خواهد کرد تا پایتان را در تله های احتمالی نگذارید و بیشترین بهره را از این تجربه خود داشته باشید.

آمدن بدون آماده کردن اسناد

▪ فرم های ثبت نامی خود را پیش از رسیدن به نمایشگاه کامل کنید و یک عکس پاسپورتی همراهتان باشد تا بتوانید کارت مهمان خودتان را به صورت شایسته ای تهیه کنید. یک گزینه دیگر برداشتن کارت ورود خودتان از یکی از 30 دفتر ثبت خریداران خارج از کشور تهیه کنید، که در هتل های تعیین شده بر پا می شوند.

هدر دادن پول برای یک مترجم

▪ مردم تلاش خواهند کرد تا خدمات ترجمه را قبل از اینکه در نمایشگاه پیاده شوید به شما ارائه دهند، ولی در حقیقت، هرکسی در نمایشگاه می تواند در حد قابل قبولی انگلیسی حرف بزند. پولتان را برای معامله نگه دارید.

ماندن در یک هتل در نزدیکی نمایشگاه

▪ وقتی هتل خود را انتخاب می کنید، مطمئن شوید که دارای خدمات اتوبوسی منظمی از نمایشگاه به هتل و بالعکس و دارای کم ترین فاصله تا نزدیک ترین ایستگاه مترو است. روی تاکسی گرفتن زیاد حساب نکنید، به خصوص بعد از اتمام هر روز نمایشگاهی.

پوشیدن لباس رسمی

▪ کسانی که به نمایشگاه کانتون فیر ساوی می روند می دانند که پیاده روی زیادی خواهند داشت، و به همین خاطر لباس غیر رسمی و راحتی می پوشند. افراد کمی که لباس های آراسته حرفه ای می پوشند به شکل ناخوش آیندی به چشم می آیند. اگر شبیه یک تازه کار به نظر نرسید، شما از تامین کنندگان احترام بیشتری دیده و معامله بهتری خواهید داشت.

استفاده از طعنه

▪ انداختن چند طعنه و تمسخر در میان حرف ها در غرب و سایر کشورها معمول است، اما هر یک از چنین جوک هایی در چین موجب سوء تفاهم کاملی خواهد شد. نه تنها تازه آشنا شدن شما با چین را درک نخواهند کرد بلکه احتمالا افراد گیج شده و رابطه از مسیر خود منحرف خواهد شد

تنها بر روی گرفتن بهترین قیمت تمرکز کنید

▪ اگر تنها هدف شما گرفتن بهترین قیمت باشد، پس شما به احتمال قریب به یقین بر روی کیفیت محصول یا خدمات به توافق خواهید رسید. در بیشتر معاملات کسب و کاری در چین، معمولا ارزش پرداختی برای کنترل کیفیت و آرامش خاطر اندکی بیشتر است.

مقدم بودن بررسی سابقه تامین کننده

▪ حتی اگر قرارداد شما با یک تامین کننده واقعا خوب است، هرگز تحقیق در مورد شرکت آن ها را نادیده نگیرید. با یک جستجوی گوگلی شروع کنید "بازبینی (نام شرکت)" تا ببینید چه نوع از تجاری را دیگر خریداران داشته اند. شما باید هم چنین کارخانه هر تامین کننده ای را بازدید کنید تا اندازه، مقیاس و فرآیند های کنترل کیفیت عملکرد آن ها را بررسی کنید. این کار شانس شما برای معامله با یک تامین کننده که ممکن است از ادامه رشد کسب و کاری شما ناتوان باشد، یا معامله با یک تولید کننده که محصولاتش غیر استاندارد است را به حداقل می رساند.

از خود راضی بودن حین معامله

▪ شما ممکن است محصول فوق العاده ای را با یک قیمت عالی منبع یابی کرده باشید، اما فکر نکنید که تنها شرکت ایرانی هستید که برای آن محصول بازاریابی می کنید. ما در نمایشگاه کانتون افراد زیادی را با لهجه ایرانی دیده ایم، و باعث تعجب خواهد بود اگر بعضی از آن ها در بازار ایران همکار نباشند

پرسیدن سوالات بسیار کم از تامین کنندگان

▪ در زمان دیدار با یک تامین کننده بالقوه یا دیدن کارخانه آن ها، سولات زیادی بپرسید. حتما دریابید که به چه کشور های دیگری عرضه داشته، بزرگ ترین بازار آن ها در کجا قرار دارد و هم چنین بزرگ ترین مشتریان آن ها چه کسانی هستند. اجازه ندهید فرصت تحقیقات ارزشمند در مورد بازار ارزشمند از دستتان برود.

انتظار انجام کسب و کار را داشته باشید و نه هیچ چیز دیگر

▪ دوازده ساعت در روز در نمایشگاه Canton Fair معمول است - اما شما هم چنین نیاز به زمان بندی دارید تا شرکای تجاری خود را بشناسید! تامین کنندگان جدید شما انتظار خواهند داشت که غذایی دور هم بخورید و شهر را به شما نشان دهند. این امر برای رسوم تجاری چینی مهم است درست مانند دست دادن و رد و بدل کردن کارت تجاری که برای غربی ها و گاهای ایرانی ها اهمیت دارد، بنابراین اگر می خواهید روابط تجاری مثمر ثمری داشته باشید با عجله این امر را رد نکنید.

معامله در Canton Fair بسیار سخت و دارای ریسک است اما امید داریم با مختصر اطلاعاتی که ققنوس از تجربیات خود در اختیار شما میگذارد بتوانید بیشترین بهره را از این رویداد بزرگ تجاری و بازرگانی ببرید

با تشکر و احترام

رعایت کپی رایت : این محتوا توسط شرکت ققنوس تجارت خاورمیانه ترجمه اختصاصی و یا تهیه شده است و هر گونه کپی برداری از آن بدون ذکر منبع خلاف قوانین حقوق کپی رایت میباشد