

واردات از چین | کاملترین راهنمای واردات کالا از چین | (نسخه 2021)

تامین‌کننده در چین هنگام واردات از این کشور نقش بسیار مهمی را ایفا می‌کند. در حقیقت هنگام واردات کالا از چین انتخاب یک تامین‌کننده مناسب تاثیر بسیار چشم‌گیری در موفقیت شما دارد. تعداد بسیار زیاد تامین‌کننده‌ها می‌تواند منجر به سردرگمی و حتی ضرر و از دست دادن سرمایه شما بشود. به همین دلیل قبل از برداشتن اولین قدم خود بهتر است اطلاعات کافی جهت خرید و واردات از چین کسب بکنید.

کارشناسان ما در گروه تجاری ققنوس آموزش واردات کالا از چین و نحوه انتخاب تامین‌کننده هنگام واردات از این کشور را تهیه و تنظیم کرده‌اند تا گام‌های اول خود را با اطمینان خاطر بیشتری بردارید. در ادامه به بررسی تمام جوانب و بایدها و نبایدهایی که باید رعایت بکنید پرداخته خواهد شد.

شناسایی شرکتهای بازرگانی و فروشنده کالا در سایت علی‌بابا در 12 مرحله

مراحل زیر را جهت شناسایی شرکتهای بازرگانی در علی‌بابا جهت انتخاب تامین‌کننده در چین دنبال کنید:

- اگر شرکتی محصولاتی را در زمینه‌های گوناگون در وبسایت خود یا علی‌بابا به نمایش گذاشته است به احتمال زیاد یک شرکت بازرگانی است.
- پروانه کسب آنها که به طور معمول به زبان چینی است را بررسی کنید که آیا از آنها به عنوان یک شرکت بازرگانی یاد شده است یا خیر.
- آدرس آنها را بررسی کنید که در یک منطقه صنعتی باشد.
- استقبال آنها از درخواست شما مبنی بر بازدید از کارخانه و بررسی محصولات می‌تواند یک نشانه مثبت باشد. زیرا به احتمال زیاد شما با یک تولیدکننده واقعی طرف هستید.

- آیا آنها به سرعت به سوالهای شما پاسخ می‌دهند؟ گاهی اوقات پاسخ‌های یک شرکت بازرگانی بیشتر طول می‌کشد زیرا آنها باید قبل از هر چیزی قیمت و جزئیات را با تولیدکننده بررسی کنند.
- اکانت WeChat آنها را بررسی کنید تا شاید سرخ یا عکسی از آنها پیدا کنید.
- هنگام خرید از سایت‌های چینی مانند علی‌بابا بهتر است قیمت‌های پیشنهادی شرکت‌ها را با سایر تامین‌کننده‌ها مقایسه بکنید. به یاد داشته باشید به طور کلی تولیدکنندگان 10 تا 40 درصد ارزان‌تر از شرکت‌های بازرگانی محصول را عرضه می‌کنند.
- درخواست تماس تصویری جهت بازدید از کارخانه را فراموش نکنید.
- پس از بررسی آدرس و موقعیت کارخانه از رقبای آنها یا سایر تامین‌کننده‌ها می‌توانید در مورد آنها اطلاعات مختلفی کسب بکنید.
- سعی کنید از طریق مدیر فروش یا رئیس تامین‌کننده در چین اطلاعات بیشتری کسب بکنید.
- از آنها بپرسید که آیا در 1688 حضور دارند یا خیر. در صورتی که جواب آنها بله بود به احتمال زیاد شما با یک تولیدکننده طرف هستید زیرا در این وبسایت به طور معمول فقط تولیدکننده‌ها ذکر شده‌اند. شرکت‌های بازرگانی به دلیل قیمت بسیار پایین این وبسایت زیاد از آن استقبال نمی‌کنند.
- در مورد محصول تا می‌توانید سوال‌های مختلف از فرآیند تولید و بسته‌بندی گرفته تا زمان تحویل و قیمت‌گذاری و مقررات بپرسید. ببینید که پاسخ‌های آنها شامل تمام جزئیات است یا خیر. بیشتر شرکت‌های بازرگانی با کالاهای مختلفی سر و کار دارند که شناخت عمیقی از آنها ندارند. از طرف دیگر یک تولیدکننده تلاش می‌کند که محصول را به خوبی با در نظر گرفتن تمام جزئیات به شما معرفی بکند.

6 مزیت کار با یک تولیدکننده اصلی نسبت به شرکت بازرگانی و واسطه چینی

بیایید در این بخش مزایای کار با یک تولیدکننده را جهت یک واردات ارزان از چین را بررسی بکنیم:

- قیمت پیشنهادی بهتر (1 تا 30 درصد بسته به محصول و شرایط)
- توافق در مورد کیفیت محصول
- حذف روند طولانی مدت برقراری ارتباط از طریق یک شرکت بازرگانی واسطه و رفع سوتفاهم‌های روند تحویل و سفارش محصول
- شانس سرقت ایده محصول شما بسیار کمتر است زیرا تعداد شرکت‌های درگیر در پروژه شما نصف می‌شود.
- به فروشندگان این امکان را می‌دهد تا ارتباط نزدیک‌تری با تولیدکنندگان برقرار کنند. در نهایت شما می‌توانید از طریق بازدید از کارخانه به توافق خوبی در زمینه قیمت‌گذاری و نحوه پرداخت برسید. همچنین می‌تواند در مورد روند تولید و نحوه تامین محصول اطلاعات مورد نیاز را کسب بکنید.
- در صورت عدم تطابق محصول نهایی با توافق شما با تامین‌کننده در چین هنگام معامله مستقیم با یک تولیدکننده شانس بیشتری برای رفع این مشکل یا بازپرداخت دارید. با توجه به تجربه کارشناسان گروه تجاری ققنوس حتی با وجود اعتماد کافی بازرسی و با احتیاط عمل کردن هنگام کار با تمام تامین‌کنندگان از شرایط الزامی و حیاتی واردات از چین به شمار می‌آیند.

عبارت‌ها و نام‌های تجملی شرکت‌های بازرگانی چینی

برخی از شرکت‌های بازرگانی در چین برای پنهان کردن این مساله که تولیدکننده نیستند ممکن است از عبارت‌ها یا نام‌های تجملی و فریبنده‌ای استفاده بکنند که در ادامه به برخی از آنها اشاره شده است.

بسیاری از شرکت‌های بازرگانی تا به امروز به منظور جذب مشتری جدید و حفظ مشتریان قدیمی خود ترجیح داده‌اند که به عنوان تاجر شناخته نشوند. در حقیقت این مساله که آنها محصول را از تولیدکننده اصلی خریداری می‌کنند و آن را برای سود می‌فروشند را در میان نمی‌گذارند. این قابل درک است و هیچکس نمی‌تواند آنها را سرزش کند زیرا همه می‌خواهند کسب و کار خود را بهبود ببخشند.

شرکت‌های بازرگانی بسیار خوبی وجود دارند که خدمات ارزنده‌ای را در اختیار مشتری قرار می‌دهند. از این رو برخی از واردکننده‌های ایرانی با این شرکت‌های بازرگانی جهت رفع نیازهای مختلف و استفاده

از خدمات گوناگون آنها همکاری می‌کنند.

اگر شما به عنوان یک واردکننده از چین به این مساله مشکوک شدید و به طور مستقیم از آنها در مورد این مساله بپرسید به احتمال زیاد با یکی از جملات زیر مواجه خواهید شد:

- بیشتر محصولات را تولید می‌کنیم اما برخی از آنها را جهت معامله از سایر تولیدکننده‌ها تامین می‌کنیم.
- ما با کارخانه همکاری داریم.
- ما یکی از شرکای کارخانه هستیم.
- ما یکی از سرمایه‌گذارهای کارخانه هستیم.
- گروه ما یک شرکت بزرگ بازرگانی است که کارخانه هم دارد.
- کارخانه خانوادگی
- کارخانه دوست
- کارخانه برادر
- کارخانه خواهر
- کارخانه همسایه و آشنا
- ما در اصل یک کارخانه مونتاژ هستیم.
- کارخانه جدیدی را افتتاح کرده‌ایم.
- رئیس ما کارخانه‌های زیادی دارد.

مزایای کار با یک شرکت بازرگانی هنگام واردات کالا از چین

شناسایی یک تامین‌کننده در چین که نیازهای شما را برطرف بکند گاهی اوقات دشوار است. به طور کلی بهتر است که با تولیدکننده کار کنید اما تهیه محصول و تامین منابع از طرف تولیدکننده برای شما ممکن است آسان نباشد. به همین دلیل به احتمال زیاد مجبور شوید از طریق یک شرکت بازرگانی که محصولات را بر اساس تمام نیازهای مشتریان، استاندارد، کیفیت و قیمت مورد نظر شما ارائه می‌دهد مراجعه کنید.

بنابراین گاهی اوقات انعطاف‌پذیری شما جهت همکاری با شرکت بازرگانی ممکن است در نهایت به یک نتیجه مطلوب ختم بشود. در ادامه به برخی از مزایای همکاری با یک شرکت بازرگانی جهت واردات ارزان از چین اشاره شده است.

- بسیاری از شرکت‌های بازرگانی از یک تیم فروش بسیار قوی،

مشاق و سریع جهت رفع نیازهای شما استفاده می‌کنند. لازم به ذکر است تیم فروش یک شرکت بازرگانی در بیشتر موارد تسلط کافی به زبان انگلیسی دارد.

- آنها می‌توانند به شما جهت رسیدن به حداقل سفارش کمتر و حتی قیمت پیشنهادی بهتر کمک بکنند زیرا آنها به صورت عمده خریداری می‌کنند یا گاهی اوقات ارتباط خوبی با تولیدکننده دارند.

- اگر اولین سفارش شما از نظر بسته‌بندی، محصول نمونه، انبار، بازرسی و حمل بار دریایی از چین به ایران یا حمل هوایی از چین به ایران مشکلی نداشت می‌توانید به همکاری خود ادامه بدهید. در صورتی که نتیجه مطلوبی حاصل شد می‌توانید به طور طولانی مدت با آنها کار بکنید تا مجبور نشوید شرکت‌های مختلفی را تجربه بکنید.

- یک شرکت تجاری معتبر می‌تواند سایر تولیدکنندگانی را که شما جهت تامین منابع با آنها کار می‌کنید را نیز بررسی بکند.

- برخی از شرکت‌های بازرگانی از نظر مالی بسیار قوی هستند. در برخی موارد آنها حتی 20 تا 60 روز به واردکننده ایرانی جهت پرداخت مهلت می‌دهند. لازم به ذکر است که این امر مستلزم برقراری ارتباط و کسب اعتماد شرکت بازرگانی است.

- بسیاری از شرکت‌های بازرگانی شرایط پرداخت از طریق پی‌پال یا پرداخت امن را فراهم می‌کنند.

چرا بیشتر واردکننده‌های ایرانی به همکاری با شرکت‌های واسطه جهت تامین منابع خود علاقه زیادی ندارند؟

کارشناسان ما در گروه تجاری ققنوس موارد زیادی را مشاهده کرده‌اند که واردکننده علاقه زیادی به همکاری با شرکت‌های واسطه در چین نداشته‌اند. دلایل مختلفی وجود دارد که یک واردکننده از همکاری با شرکت واسطه خودداری بکند که در ادامه به بررسی آنها می‌پردازیم:

- واردکننده‌ها و صاحبان کالا ایرانی جدید می‌خواهند همه چیز را در مورد تامین منابع از چین از جمله نحوه ارسال پیام به تامین‌کننده در چین از طریق علی‌بابا یا 1688، نحوه دریافت محصول نمونه، نهایی کردن شرایط، ضوابط و بازرسی کالا توسط یک شرکت کنترل‌کننده کیفیت و هزینه حمل بار هوایی از چین به

ایران یا هزینه حمل بار دریایی از چین به ایران را در همان ابتدا بیاموزند.

▪ واردکنندگان یا صاحبان مشاغلی که محصولات آنها از موقعیت خوبی برخوردارند احساس می‌کنند که نیازی به همکاری با یک شرکت تامین‌کننده در چین ندارند.

▪ برای مثال در نظر بگیرید که یک واردکننده ایرانی می‌خواهد تنها به واردات تلویزیون‌های LED بپردازد. در چین حدود 5 تا 10 کارخانه بزرگ معتبر وجود دارد که تلویزیون‌های LED با کیفیت بالا تولید می‌کنند.

▪ اطلاعات مربوط به تامین‌کنندگان و قیمت‌ها برای هر خریدار به راحتی در دسترس است. بنابراین کافی است واردکننده در سال دو یا سه بار به چین سفر بکند یا با حضور در نمایشگاه کانتون یا بازدید از کارخانه‌ها به یک توافق خوب در مورد سفارش‌های آینده برسد. در ادامه آنها با استخدام یک شرکت بازرسی قابل اعتماد کیفیت کار را کنترل خواهند کرد. از این رو واردکنندگان احساس می‌کنند از این روش آسان و بدون دردسر سود بیشتری کسب می‌کنند.

در میان نگذاشتن اطلاعات محصول با شرکتهای بازرگانی تامین‌کننده یا فروشنده در چین

از آن گذشته گاهی اوقات واردکنندگان یا صاحبان کسب و کار نمی‌خواهند اطلاعات محصول و اسرار تجاری خود را در اختیار شرکتهای بازرگانی بگذارند. ممکن است آنها احساس بکنند که ایده آنها بسیار خوب است یا سرمایه‌گذاری زیادی را صرف تحقیقات در مورد ایده خود کرده‌اند. از این رو آنها نمی‌خواهند که به سادگی یک شرکت بازرگانی تامین‌کننده در چین آنها را دور بزند.

در حقیقت آنها معتقد هستند که اعتماد به یک شرکت واسطه چینی بسیار خطرناک است. به همین دلیل مستقیم به سراغ تولیدکننده می‌روند.

▪ برخی از واردکنندگان اعتقاد دارند که همکاری با یک شرکت واسطه اتلاف وقت است. در حقیقت آنها احساس می‌کنند ممکن است روند عرضه محصول جدید آنها به مشکل بخورد. همچنین آنها

احساس می‌کنند از طریق خرید از سایت‌های چینی مانند علی‌با با دسترسی کامل به منابع و تامین‌کننده در چین دارند. بنابراین ترجیح می‌دهند که با همکاری نکردن با یک شرکت بازرگانی روند کار را پیچیده و کند نکنند.

▪ در برخی موارد واردکننده اطلاعاتی از وجود شرکت‌های واسطه ندارد. در حقیقت آن‌ها فکر می‌کنند که کل فرآیند خرید کالا از چین از طریق تماس مستقیم با تولیدکننده صورت می‌گیرد. در واقع آن‌ها فکر می‌کنند که تمام کارهای مذاکره اعم از قیمت، محصول نمونه، قرارداد، بازرسی و ارسال بار هوایی از چین یا حمل دریایی از چین به ایران باید توسط خودشان و تامین‌کننده صورت بگیرد.

آیا کار با یک شرکت تامین‌کننده در چین ضروری است؟

اغلب هنگام واردات از چین از مشاوران ققنوس این سوال پرسیده می‌شود که چرا باید با یک تامین‌کننده در چین همکاری کنیم؟ مزایا و معایب آن چیست؟ آیا ارزش دارد؟ هزینه‌ها چقدر است؟

قبل از هر چیزی اجازه بدهید که بگویم یک شرکت تامین‌کننده دقیقا چیست؟

یک شرکت تامین‌کننده خدمات زیر را ارائه می‌دهد:

- یک محصول مناسب برای مشتری پیدا می‌کند.
- در مورد قیمت‌ها مذاکره می‌کند تا بهترین قیمت را به دست بیاورد.
- دریافت محصول نمونه را برای مشتریان هماهنگ می‌کند.
- قراردادهای کامل با تمام جزئیات، شرایط و ضوابط را به طور واضح تنظیم می‌کند. این قرارداد شامل شرایط پرداخت، مجوزهای لازم، تاریخ تحویل، بسته‌بندی، برچسب‌ها و سایر موارد است.
- روند تولید کالا را پیگیری می‌کند.
- بازرسی کالا جهت کنترل کیفیت قبل از حمل و نقل
- حمل بار دریایی از چین به ایران یا حمل بار هوایی از چین به ایران با بهترین قیمت (اگر بیش از یک محصول و تامین‌کننده وجود دارد هماهنگ کنید تا کالاها برای حمل و نقل در یک گروه قرار بگیرند.)

▪ ارائه کلیه اسناد و مدارک به مشتری جهت ترخیص کالا از گمرک محلی

▪ خدمات پس از دریافت کالا توسط مشتری جهت رفع سایر نیازها

تمام این موارد گوشه‌ای از خدمات یک تامین‌کننده در چین است که می‌توانید از مزایای آن بهره ببرید.

چرا کار با یک تامین‌کننده در چین ضروری نیست؟

در طی 20 سال گذشته وجود یک واسطه، شرکت، کارگزار یا نماینده در چین به یک امر طبیعی تبدیل شده است. در اغلب موارد هنگام تصمیم‌گیری در مورد کار کردن با تامین‌کننده در چین یا کار نکردن مهم‌ترین مساله پول است. بدیهی است که قبل از هر چیزی شما سود و میزان انعطاف آن را مشخص بکنید.

برخی از واردکنندگان یا صاحبان مشاغل احساس می‌کنند که شرکت‌های بازرگانی قیمت پیشنهادی کارخانه را فاش نمی‌کنند به همین دلیل این شرکت را از معادله خود حذف می‌کنند.

یک شرکت تامین‌کننده چه مزایایی می‌تواند داشته باشد؟ چرا زمانی که یک واردکننده می‌تواند به راحتی از طریق گوگل یا خرید از سایت‌های چینی مانند علی‌بابا، علی اکسپرس و 1688 محصول مورد نظر خود را تهیه بکند باید به سراغ یک شرکت تامین‌کننده در چین برود؟

این روزها با توجه به ظهور مترجم‌های آنلاین و پرداخت‌های امن و تضمینی علی‌بابا و پی‌پال انجام تجارت آنلاین بسیار آسان و ایمن شده است. یک خریدار حتی می‌تواند در نمایشگاه‌های تجاری در چین یا سایر کشورها بازدید بکند تا به طور مستقیم با تولیدکننده‌ها مذاکره بکند.

از آن گذشته شما می‌توانید از شرکت‌های واسطه مستقر در چین جهت بازرسی و کنترل کیفیت با قیمت مناسب استفاده بکنید. برخی از واردکنندگان اعتقاد دارند به دلیل این مساله که تامین‌کننده از تولیدکننده اطلاعات را کسب می‌کند و از او به ما منتقل می‌کند و برعکس این روند بسیار زمان‌بر خواهد بود. علاوه بر این اگر مشکلی هم وجود داشته باشد ترجیح می‌دهند که با خود تولیدکننده به طور واضح و مشخص در میان بگذارند.

یکی از دلایل اصلی نیز جلوگیری از فاش شدن اسرار و ایده‌های محصول ناشی از عدم شفافیت تامین‌کننده در چین است. همچنین بدون شک اطلاعات شرکت واسطه نسبت به خود تولیدکننده بسیار کم‌تر است که اکثر صاحبان مشاغل به دنبال اطلاعات کامل از محصول هستند.

تامین‌کننده‌های نایاب اما جذاب

- پیدا کردن یک تامین‌کننده در چین که پس از بازرسی از محل کار آنها و تایید کیفیت محصول نمونه قیمت بسیاری خوبی به شما پیشنهاد بدهد.
- پس از یک هفته جستجو و حتی بیشتر سرانجام تامین‌کننده‌ای را پیدا می‌کنید که نیازهای شما و محصول مورد نظرتان را با قیمت پیشنهادی شما تهیه می‌کند.
- تامین‌کننده‌ای که در طول روز به پیام‌های شما پاسخ بدهد.
- پیدا کردن یک شرکت بازرگانی که در واقع یک تولیدکننده است.
- یافتن تامین‌کننده مودب و صبور که در مورد محصول، نحوه تولید آن و همچنین نحوه سفارشی‌سازی مفید آن به شما آموزش بدهد.
- فرصت بازدید و دیدار را برای شما جهت مذاکره و آشنایی بیشتر فراهم می‌کند.

جایگزین‌های علی‌با با

خرید از سایت‌های چینی مانند علی‌با با یکی از راه‌های تامین منابع از چین است که در این سال‌ها میان واردکننده‌ها و صاحبان مشاغل جایگاه خاصی را به دست آورده است. در ادامه وبسایت‌ها معرفی شده است که می‌تواند هنگام واردات کالا از چین از آنها به جای علی‌با با استفاده بکنید:

- com.1688 (لازم به ذکر است زبان این وبسایت چینی است. بنابراین شما باید یا از مترجم گوگل استفاده بکنید یا از یک مترجم کمک بگیرید)
- GlobalSources.com
- Sourcing.Hktdc.com
- DHgate.com
- Aliexpress.com
- ChinaBrands.com

اگر نتوانستید از طریق وبسایت‌های معرفی شده کالای خود را تهیه کنید می‌توانید از یار قدیمی، گوگل استفاده کنید. از آنجایی که شنژن قطب لوازم الکترونیکی مصرفی است می‌توانید در گوگل برای مثال عبارت «Speaker manufacturers in Shenzhen» جهت یافتن تولیدکنندگان بلندگو در شنژن را جستجو کنید.

علی‌با با یا 1688

com.1688 یک وبسایت مفید جهت خرید کالا از چین است. این وبسایت را می‌توان نسخه چینی علی‌با با دانست که متعلق به آنها است. تمرکز اصلی علی‌با با و دلیل اصلی محبوبیت آن هدف قرار دادن بازارهای بین‌المللی است. علاوه بر این هزینه حضور در سیستم علی‌با با (در برخی موارد تقریباً 5000 دلار در سال) بسیار بیشتر از 1688 است. از این رو ممکن است قیمت پیشنهادی در علی‌با با در بالاترین حالت خود باشد زیرا تولیدکننده‌ها و شرکت‌های بازرگانی تامین‌کننده در چین باید سرمایه‌گذاری بیشتری جهت استخدام تیم فروشی انگلیسی‌زبان و تجارت صادرات محور داشته باشند.

با این حال تامین‌کنندگان علی‌با با را می‌توان در 1688 با قیمت پایین‌تر و مقدار حداقل سفارش کمتر پیدا کرد. گاهی اوقات ممکن است کالای 2 دلاری در علی‌با با را با قیمت 1.5 دلار و حتی کمتر در 1688 پیدا کنید.

در 1688 تامین‌کننده‌های کوچک و حتی بزرگ با هزینه کمتر و در برخی موارد صفر حضور دارند. با این حال نسبت به علی‌با با تعدادشان کمتر است.

وبسایت 1688 به زبان چینی است. بنابراین یا باید با زبان چینی آشنایی داشته باشید یا از مترجم گوگل استفاده کنید. برای ارتباط نیز باید از برنامه WeChat استفاده کنید زیرا یک مترجم داخلی در این برنامه وجود دارد. با این وجود این فرآیند ممکن است گاهی اوقات خسته‌کننده باشد. از آن گذشته همیشه خطر از دست رفتن مطالب و نیازهای شما در ترجمه نیز وجود دارد.

گاهی اوقات هم ممکن است با تامین‌کننده‌ای در 1688 روبرو شوید که یک تیم فروش انگلیسی‌زبان را استخدام کرده است تا بتواند نسبت به

رقبا شرایط کسب و کار خود را بهبود ببخشند.

شما می‌توانید از طریق یک شرکت تامین‌کننده محلی جهت به دست آوردن قیمت بهتر، حداقل سفارش پایین‌تر و روند شفاف و مشخص نیز استفاده بکنید. اگر چه شما هرگز نباید به این شرکت‌ها وابسته باشید. بهتر است که از ابتدا تا انتها کار از روند تولید، اطلاعات تماس، نحوه قیمت‌گذاری و هزینه حمل و نقل مطلع باشید.

پاسخگویی ضعیف تامین‌کنندگان علی‌بابا نسبت به 1688

اگر چه علی‌بابا و 1688 تحت نظر یک شرکت فعالیت می‌کنند اما تفاوت‌های قابل توجه‌ای مانند سرعت پاسخگویی وجود دارد. به طور کلی تامین‌کنندگان در علی‌بابا دیرتر از 1688 به درخواست پاسخ می‌دهند که کارشناسان ما در گروه تجاری ققنوس دلایل این مساله را بررسی کرده‌اند.

- اکثر ما می‌دانیم که بیشتر تامین‌کنندگانی که در علی‌بابا حضور دارند شرکت بازرگانی یا واسطه‌ها هستند. از این رو اغلب این تامین‌کنندگان جهت کسب جزئیات و قیمت به روز مجبورند با کارخانه یا تامین‌کنندگان 1688 تماس بگیرند.
- وبسایت علی‌بابا به زبان انگلیسی است و جهت پاسخگویی به نیازهای تمام مشتریان خارجی طراحی شده است.

اغلب تامین‌کنندگان به طور همزمان با سوالات جدید از سراسر جهان مواجه می‌شوند. علاوه بر این اکثر شرکت‌های تامین‌کننده در چین نیز از علی‌بابا به عنوان ابزاری مهم جهت تامین محصولات خود استفاده می‌کنند.

به دلیل این بمباران، تامین‌کنندگان نیاز دارند که مشتریان و سوال‌های جدی‌تر را فیلتر بکنند تا ابتدا به آن‌ها پاسخ بدهند. درخواست‌های مشتریانی که احساس بشود که تازه وارد دنیای تجارت شده‌اند یا تنها به دنبال قیمت هستند به احتمال زیاد دیرتر از سایر درخواست‌ها پاسخ داده می‌شود.

- اگر چه تامین‌کنندگان در علی‌بابا جهت به دست آوردن امتیاز بالاتر باید در اولین فرصت به درخواست پاسخ بدهند اما 1688 باید سریع‌تر از آن‌ها باشند چون خطر از دست دادن مشتری با

توجه به حضور فروشگاه‌های دیگر مانند تائوبائو وجود دارد. علاوه بر این به منظور حضور در بین بهترین‌ها هنگام جستجو آنها نیاز به امتیاز و بررسی خوب و مثبت دارند. به همین دلیل نتایج یک تحقیق نشان داده است که آنها حتی در آخر هفته‌ها نیز از پاسخ دادن خسته نمی‌شوند زیرا از این راه برای وبسایت و شرکت خود اعتبار کسب می‌کنند.

حضور همزمان در علی‌بابا و 1688 یکی از دلایل پاسخ‌دهی ضعیف است

برخی از تامین‌کنندگان علی‌بابا در 1688 نیز حضور دارند. بنابراین آنها از آنجایی که از فروش خود در 1688 راضی هستند این فرصت را دارند که دیرتر نسبت به پاسخ‌دهی به درخواست مشتریان خود در علی‌بابا اقدام نکنند. به کمک این مساله می‌توانند حتی خود را شرکتی نشان بدهند که مشتریان جهت به دست آوردن آن باید تلاش بکنند.

از آن گذشته گاهی اوقات تامین‌کنندگان به دلیل حضور در نمایشگاه‌های تجاری در سراسر جهان و چین از پاسخ دادن به درخواست‌های علی‌بابا به دلیل شلوغی نمایشگاه‌ها غافل می‌شوند. بیشتر شرکت‌ها مشتریان نمایشگاه‌های تجاری خود را ترجیح می‌دهند زیرا بدون واسطه برخی از سفارش‌ها را در نمایشگاه تایید می‌کنند.

گاهی اوقات به دلیل کوچک بودن تیم پشتیبانی شرکت در علی‌بابا نسبت به 1688 این مشکل به وجود می‌آید. بیشتر شرکت‌های تامین‌کننده در چین ترجیح می‌دهند که از تیم بزرگ‌تر و بهتری جهت برقراری ارتباط با مشتریان داخلی و خارجی خود در 1688 استفاده بکنند که همین امر منجر به پاسخ‌دهی بهتر در 1688 نسبت به علی‌بابا می‌شود.

دلایل تاخیر حمل بار از چین

هنگام خرید کالا از چین ممکن است به دلایلی که از کنترل ما خارج است تاریخ تحویل کالا به تاخیر بیفتد. در ادامه به چند دلیل رایج اشاره شده است.

- تامین‌کننده در چین سفارش‌های زیادی را همزمان می‌گیرد که سفارش شما از اولویت بالایی برخوردار نیست.

- کمبود نیروی کار
- تامین‌کننده با مشکلات مالی روبرو می‌شود و مجبور است بسیاری از مراحل تولید را به سایر تامین‌کننده‌های کوچک واگذار کند.
- قیمت مواد اولیه افزایش پیدا می‌کند. گاهی اوقات برخی از تامین‌کنندگان منتظر می‌مانند تا قیمت مواد اولیه پایین بیاید تا سود اضافی کسب کنند که در نهایت تولید با تاخیر انجام می‌شود.
- قالب آسیب می‌بیند.
- ممکن است با مشکل برق در برخی از شهرها و استان‌ها مواجه بشوند.
- شهر تامین‌کننده شما درگیر یک طوفان می‌شود.
- بازرسی مقامات محیط زیست و بررسی محل کار تامین‌کننده شما منجر به توقف روند تولید می‌شود.
- کندی ارتباط یا عدم ارتباط سریع جهت بررسی تمام جزئیات باعث تاخیر در تاریخ تحویل می‌شود
- علاوه بر موارد اولیه ممکن است هنگام بسته‌بندی با مشکلاتی مواجه شوند که منجر به کندی روند کار بشوند.

هزینه‌های غیرمنتظره حمل و نقل!

طبق تجربه کارشناسان ما در گروه تجاری ققنوس ممکن است به دلایلی مختلف هزینه حمل بار از چین بیش از انتظار شما تمام شود. بنابراین بسیار مهم است که با یک شرکت حمل و نقل قابل اعتماد و معتبر کار بکنید.

- افزایش هزینه حمل بار از چین و تعرفه‌ها به دلیل جنگ تجاری اخیر چین و آمریکا
- اندازه‌گیری اشتباه وزن یا ابعاد کارتن منجر به بالا رفتن هزینه می‌شود زیرا قیمت‌گذاری بر اساس وزن حجمی کالا صورت می‌گیرد نه وزن واقعی
- ممکن است گاهی اوقات جهت ترخیص کالا از گمرک در چین یا کشور مقصد به اسناد اضافی نیاز داشته باشید.
- مالیات بیشتر با توجه به کد بین‌المللی کالا (HS Code)
- گاهی اوقات عوارض گمرکی شهر یا بندری که کالا به آن وارد می‌شود نسبت به سایر بندرها بیشتر است.
- کالاهای خطرناک برای محیط زیست با هزینه‌های اضافی روبرو خواهند شد

- اگر انبار شما در یک مکان دور افتاده در چین یا ایران باشد این امر باعث هزینه اضافی خواهد شد.
- اگر کانتینر شما به طور تصادفی جهت بازرسی توسط گمرک انتخاب بشود این امر باعث هزینه اضافی خواهد شد
- در صورت تاخیر در تحویل کالا
- شرکت‌های حمل زمینی تنها و تنها با پالت کار می‌کند بنابراین قبل از بارگیری باید هزینه اضافی جهت پالت در نظر بگیرید.
- در صورت عدم برنامه‌ریزی ممکن است مجبور شوید از انباری به غیر از انبار خود استفاده بکنید که این امر منجر به هزینه اضافی خواهد شد.

چگونگی رفع مشکل تاخیر هنگام حمل و نقل از چین

اکثر خریداران هنگام واردات کالا از چین با مشکل تاخیر در تحویل روبرو شده‌اند. تولیدکنندگان چینی از نظر تحویل در زمان مقرر فاصله زیادی با استانداردها و اعتبار سایر تولیدکنندگان مانند تولیدکنندگان آلمانی دارند.

بنابراین شکایت واردکنندگان یا صاحبان مشاغل از این امر بسیار طبیعی است. با این حال بهتر است این موضوع را بپذیرید و سعی کنید هنگام معامله با یک تامین‌کننده در چین یک بافر 15 تا 20 روزه را برای تحویل دیررس داشته باشید.

همچنین هنگام تجارت بین‌الملل عوامل بیرونی بسیاری وجود دارد که باید مورد توجه قرار بگیرد. بسیاری از خریداران یا صاحبان مشاغل پس از اولین خرید کالا از چین این مساله را بهتر درک می‌کنند که تحویل در زمان مقرر همیشه همانطور که در قرارداد فروش وعده داده شده است برای تولیدکننده امکان‌پذیر نیست. در حقیقت مهم نیست که تامین‌کننده در چین معتبر باشد یا نه بهتر است که احتمال تاخیر دو هفته‌ای و حتی بیشتر را در نظر بگیرید.

بسیاری از خریداران یا صاحبان مشاغل به دلیل بی‌تجربگی انتظار دارند که تامین‌کننده مو به مو طبق توافق پیش برود. شاید عجیب یا ناراحت‌کننده باشد اما همچنان این قرارداد برای بسیاری از تولیدکنندگان چینی یک کاغذ بی‌اعتبار و معمولی است.

بسیاری از تامین‌کننده‌ها در چین از دادن اطلاعات کافی از روند کار و تولید محصول خودداری می‌کنند. به همین دلیل بهتر است که خریدار همه چیز را قبل، حین و بعد از تولید به طور واضح و روشن با تولیدکننده مشخص بکند.

در ادامه به تجربه بسیاری از حرفه‌ای‌ها و قدیمی‌های این حوزه جهت جلوگیری از تحویل بعد از تاریخ مقرر پرداخته شده است.

مشخص کردن زمان اوج فروش

بسیاری از خریداران با تجربه زمان اوج فروش محصول خود را در نظر می‌گیرند و سپس بررسی می‌کنند که تامین‌کننده در چین در آن زمان در دسترس است یا خیر. به همین دلیل بسیاری از این خریداران از قبل مذاکره و نهایی کردن قرارداد را شروع می‌کنند. در حقیقت آن‌ها ترجیح می‌دهند که محصولات را حتی از هفته‌ها قبل در انبار خود نگهداری بکنند زیرا آن‌ها نیاز به داشتن موجودی جهت حفظ زنجیره تامین و اهمیت ساخت و حفظ یک برند قابل اعتماد را به خوبی درک کرده‌اند.

جلوگیری از سواستفاده طرف چینی

هر چند خریداران ترجیح می‌دهند که از هفته‌ها پیش محصولات خود را تهیه بکنند اما در عین حال تلاش می‌کنند که طرف چینی از این موضوع اطلاع پیدا نکند. در حقیقت ممکن است یک تامین‌کننده در چین پس از دیدن وضعیت و شرایط ما و اصرار شما نسبت به تولید و حمل و نقل سریع کالا قیمت محصولات را افزایش بدهد یا مبلغ پیش‌پرداخت بیشتری را درخواست بکند.

خریداران با تجربه از این موضوع به خوبی مطلع هستند که پرداخت بیشتر و موافقت با این شرایط به هیچ عنوان منجر به افزایش سرعت تولید نمی‌شود. درحقیقت آن‌ها انتظار ندارند که پس از پرداخت 50 تا 60 درصد مبلغ، تامین‌کنندگان خیلی سریع محموله را تحویل بدهند. از این رو خریداران حرفه‌ای با پیشنهاد همکاری طولانی مدت به سراغ مذاکره با تامین‌کننده می‌روند.

اگر محصول از ظرفیت تولید بلند مدت خوبی برخوردار باشد در صورت پیدا کردن یک تامین‌کننده معتبر می‌توان از این تکنیک جهت جلوگیری

از تاخیر در زمان مقرر بهره برد. در حقیقت اگر تامین‌کننده چینی بداند که این خریدار برای مدت زیادی با او قرار است کار بکند تمام تلاش خود را می‌کند که از تاخیر در تحویل جلوگیری بکند.

پس از مذاکره و پرداخت مبلغ اولیه هر چه سریع‌تر نسبت به ارسال طرح بسته‌بندی اقدام بکنید

بسیاری از خریداران به اشتباه خیال می‌کنند که به محض پرداخت ودیعه، تامین‌کننده در چین تولید کالا را شروع می‌کند در حالی که در اغلب موارد تامین‌کننده از این پول جهت تهیه مواد اولیه استفاده می‌کند. در بیشتر موارد تامین‌کنندگان چینی تا نهایی نشدن طرح بسته‌بندی و دریافت آن تولید عمده را آغاز نمی‌کنند.

پیگیری روند تولید

خریداران با تجربه همیشه وقت می‌گذرانند تا جریان تولید کالا را از طریق تامین‌کننده در چین پیگیری بکنند. از آنجایی که یک کارخانه در بیشتر موارد چندین سفارش برای تولید به طور همزمان دارد به دلیل فشار زیاد ناخواسته زمان تحویل کالا شما با تاخیر مواجه می‌شود. بنابراین بهتر است هر هفته یا هر دو هفته یک بار یک ایمیل یا پیام کوتاه برای فروشنده ارسال کنید و در مورد وضعیت سفارش خود از آنها سوال بپرسید. حتی می‌توانید از آنها بخواهید تا تصاویری را از روند تولید ارسال بکنند. این مساله به شما کمک می‌کند که روند تولید را به خوبی کنترل بکنید.

قبل از حمل و نقل باید نسبت به مجوزهای لازم جهت واردات و صادرات آگاهی کافی داشته باشید

به کمک این مساله شما قبل از ثبت سفارش و در حین تولید کالا تمام مجوزهای لازم را قبل از تاریخ تحویل دریافت خواهید کرد. حتی اگر همه چیز خوب پیش برود و کالاها در زمان مقرر آماده بشوند ممکن است به دلیل نقص و نبود یک مجوز، موفق به کسب اجازه صادرات کالا از

چین نشوید. درخواست و دریافت این مجوز ممکن است 10 تا 14 روز طول بکشد که منجر به تاخیر در تحویل کالا می‌شود.

بازرسی

خریداران حرفه‌ای به خوبی می‌دانند که قبل از پایان تولید کالا باید به شرکت بازرسی خود اطلاع بدهند. گاهی اوقات ممکن است شرکت بازرسی هیچ شعبه‌ای یا بازرسی در شهری که محصول شما در آن تولید می‌شود نداشته باشد که هماهنگی یا پیدا کردن یک شرکت بازرسی جدید ممکن است نه تنها منجر به تاخیر در زمان تحویل بشود بلکه در برخی موارد امکان‌پذیر هم نیست.

دریافت شرایط و ضوابط

گاهی اوقات خریداران هنگام مذاکره با تامین‌کننده در چین عجله می‌کنند و همه چیز را به طور دقیق و واضح مشخص نمی‌کنند.

برای مثال خریدار فرض می‌کند که تامین‌کننده کالا سفارش داده تحت ترم EXW بلافاصله پس از کارخانه به خارج از کشور ارسال می‌شود. اما همان‌طور که می‌دانیم سفارش تحت EXW ابتدا باید توسط کارخانه به انبار کارگزار خریدار ارسال شود یا به نزدیکترین بندر یا فرودگاه تحویل داده شود.

همچنین هزینه‌های دیگری نیز توسط خریدار باید پرداخت شود. به عنوان مثال هزینه‌های گمرک، هزینه حمل بار از چین، هزینه‌های بارگیری و تخلیه وجود دارد که خریدار به عنوان مسئول پرداخت آن‌ها شناخته می‌شود.

بنابراین یک خریدار حرفه‌ای خریداری است که در مورد تمام این مسائل و هزینه‌های اضافی را با کارگزار خود مشخص می‌کند تا از بالا رفتن هزینه حمل بار هوایی از چین به ایران یا هزینه حمل بار دریایی از چین به ایران جلوگیری بکند. این امر از مذاکره مجدد و اتلاف وقت نیز جلوگیری می‌کند.

بوکینگ کشتی یا هواپیما

یکی از راه‌های جلوگیری از تاخیر در تحویل رزرو کشتی یا پرواز قبل

از تاریخ تحویل کالا است. خریداران با تجربه میدانند که ممکن است در زمانهای شلوغ سال به دلیل کمبود فضا نتوانند پرواز یا کشتی را رزرو کنند. این امر باعث میشود که تحویل کالا از یک هفته تا چند هفته به تاخیر بیفتد. همچنین این خریداران زمانی که طول میکشد تا محموله به انبار آنها برسد را از قبل میدانند.

به همین دلیل آنها میدانند که هنگام واردات از چین در چه زمانی به سراغ چه شرکت حمل‌کننده یا کارگزاری بروند. فراموش نکنید که همیشه نباید به دنبال ارزان‌ترین گزینه باشید زیرا با انجام این کار ممکن است خریدار هفته‌ها زمان را از دست بدهد تا بتواند کالا را در انبار خود تحویل بگیرد.

آشنایی کامل با بازار

یک خریدار با تجربه قبل از روز مذاکره به خوبی با همه چیز از جمله از قیمت و بازار هدف محصول خود آشنا است. بنابراین هنگام مذاکره و عقد قرارداد با تامین‌کننده در چین زمان زیادی را صرف شرایط و ضوابط و الزامات محصول نمیشود. به این ترتیب خریداران در شروع اجرا سفارش زمان زیادی را صرفه‌جویی میکنند.

مزایای بازدید از محصولات تامین‌کننده در چین

خرید از سایت‌های چینی بیش از پیش میان خریداران و صاحبان مشاغل محبوب شده است. اگر چه تجارت الکترونیک باعث تغییر سبک زندگی ما شده است اما در این میان عامل انسانی در حال حذف شدن و ناپدید شدن است. گاهی اوقات در کسب و کارهای کوچک الکترونیکی خود آنچنان غرق میشویم که فراموش می‌کنیم که معامله در دنیای واقعی فرسنگ‌ها با دنیای آنلاین فاصله دارد.

هیچ وقت از روی جلد درباره کتاب قضاوت نکنید

قبل از پرداختن به مزیت‌های بازدید از روند تولید بهتر است همیشه به یاد داشته باشید که نمیتوانید بر اساس ظاهر و آن چیزی که از

تامین‌کننده در چین می‌بینید تصمیم‌گیری کنید.

ممکن است تامین‌کننده با صفحه کاربری خوشساخت و شگفت‌انگیز خود در علی‌بابا به کمک تصاویر محصول، توضیحات عالی یا حتی تامین‌کننده طلایی علی‌بابا در رابطه با معامله با آن تامین‌کننده تاثیر بگذارد. این تصاویر باید حس کنجکاوی شما را بیدار بکند که این تامین‌کننده چه چیزهایی را ارائه می‌دهد. همچنین وقتی با عرضه‌کننده در نمایشگاه‌های تجاری ملاقات می‌کنیم این فرصت را داریم که کیفیت محصولات او را بررسی بکنیم. فراموش نکنید که در برخی از موارد دیده شده است که محصولات نمایشگاه از کیفیت به مراتب بالاتری نسبت به محصول تولیدی کارخانه برخوردارند.

از آن گذشته به دلیل نورپردازی نمایشگاه ظاهر و کیفیت نمونه‌های نمایش داده شده در یک غرفه به طور قابل توجهی افزایش می‌یابد که ممکن است باعث گمراهی شما بشود. برخی از تامین‌کنندگان از روش‌های قدیمی مانند استفاده از روشننده یا مدل جذاب (چه داخلی چه خارجی) تلاش می‌کنند که توجه خریداران را به خود جلب بکنند. در حقیقت می‌توانیم این وضعیت را با یک فیلم ابرقهرمانی مقایسه کنیم که روی صفحه نمایش شگفت‌انگیز و دست‌نیافتنی به نظر می‌رسد. اما آیا روند تولید آن هم پر زرق و برق است یا برای رسیدن به آن نقطه آزمایش و خطاهای زیادی وجود دارد؟

به طور مشابه روند تولید یک محصول نیز اغلب با مشکلات بسیاری روبرو است. پس بهتر است تنها به ظاهر قصه بسنده نکنید تا بتوانید به درک بهتری جهت تصمیم‌گیری برسید. بدیهی است که سفر به چین ممکن است از نظر پول، زمان و انرژی همیشه امکان‌پذیر نباشد اما فراموش نکنید برای یک سرمایه‌گذاری بلندمدت بررسی دقیق تمام جوانب حیاتی است.

تامین‌کننده در چین تولیدکننده است یا شرکت بازرگانی؟

یکی از مزیت‌های اصلی بازدید از تامین‌کننده در چین پی بردن به این مساله است که شما با تولیدکننده طرف هستید یا شرکت بازرگانی. پس از روشن شدن این موضوع و از بین رفتن تردید می‌توانید به ادامه مسیر پردازید. هنوز هم بسیار معمول است که تامین‌کننده حتی اگر تولیدکننده نباشد به شما بگوید که این محصول را خود او تولید

می‌کند. درست یا غلط اکثر شرکت‌های بازرگانی از بیان واقعیت می‌ترسند و اعتقاد دارند که باعث از دست رفتن مشتری می‌شود.

همکاری با یک شرکت بازرگانی گاهی اوقات ممکن است نه تنها بد نباشد بلکه منجر به برآورده شدن قیمت، کیفیت و سایر نیازهای شما بشود. اگر چه پس از پی بردن به این مساله به احتمال زیاد شما احساس خوبی نسبت به این تامین‌کننده پیدا نخواهید کرد زیرا آن‌ها هویت واقعی خود را از شما پنهان کرده‌اند. اگر چه برخی از این شرکت‌های بازرگانی بسیار قوی هستند و می‌توانند بدون به خطر افتادن کیفیت و خدمات کلی قیمت محصول را به قیمت پیشنهادی شما نزدیک بکنند اما ادامه دادن همکاری با این شرکت به خود شما بستگی دارد.

درک درست از روند تولید

یکی از اولین مواردی که احتمالاً هنگام بازدید از محل تولید یک تامین‌کننده در چین متوجه خواهید شد این است که آیا تامین‌کننده توان تولید محصول شما را دارد یا خیر و کدام بخش از روند به سایر تولیدکنندگان سپرده می‌شود. اگر محصول شما به سفارشی‌سازی قابل توجهی احتیاج دارد بهتر است که تولیدکننده تمام ابزارهای مورد نیاز را داشته باشد. روند محصول آسان‌تر و سریع‌تر می‌شود زیرا به دلیل عدم وجود تولیدکننده‌های مختلف ارتباط کمتری برقرار و از سوتفاهم‌های احتمالی جلوگیری می‌شود.

سپردن تمام کار به یک تولیدکننده منجر به قیمت نهایی مناسب و تحویل سریع خواهد شد. البته شما همچنین باید مطمئن شوید که تامین‌کننده فعلی شما قادر است تمام این کارها را در کارخانه خود بدون اینکه بر کیفیت محصول یا زمان تحویل تاثیر بگذارد انجام بدهد.

ماشین‌آلات از جمله قالب‌ها را بررسی می‌کنید که از وجود آن‌ها مطمئن شوید. اگر یک تامین‌کننده از تمام ماشین‌آلات و زیرساخت‌های لازم برخوردار باشد می‌توانید با اطمینان بیشتری تصمیم گرفت زیرا به احتمال زیاد با یک تامین‌کننده قدرتمند روبرو شده‌اید. این مساله هنگام واردات از چین بسیار مهم است زیرا می‌تواند تاثیر زیادی بر نحوه پرداخت شما در آینده بگذارد.

تمام این مسائل به شدت بر قیمت تمام شده محصول، میزان کنترل کیفیت، حفظ ثبات در کیفیت، زمان تحویل و خدمات پس از فروش تاثیر

می‌گذارد.

برقراری ارتباط

ایجاد ارتباط و اعتماد با تامین‌کننده در چین باعث می‌شود که کل روند انسانی و واقعی‌تر بشود. ممکن است شما به زبان چینی صحبت نکنید و ممکن است تیم فروش تامین‌کننده در صحبت کردن به انگلیسی مهارت کافی نداشته باشند اما یک وعده غذایی، نوشیدنی یا چایی چینی می‌تواند منجر به احساس راحتی در ادامه همکاری شود.

فراموش نکنید که بسیاری از تامین‌کنندگان نیز همین احساس را خواهند داشت و می‌تواند در آینده از بسیاری جهات از شما حمایت کنند. در حقیقت این مساله به شما این اطمینان را خواهد داد که طرف مقابل شخصی است که می‌توانید در تجارت بلندمدت با وی لذت ببرید و اعتماد و احساس راحتی بکنید.

این ترفند یکی از ابزارهای رشد کسب و کار شما است اما در تمام مدت جلسه ملاقات بهتر است هوشیار باشید. نباید اجازه داد خللی در توانایی تصمیم‌گیری شما ایجاد شود. برای مثال ممکن است تامین‌کننده به کمک نوشیدنی‌های الکلی چینی سعی کند تا از وضعیت سواستفاده بکند. این نوشیدنی‌ها اغلب 52 درصد الکل دارند که نوشیدن آن‌ها را به شما توصیه نمی‌کنیم.

فرصت مذاکره در مورد قیمت بهتر و شرایط پرداخت

بازدید از تامین‌کننده در چین این فرصت را فراهم می‌کند که بتوانید در مورد قیمت‌ها و نحوه پرداخت مذاکره کنید. بیشتر تامین‌کنندگان نظر مثبتی در این مورد دارند به همین دلیل بهترین قیمت و شرایط خوب را به شما پیشنهاد می‌دهند. در حقیقت پول و هزینه‌ای که هنگام واردات کالا از چین صرف بازدید از محل کار تامین‌کننده کرده‌اید با قیمت و شرایط پرداخت مناسب از طرف تامین‌کننده جبران می‌شود.

بدیهی است که هیچ تضمینی در مورد این مساله وجود نداشته باشد اما اگر با نگرش و نیت مثبت وارد کار شوید در بیشتر مواقع شخص مقابل نیز همین احساس را پیدا کرده و از شما پشتیبانی می‌کند. به عنوان مثال اگر با تامین‌کننده خود به صورت 30-70 کار می‌کنید با یک

بازدید می‌توانید مبلغ اولیه را به 10 تا 15 درصد کاهش دهید و باقیمانده را پس از بازرسی و قبل از حمل پرداخت کنید.

پس از چند سال کار کردن با یک تامین‌کننده در چین ممکن است بتوانید مبلغ باقیمانده را حتی پس از 60 تا 120 روز بعد از تحویل محصول پرداخت کنید. این نوع شرایط پرداخت به طور طبیعی تحت تاثیر عوامل مختلفی از قبیل شهرت و اعتبار، مقدار سفارش، قدرت مالی، قدرت مالی تامین‌کننده و سیاست‌های آنها دارد. با این حال به طور کلی در درازمدت می‌تواند منجر به یک واردات ارزان از چین بشود.

کیفیت

پس از بازدید از تامین‌کننده در چین با درک درستی از روند تولید می‌توانید محصول خود را با اطمینان بیشتری عرضه بکنید و فروش خود را افزایش بدهید. علاوه بر این پس از بازدید و آشنایی با چگونگی ساخت محصول می‌توانید با ارائه پیشنهاداتی کیفیت محصول را افزایش بدهید.

همچنین با بررسی محصول در بازارها و بررسی نظرات مثبت یا منفی در فروشگاه‌های آنلاین می‌توانید مشکلات محصولات را شناسایی و پس از در میان گذاشتن با تیم مهندسی به راه‌حلی جهت رفع آن برسید. علاوه بر این با حضور در آنجا تامین‌کننده از جدیت شما اطمینان حاصل می‌کند و وقت و منابع بیشتری را صرف محصول شما و افزایش کیفیت آن می‌کند.

فرصتی برای ارائه ایده‌ها و الهام گرفتن

هنگام خرید از سایت‌های چینی باید بدانید که بیشتر فروشندگان چندین حساب مختلف را اداره می‌کنند از این رو ممکن است وقت و انرژی لازم جهت ارائه تمام محصولات خود را نداشته باشند. به همین دلیل بازدید از تامین‌کننده در چین می‌تواند درهای جدیدی به روی شما جهت پیشرفت کسب و کار باز بکند.

در حقیقت با مراجعه به تامین‌کننده این امکان برای شما فراهم می‌شود که با محصولات دیگر او آشنا شوید. این به نوبه خود می‌تواند منجر به ایده‌پردازی و رفع مشکلات محصول یا حتی ایده یک محصول سفارشی بود. از آن گذشته این بازدید می‌تواند به شما کمک بکند که

از سایر بسته‌بندی‌ها الهام بگیرید.

علاوه بر این شما این مساله را هم متوجه خواهید شد که آیا تامین‌کننده مورد نظر شما به طور تخصصی در حوزه شما فعالیت می‌کند یا خیر. کار با چنین سازنده‌ای بسیار ایده‌آل است.

هنگام بازدید سعی کنید مجوزهای تامین‌کننده را بررسی بکنید تا در آینده به مشکل نخورید. از این گذشته آیا تامین‌کننده سایر محصولات شرکت‌های رقیب را به راحتی به شما نشان می‌دهد؟ اگر بله پس باید بدانید که ممکن است در آینده همین کار را با محصولات شما انجام بدهند. تمام این موارد می‌تواند در تصمیم‌گیری در مورد همکاری بلندمدت شما را راهنمایی بکند.

از سایر تولیدکنندگان دیدن بکنید

بازدید از تامین‌کننده در چین این فرصت را برای شما فراهم می‌کند که از سایر تولیدکنندگانی که در آن نزدیکی هستند دیدن کنید تا بتوانید کیفیت و قیمت محصول خود را مقایسه بکنید. به طور معمول در چین تولیدکنندگان محصولات خاص در یک شهر یا استان واقع شده‌اند که از این رو بازدید از سایر رقبا وقت‌گیر و هزینه‌بر خواهد بود.

همچنین با این کار شما در مذاکره می‌توانید موفق‌تر عمل کنید زیرا تامین‌کننده می‌داند که شما از قیمت و کیفیت سایر رقبا اطلاع دارید. این امر به شما کمک می‌کند حرفه‌ای‌تر با آنها صحبت بکنید تا در نهایت به یک قرارداد با شرایط بهتر ختم بشود. شما می‌دانید چه سؤالاتی بپرسید و تامین‌کنندگانی که نیازهای شما را برآورده نمی‌کنند را کنار بگذارید.

علاوه بر این شما می‌توانید از بازارهای عمده فروشی مستقر در چین نیز دیدن کنید تا با سایر تولیدکنندگان و محصولات و ایده‌ها از نزدیک آشنا بشوید.

درک فرهنگ و شرایط تامین‌کننده در چین

بازدید از محل کسب و کار تامین‌کننده در چین این امکان را فراهم می‌کند که شما نظم محل تولید، چگونگی رفتار با نیروی کار، ایمنی محل تولید و شادابی محیط را بررسی بکنید. بسیاری از خریداران علاقه دارند که با کسانی کار بکنند که دارای ارزشها و اصول مشترکی

هستند. همچنین ممکن است شما یکی از حامیان محیط زیست باشید که علاقه به تولید محصول سازگار با محیط زیست داشته باشید. بنابراین بهتر است تمام شرایط کاری و شخصیت تامین‌کننده و محیط تولید را با دقت بررسی بکنید.

تولید و تحویل سریع‌تر

حضور در محل کسب و کار تامین‌کننده در چین هنگام واردات کالا از چین یک اهرم فشار خوبی جهت مذاکره در مورد تولید و تحویل سریع‌تر و جلوگیری از تاخیر در تحویل است. شما می‌توانید در مورد اهمیت تحویل به موقع محصول و حیاتی بودن آن توضیح بدهید تا با یادآوری آن از بروز مشکلات جلوگیری بکنید.

به طور معمول متوسط زمان تحویل 30 روز پس از دریافت پیش‌پرداخت است. اما اگر با تامین‌کننده خود ملاقات بکنید این زمان می‌تواند به 25 روز یا حتی 20 روز کاهش یابد که در نهایت منجر به برتری شما در بازار نسبت به سایر رقبا در زمینه موجود بشود.

هنگامی که وقت، تلاش و پول خود را صرف بازدید می‌کنید بیشتر تامین‌کنندگان شما را یک خریدار جدی می‌بینند. بنابراین به احتمال زیاد پروژه شما برای آنها از اهمیت و اولویت بهتری برخوردار است.

بنابراین به طور کلی هنگامی که شما از تامین‌کننده و محل تولید بازدید می‌کنید به یک درک درست از روند تولید و توانایی‌های تامین‌کننده در چین می‌رسید که می‌تواند به شما در تصمیم‌گیری در مورد آینده و همکاری بلندمدت کمک بکند.

هر چند سفر طولانی و طاقت‌فرسایی است اما بهتر است از شرکتی که قرار است به زودی مبلغ هنگفتی را در اختیار او بگذارید بازدید کنید. لازم به ذکر است شما مجبور نیستید خیلی سریع تصمیم بگیرید. پس از بازگشت همه چیز را با تیم و مشاوران خود ارزیابی کنید تا بهترین تصمیم را بگیرید.

ترندهای پیدا کردن تامین‌کننده

اکثر واردکنندگان و صاحبان مشاغل 4 تا 5 فروشگاه آنلاین می‌شناسند که شرایط خوبی را جهت خرید کالا از چین را فراهم کرده‌اند.

علی‌بابا، 1688 Made-in-China و Globalsources فروشگاه‌هایی هستند که بیشتر خریداران کالای خود را از طریق آنها تامین می‌کنند.

هنگامی که جستجو را در علی‌بابا یا هر یک از پلت‌فرم‌های ذکر شده شروع می‌کنید با هزاران تامین‌کننده در چین مواجه خواهید شد. اگر چه در ابتدای کار دیدن صدها تامین‌کننده مختلف هیجان‌انگیز باشد اما بدون شک بررسی تمام آنها کاری دشوار و طاقت‌فرسا است. برای مثال پس از بررسی تامین‌کنندگان صفحه‌های ابتدایی در صفحه‌های 4 یا 5 ممکن است مجدد با همان تامین‌کنندگان صفحه‌ی اول برخورد کنید.

از آن گذشته تمام تامین‌کنندگان چینی در این پلت‌فرم‌ها حضور ندارند. برخی از آنها آنقدر بزرگ و با تجربه هستند که ترجیح می‌دهند که پول خود را جهت تبلیغات در این فروشگاه‌ها خرج نکنند. برخی از آنها ترجیح می‌دهند فقط در نمایشگاه‌های تجاری چین و سایر کشورها شرکت کنند. از طرف دیگر ممکن است بسیاری از تامین‌کنندگان کوچک پس از یک تا دو سال فعالیت در این پلت‌فرم‌ها و نتیجه نگرفتن به دلیل عدم توانایی سرمایه‌گذاری بیشتر فعالیت خود را در این پلت‌فرم‌ها متوقف کنند.

هدف هر خریدار یافتن تامین‌کنندگان مناسب در اسرع وقت است. گاهی اوقات لازم است خارج از چارچوب عمل کنید. در ادامه به بررسی نحوه یافتن تامین‌کننده در چین به خصوص تامین‌کننده‌هایی که از دید سایر رقبا پنهان مانده‌اند در وبسایت‌های ذکر شده و خارج از آنها خواهیم پرداخت.

بخش اول

هنگام جستجو در علی‌بابا یا سایر پلت‌فرم‌ها قبل از هر چیزی گزینه «Supplier» را انتخاب نکنید. همیشه لازم نیست که تمام تامین‌کنندگان را بررسی کنید. به کمک بررسی دقیق و عمیق چند تامین‌کننده می‌توانید نتایج بهتری را کسب کنید. بسیاری از نمایشگاه‌های کوچک در طول سال برای هر صنعت و محصول در چین برگزار می‌شود. در برخی از موارد تامین‌کنندگان نمایشگاه‌هایی را که در آن حضور داشتند را در صفحه کاربری خود در علی‌بابا نشان می‌دهند. به کمک این مساله شما می‌توانید در مورد نمایشگاه‌های تجاری کوچک مرتبط با محصول خود اطلاعات کافی را کسب کنید. از این طریق به راحتی می‌توانید با تامین‌کنندگان خارج از این پلت‌فرم‌ها نیز آشنا بشوید.

در برخی موارد شما از تولیدکننده می‌خواهید که نمونه‌هایی را برای شما ارسال بکند. در برخی از موارد ممکن است قیمت نمونه‌ها بالا باشد و این درخواست شما قابل اجرا نباشد. به عنوان یک خریدار هیچ وقت به این موضوع به چشم یک اتلاف وقت نگاه نکنید. شما می‌توانید آدرس این تامین‌کننده را بررسی کنید تا از این طریق به منطقه صنعتی که در آن حضور دارد دست پیدا کنید.

اغلب تامین‌کنندگان در چین در یک منطقه اختصاص یافته به یک صنعت خاص حضور دارند. پس از پیدا کردن منطقه صنعتی مورد نظر می‌توانید در علی‌بابا هنگام جستجو محصول مورد نظر را به همراه منطقه صنعتی جستجو بکنید. برای مثال اگر به دنبال بلندگوهای بلوتوثی هستید می‌توانید در علی‌بابا عبارت Longhua + Bluetooth را جستجو کنید. با انجام این کار شما سرعت پیدا کردن یک تامین‌کننده در چین را افزایش می‌دهید. شانس شما در پیدا کردن یک تولیدکننده واقعی نیز افزایش پیدا می‌کند.

از آن گذشته گاهی اوقات بارزترین فرصت‌ها درست در مقابل ما قرار دارد اما به دلیل حرکت در چارچوب و تمرکز بر روش همیشگی انجام امور آن‌ها را از دست می‌دهیم. شما می‌توانید با جستجو همین عبارت در گوگل شانس خود را امتحان بکنید.

بخش دوم

فراموش نکنید که پیدا کردن تامین‌کننده‌هایی که سایر رقبا با آن‌ها تماس نگرفته‌اند همیشه به معنی سودآوری نیست. با این حال شما این فرصت را دارید که با پیدا کردن تامین‌کننده‌های مختلف کیفیت و قیمت را مقایسه بکنید.

ممکن است پس از جستجو در یکی از پلوفت‌فرم‌های ذکر شده متوجه شوید که قیمت و حداقل سفارش هیچ تامین‌کننده‌ای با آن چیزی که شما در نظر گرفته‌اید همخوانی ندارد. در این شرایط می‌توانید از طریق وبسایت بازار ایوو اطلاعاتی خوبی از کلیه فروشگاه‌های آن به دست بیاورید. اگر چه در این بازار واسطه‌ها و تولیدکننده‌ها با یکدیگر مخلوط شده‌اند اما با تلاش و دقت زیاد می‌توانید به نتیجه مطلوبی دست پیدا بکنید. فراموش نکنید که هدف هر خریداری هنگام مذاکره با یک تامین‌کننده در چین رسیدن به قیمت، کیفیت و خدمات مناسب است که در این بازارها می‌توانید به آن چیزی که می‌خواهید برسید.

تحقیق یک روش قدیمی، ساده و موثر است که به کمک کسب اطلاعات و نظر سایر افراد بدون قرار دادن اطلاعات حیاتی محصول خود به یک جمع‌بندی کامل برسید. به عنوان مثال اگر به کارگزار حمل و نقل خود اعتماد دارید می‌توانید از او بخواهید که چند تامین‌کننده در چین به شما معرفی بکند. علاوه بر این از او می‌توانید در مورد تامین‌کنندگان یا چگونگی پیدا کردن آنها سوال بپرسید.

شما حتی می‌توانید از یک تامین‌کننده که در گذشته با او کار کرده‌اید نیز کمک بگیرید. به ویژه هنگامی که به دنبال یک محصول مشابه هستید. بسیاری از آنها دوستان یا اقوامی دارند که می‌توانند به شما کمک بکنند.

کلمات کلیدی

هنگام پیدا کردن تامین‌کنندگان در گوگل، علی‌بابا، 1688 یا Made-In-China بهتر است که از چندین کلمه کلیدی مختلف به منظور تسریع روند جستجو استفاده بکنید. برای مثال در ادامه چند کلمه کلیدی را جهت پیدا کردن تامین‌کننده مناسب در چین به منظور تولید قاشق‌های پلاستیکی را با یکدیگر مرور خواهیم کرد:

Plastic Spoons ▪

Plastic Cutlery ▪

White Plastic Spoons/Cutlery (با فرض اینکه به رنگ سفید نیاز دارید)

1g White Plastic Spoons/Cutlery (به غیر از رنگ ▪

به وزن آن نیز اشاره شده است که شما می‌توانید ابعاد مورد نظر خود را جایگزین آن بکنید)

Disposable Plastic Spoons ▪

Plastic Spoons + City Name/Province (فیلتر کردن ▪

تامین‌کنندگان بر اساس شهر یا استان بسیار مفید است. به طور معمول استان گوانگ‌دونگ نسبت به استان چیانگ از اعتبار و شهرت بهتری برخوردار است. با این حال اگر به دنبال قیمت پایین‌تر هستید استان چیانگ می‌تواند انتخاب خوبی باشد.

بدیهی است که قیمت‌ها در استان گوانگ‌دونگ به دلیل تولید محصولات باکیفیت بالاتر باشند. علاوه بر این بعضی از شهرها در ساخت یک محصول خاص تخصص دارند که به شما جهت پیدا کردن سریع یک تامین‌کننده در چین کمک می‌کند)

- Plastic Spoons + \$1 (می‌توانید قیمت مورد نظر خود را جایگزین 1 دلار بکنید)
- Cheap Plastic Spoons (اگر هیچ کدام از کلمه‌های کلیدی بالا خوب عمل نکردند می‌توانید از این کلمه استفاده بکنید)

بازرسی

بازرسی هنگام واردات از چین حتی هنگام معامله با یک تامین‌کننده در چین که سال‌هاست با او کار می‌کنید بسیار حیاتی است. در زیر به چند بهانه مختلف به منظور جلوگیری از بازرسی را با یکدیگر بررسی خواهیم کرد.

- ما به شرکت‌های بازرسی اعتماد نداریم و احساس می‌کنیم آن‌ها حرفه‌ای نیستند و به دانش و ابزار مناسب جهت انجام بازرسی مجهز نیستند.
- ما نمی‌خواهیم وقت و هزینه خود را صرف میزبانی از بازرسان شرکت بازرسی بکنیم.
- کارخانه ما در حومه شهر قرار دارد و شرکت بازرسی نمی‌تواند به راحتی از آنجا بازدید بکنید.
- حمل و نقل را بی‌مورد با مشکل مواجه نکنید.
- ما نمونه‌هایی را قبل از تایید سفارش برای شما ارسال کرده‌ایم. همچنین می‌توانیم نمونه‌ای از کالاهای تولید شده جدید را نیز برای شما ارسال کنیم و این برای شما کافی است.
- ما می‌توانیم فیلم‌ها و تصاویر کالاها را برای شما ارسال بکنیم.
- پس از بازرسی کالاها باید تمام آن‌ها را مجدد بسته‌بندی بکنیم که این امر ممکن است منجر به آسیب به کالا بشود.
- ما به شرکت‌های بازرسی اعتماد نداریم زیرا برخی از آن‌ها انتظار دارند که برای نوشتن یک گزارش مثبت و تایید کالا به آن‌ها رشوه پرداخت شود.
- ما تیم داخلی کنترل کیفیت خود را داریم.
- اگر چه ما به شرکت‌های بازرسی اعتماد نداریم اما از حضور شما در کارخانه جهت بازرسی و بررسی محصول استقبال می‌کنیم.

فیلتر کردن تامین‌کنندگان

کارشناسان ما در گروه تجاری ققنوس نیز حتی پس از سال‌ها تجربه نتوانسته‌اند به یک الگو دقیق جهت پیدا کردن یک تامین‌کننده مناسب برسند. با این حال با به خاطر سپردن اصول می‌توانید موفق عمل کنید.

بنابراین به جای برخورد با این مساله مانند علم پزشکی بهتر است با پرسیدن چند سوال ساده از خودتان روند کار را ساده بکنید تا در نهایت تامین‌کننده مورد نظر خود را نهایی بکنید. از این سوال‌ها می‌توانید هنگام برخورد با تامین‌کنندگان علی‌بابا، 1688 یا سایر پلتفرم‌ها و نمایشگاه‌های تجاری استفاده بکنید.

- آیا آن‌ها به خوبی کارخانه را معرفی کرده‌اند؟ آیا تمام تصاویر محصول و توضیحات آن را ارائه داده‌اند؟ آیا آن‌ها در حوزه مورد نظر شما تخصص دارند؟
- آیا تامین‌کننده وبسایتی دارد؟ البته حتی اگر تامین‌کننده در چین وبسایت نداشته باشد نمی‌تواند نشانه بدی باشد. شما می‌توانید از او در مورد این مساله سوال بپرسید. به عنوان مثال برخی از تامین‌کنندگان کوچک ترجیح می‌دهند به جای خرج کردن وقت و هزینه اضافی از علی‌بابا استفاده بکنند.
- گاهی اوقات به دلایل مختلفی مانند زبان و فرهنگ متفاوت تامین‌کنندگان چینی در شبکه‌های اجتماعی مانند توییتر، فیس‌بوک یا لینکدین حضور ندارند.
- به دنبال اطلاعات تماس و آدرس تامین‌کننده باشید. آیا آدرس آن‌ها بخشی از یک منطقه صنعتی است که سایر کارخانه‌ها در آنجا حضور دارند؟ جواب این سوال در حقیقت این مساله را مشخص می‌کند که شما با تولیدکننده طرف هستید یا یک شرکت بازرگانی. اگر چه این مساله همیشه درست نیست زیرا تامین‌کنندگان خوب و معتبر آدرس دفتر کارخانه خود در شهر را ارائه می‌دهند.
- از ایمیل رایگان یا ایمیل اختصاصی استفاده کرده است؟ بیشتر تامین‌کنندگان معتبر از ایمیل اختصاصی استفاده می‌کنند. پاسخ‌دهی آن‌ها چگونه است؟ آیا واضح و روشن در مورد همه چیز توضیح می‌دهند؟ رفتار آن‌ها مناسب است؟
- از آن‌ها بپرسید که آیا تجربه معامله با ایران را داشته‌اند یا خیر.

شرایط پرداخت

شرایط پرداخت یکی از سوال‌های اصلی و حیاتی است که باید از یک تامین‌کننده در چین پرسید. به طور معمول 30 درصد به صورت پیش‌پرداخت و 70 درصد قبل از حمل پرداخت می‌شود. اگر تامین‌کننده‌ای از شما پیش‌پرداختی 40 تا 50 درصدی خواست علت آن را پرسید. در برخی از موارد تامین‌کنندگان 100 درصد مبلغ را قبل از تولید از شما طلب می‌کنند که بهتر است از دست آن‌ها فرار نکنید.

علاوه بر این آیا تامین‌کننده با پرداخت توسط پی‌پال یا پرداخت امن مشکلی ندارد؟ توصیه می‌کنیم که در ابتدای کار از انتقال بانکی خودداری نکنید.

شما همچنین می‌توانید با سایر رقبای تامین‌کننده مورد نظر خود تماس بگیرید و حین صحبت در مورد قیمت‌ها و شرایط به نام تامین‌کننده خود اشاره کنید تا شهرت و اعتبار او را بررسی کنید. آیا تامین‌کننده از درخواست‌های شما مبنی بر بازدید از کارخانه یا بازرسی محصولات استقبال می‌کند؟ اگر آن‌ها سعی می‌کنند از پاسخ دادن به این درخواست طفره بروند بهتر است کمی با احتیاط پیش بروید.

دلایل عدم همکاری تامین‌کننده در چین

به طور معمول به دلایلی فرهنگی تامین‌کننده در چین دلایل واقعی عدم علاقه به همکاری با شما را بیان نمی‌کند. در ادامه به بررسی این مساله پرداخته خواهد شد که چرا ممکن است در برخی از موارد با این وضعیت روبرو شوید.

شاید آن‌ها احساس نکنند که شما بیش از اندازه تازه‌کار، کم تجربه یا کوچک هستید.

حتی اگر یک خریدار باتجربه و قدیمی هم باشید ممکن است تامین‌کننده به دلیل عدم همخوانی نیازهای اولیه شما با حداقل مقدار سفارش با شما همکاری نکند.

ممکن است تامین‌کننده همزمان با درخواست شما در حال عرضه محصول مورد نظرتان به سایر رقبای شما باشد و با عرضه بیشتر و ایجاد رقابت نمی‌خواهد مشتری‌های قدیمی خود را از دست بدهد.

ممکن است وقت کافی جهت تولید محصول شما نداشته باشند.

آنها قادر به نیازهای کیفی و مطابقتها نیستند به همین دلیل از پذیرفتن درخواست شما طفره میروند.

قیمت پیشنهادی شما بسیار تاثیرگذار است. به احتمال زیاد با درخواست شما موافقت نخواهد شد اگر این قیمت از نظر تامین‌کننده در چین بسیار پایین باشد.

برخورد با تامین‌کنندگان این چینی برای کسب و کار شما بسیار مفید است. فراموش نکنید شما نمیتوانید هیچ کس را مجبور کنید که با شما کار بکند. در حقیقت همکاری با یک تامین‌کننده در چین زمانی ارزشمند است که هر دو طرف با انگیزه و با رضایت کامل و علاقه و اشتیاق کار بکنند.

یک تامین‌کننده مناسب

در این بخش چند مورد از نشانه‌های مثبتی که میتوانید قبل از شروع کار با یک تامین‌کننده در چین در نظر بگیرید. به طور معمول میتوانید پس از تایید نمونه‌های ارسال تامین‌کننده و اطمینان حاصل کردن از این مساله که با یک تولیدکننده واقعی روبرو هستید به بررسی این نکات برای نهایی کردن قرار دادن بپردازید.

بدون شک هیچ تامین‌کننده‌ی مناسبی وجود ندارد و مشکلات مختلفی در روند واردات کالا از چین همیشه وجود دارد. اما با چند ترفند میتوانید خطرهای احتمالی را کاهش بدهید.

- آیا تامین‌کننده از همان روز اول هنگام مذاکره اولیه سریع، حرفه‌ای، قابل احترام، شفاف و با انگیزه بوده است؟
- آیا آنها از درخواست ارائه پروانه کسب، بازدید و بازرسی، پرداخت از طریق پی‌پال و پرداخت امن استقبال کرده‌اند؟
- آیا تامین‌کننده قیمت محصول، شرایط پرداخت، جزئیات، مشخصات و تاریخ محصول مورد نیاز شما را تغییر نداده است؟
- آیا تامین‌کننده سعی کرده است نکاتی را که باید در مورد محصول، بسته‌بندی، کنترل کیفیت، مجوزهای مورد نیاز و سایر مشکلاتی که میتوانید هنگام واردات از چین با آنها مواجه شوید بدانید بیان کرده است؟

فراموش نکنید شما میتوانید از گزینه خود جهت تایید تامین‌کننده در

چین استفاده نکنید. بد نیست گاهی اوقات پس از بررسی کامل و دقیق تامین‌کننده به دل خود نیز رجوع نکنید.

تامین‌کننده نامناسب

در این بخش به بررسی برخی از علائم هشدار دهنده توسط کارشناسان ما در گروه تجاری ققنوس جمع‌آوری شده است خواهیم پرداخت. این علائم را به منظور جلوگیری از ضررهای احتمالی باید هنگام کار با تامین‌کنندگان چینی (شرکت بازرگانی یا تولیدکننده) بسیار جدی بگیرید.

- آیا آن‌ها اصرار دارند که پرداخت‌ها فقط و فقط از طریق انتقال بانکی صورت بگیرد؟
 - قبل از بررسی کامل نمونه و تایید آن اصرار دارند که تمام مبلغ توافقی را بپردازید.
 - آیا آن‌ها از ارسال پروانه کسب و تجارت خود امتناع می‌ورزند؟
 - آیا آن‌ها با بهانه‌های مختلف اما خلاقانه تلاش می‌کنند که شما را نسبت به بازدید از کارخانه یا دفتر کار خود دلسرد بکنند؟
 - آیا از درخواست شما مبنی بر بازرسی محصول توسط شرکت‌های بازرسی نه تنها استقبال نمی‌کنند بلکه سعی می‌کنند که شما را منصرف بکنند؟
 - آیا مجوزهای معتبری را که ممکن است جهت فروش یک محصول خاص به آن نیاز پیدا کنید را به شما ارائه نداده است یا قادر به ارائه نیست؟
 - وقتی تامین‌کننده در چین به شما می‌گوید که به دلیل محدودیت زمان نیازی به دیدن محصول نمونه و تایید آن قبل از نهایی کردن سفارش نیست زیرا خطوط تولید آن‌ها کاملاً پر است و بنابراین نمی‌خواهند سفارش شما به مشکل بخورد.
 - وقتی قیمت را دو یا سه بار تغییر می‌دهند یا هنگامی که شما را تشویق می‌کنند که از EXW استفاده نکنید.
 - هنگامی که پس از دریافت مبلغ اولیه هزینه‌های جدیدی را برای محصول شما در نظر می‌گیرند که به آن‌ها اشاره نکرده‌اند.
 - هنگامی که به دلیل مشکلات زیانی قادر به پاسخ‌دهی سریع نیستند برقراری ارتباط بسیار سخت خواهد بود.
- با وجود تمام این مسائل تامین‌کنندگان بسیار خوبی در چین حضور

دارند که شما می‌توانید از طرفیت و توانایی‌های آنها جهت پیشرفت کسب و کار خود بهره ببرید. با این حال بهتر است حتی با وجود ارائه بهترین کیفیت کمی محتاطانه عمل کنید زیرا ممکن است با هزینه‌های باورنکردنی روبرو شوید که واردات کالا از چین را برای شما دشوار و بی‌فایده بکند. بنابراین توصیه می‌کنیم قبل از نهایی کردن سفارش خود تمام جوانب را بررسی بکنید.

تایید نهایی تامین‌کننده در چین

در ادامه یک لیست از سوالات مختلفی ارائه شده است که کارشناسان ما در گروه تجاری ققنوس قبل از تایید نهایی تامین‌کننده به آنها پاسخ می‌دهند.

نتیجه پاسخگویی به این سوال‌ها به ما کمک می‌کند تا بفهمیم آیا تامین‌کننده مورد نظر ما قانونی است و همچنین سال‌هاست در این حوزه مشغول به فعالیت است یا خیر. این نتیجه در حقیقت به ما کمک می‌کند که قبل از تایید نهایی و پرداخت مبلغ اولیه وقت و هزینه قابل توجهی را پسانداز بکنیم.

- آیا می‌توانیم قبل از ثبت سفارش از کارخانه یا دفتر کار آنها بازدید کنیم؟
- آیا آنها از حضور ما استقبال می‌کنند یا تلاش می‌کنند که به کمک بهانه‌های مختلف ما را منصرف بکنند؟
- آیا پروانه کسب و کار آنها را در وبسایت گمرک بررسی کرده‌اید؟ آیا آنها تولیدکننده هستند یا شرکت بازرگانی؟
- آیا آنها از طریق پرداخت‌های امن عمل می‌کنند یا انتقال بانکی؟ آیا شرایط پرداخت مورد نظر آنها سی به هفتاد است یا بیشتر؟
- آیا زمان تحویل به ازای 1000 تا 5000 واحد سی تا 40 روز است یا بیشتر؟
- در صورت نیاز آیا تامین‌کننده در چین مجوزهای لازم را جهت ارائه در اختیار شما گذاشته است؟ آیا در مورد این مجوزها شفاف برخورد کرده است؟ آیا با شما در مورد مجوزهای خاصی که ممکن است در چین به آنها نیاز داشته باشید صحبت کرده است؟
- آیا آنها از بازرسی نهایی قبل از حمل از محصول توسط شرکت‌های بازرسی استقبال کرده‌اند؟
- آیا بعد از چند روز صحبت کردن با این تامین‌کننده نسبت به

او احساس خوبی پیدا کرده‌اید؟ آیا در این چند روز توانسته است که اعتماد شما را جلب بکند؟

مذاکره در مورد قیمت با تامین‌کننده در چین

قیمت پیشنهادی شما نباید آنقدر پایین باشد که تامین‌کننده در چین فکر بکند که با یک تاجر غیر حرفه‌ای تازه وارد طرف است. به همین منظور قبل از اقدام به خرید کالا از چین بهتر است که متوسط قیمت محصول مورد نظر خود را در ایران به دست بیاورید. این به شما کمک می‌کند که کمی واقع‌بینانه‌تر عمل کنید که از پیش آمدن هر گونه سوتفاهم جلوگیری بکنید.

به عنوان مثال تصور کنید که شما یک لیوان بشکهای شیشه‌ای ساده به قیمت پنجاه هزار تومان دارید. اگر یک مشتری پس از بررسی و دیدن آن به شما بگوید که برای خرید آن 5 هزار تومان پرداخت می‌کند به احتمال زیاد احساس می‌کنید که بهتر است وقت زیادی را صرف صحبت با او نکنید. در حقیقت مطمئن هستید که مذاکره با این شخص به جایی نخواهد رسید.

البته قیمت بسیار مهم است اما بهتر است در مورد آن در مذاکره حساس نباشید زیرا چینی‌ها با توجه به مبلغ پرداختی شما محصول را تولید می‌کنند. در حقیقت شما ممکن است برای تولید یک محصول با قیمت پایین به توافق برسید اما با یک محصول بی‌کیفیت روبرو شوید.

بسیاری از مشتریان ما در ابتدا راه قربانی این مساله شده‌اند. اگر چه آن‌ها از توافق نهایی با قیمت پایین بسیار خوشحال بودند اما پس از دریافت یک محصول بی‌کیفیت متوجه اشتباه خود شده‌اند. با این حال شما هم حق دارید که برای به دست آوردن بهترین قیمت نسبت به سایر رقبا تلاش بکنید.

قبل از شروع مذاکره بهتر است قیمت حداقل 12 تامین‌کننده مختلف را بررسی بکنید. علاوه بر این بهتر است بدانید چرا قیمت یک تامین‌کننده بالاتر یا پایین‌تر است. این به شما کمک می‌کند که به نحوی در مذاکره عمل بکنید که بدون از دست دادن کیفیت قیمت نهایی را کاهش دهید.

چه چیزی در مذاکره بگویم؟

- شما می‌توانید به تامین‌کننده در چین بگویید که شما به هیچ عنوان به دنبال سود بسیار زیاد نیستید. شما به دنبال قیمت‌های رقابتی جهت به دست آوردن جایگاه و ساخت برند خود در بازار بدون کاهش کیفیت محصول هستید.
- می‌توانید به آنها بگویید که مایل به همکاری بلند مدت هستید. از سفارش‌های تکراری با حجم بسیار بالا با آنها صحبت کنید. همچنین بگویید که دفعات سفارش به زودی چند برابر خواهد شد.
- اگر محصول مورد نظر را تامین‌کننده در استان تولید می‌کند به آنها بگویید که قیمت پیشنهادی سایر تامین‌کنندگان در این استان بسیار پایین‌تر است. با این حال شما ترجیح می‌دهید با توجه به توانایی، طرز برخورد، نمونه محصول و بسته‌بندی با آنها کار کنید.
- اگر قرار است محصول را در چندین کشور مختلف ارائه کنید ایرادی ندارد که از تامین‌کننده خود بخواهید که با قیمت و کیفیت مناسب به شما کمک بکند. به طور طبیعی این به معنای تجارت و سفارش بیشتر برای تامین‌کننده در آینده است. در حقیقت محصول آنها در کشورهای مختلف به فروش می‌رسد.
- در مذاکره به نحوی عمل بکنید که تامین‌کننده در چین احساس نکند که شما تنها به دنبال به دست آوردن کمترین قیمت ممکن هستید. به آنها توضیح بدهید که قرار است در بازار رقابتی فعالیت بکنید و مایلید در ابتدا با بهترین قیمت جهت تثبیت برند خود در بازار وارد شوید. این مساله به شما این امکان را می‌دهد که وقت بیشتری را صرف مشتری، بازاریابی محصول و ارائه خدمت به مشتری بکنید.
- شما می‌توانید به تامین‌کنندگان خود در مورد فروش اعتباری و همکاری خود با توزیع‌کنندگان توضیح بدهید. در حقیقت به آنها بگویید که پس از چند هفته که موفق به فروش کالاها می‌شوید پول به دست شما می‌رسد.

ترندهای کاهش قیمت در مذاکره

شما می‌توانید جهت ارتباط حساب کاربری فروشندگان را در واتساپ، اسکایپ یا وی‌چت اضافه بکنید. حتی می‌توانید هنگام مذاکره یک گروه

در ویجت با حضور فروشنده، مدیر و خودتان ایجاد بکنید. گاهی اوقات حضور برخی از مدیران ارشد یا حتی رئیس می‌تواند بسیار مفید باشد. البته توجه داشته باشید که بسیاری از تامین‌کنندگان از این مساله استقبال نمی‌کنند و ترجیح می‌دهند که طبق پروتکل خود تمام کارها را از طریق نمایندگان فروش انجام بدهند.

با این وجود می‌توانید از طریق این برنامه‌ها یک رابطه دوستانه با یک تامین‌کننده در چین برقرار بکنید. بسیاری از تامین‌کنندگان چینی عاشق استفاده از شکلک جهت بیان حرف خود هستند که می‌توانید هنگام صحبت با آنها از برخی از شکلکها استفاده بکنید. به خاطر داشته باشید به شکلی از این شکلکها استفاده نکنید که حس مصنوعی بودن و سواستفاده کردن از این مساله را القا بکنید. هر چه طبیعی‌تر رفتار بکنید نتایج بهتری حاصل می‌شود. اگر انگلیسی آنها به اندازه کافی خوب است می‌توانید با آنها از طریق تماس صوتی و تصویری صحبت بکنید.

به طور معمول در چین برای تمام محصولاتی که توسط تولیدکنندگان صادر می‌شود از طرف دولت محلی تخفیف‌های مالیاتی در نظر گرفته شده است. این تخفیف بر اساس ارزش کل سفارش و محصول به محصول می‌تواند متفاوت باشد. به طور کلی این تخفیف بین 10 تا 20 درصد است. شما می‌توانید به تامین‌کننده بگویید که علاوه بر سود بالایی که از تولید محصول شما دریافت خواهند کرد از تخفیف مالیاتی نیز بهره خواهند برد. این یک ابزار و روش حرفه‌ای دیگر است که تامین‌کننده از آگاهی شما نسبت به نحوه کار و زنجیره تامین اطلاع پیدا بکند.

مذاکره برای به دست آوردن بهترین قیمت هنگام واردات انبوه از چین

در برخی از موارد محصول دارای ویژگی‌ها غیر ضروری باشد که مناسب بازار هدف شما نیست. در حقیقت این ویژگی‌ها با استراتژی و برند شما همخوانی ندارد. بنابراین می‌توانید با شناسایی این ویژگی‌ها و حذف آنها بدون کاهش کیفیت و ارزش محصول با بهترین قیمت به توافق برسید.

اگر به دنبال واردات انبوه از چین هستید مراجعه شخصی و بازدید حضوری از محل کار تامین‌کننده در چین می‌تواند به شما در دستیابی به بهترین قیمت و کیفیت کمک بکند. به خاطر داشته باشید که هیچ

نوع مذاکره‌ای نمی‌تواند به اندازه‌ی یک مذاکره رو در رو موثر باشد. اگر امکان سفر به چین برای شما فراهم نیست می‌توانید از نماینده قابل اعتماد و معتبر خود در چین بخواهید که با بازدید حضوری از محل کار تامین‌کننده مورد نظر شما جهت به دست آوردن بهترین قیمت و کیفیت وارد مذاکره بشود.

این مساله می‌تواند به شما کمک بکند زیرا بیشتر تامین‌کنندگان چینی در مذاکره با فردی چینی و صحبت کردن به زبان چینی احساس راحتی‌تری دارند. البته همانطور که می‌دانیم بسیاری از شرکتها بدون مذاکره حضوری موفق عمل کرده‌اند. همه چیز به شما و تیم بازاریابی شرکت بستگی دارد.

سخت نگیرید!

قرار نیست شما در مذاکره سفت و سخت عمل بکنید. بسته به شرایط و در صورت لزوم می‌توانید از یکی از این ابزارها یا ترفندها جهت به دست آوردن قیمت مناسب در مذاکره استفاده بکنید.

از آنجایی که هر محصول با دیگری متفاوت است بهتر است که مواردی از قبیل مقدار واقعی سفارش، علاقه تامین‌کنندگان به همکاری با شما، قیمت متوسط محصولات شما در کشور تامین‌کننده و پیشنهادی واقع‌بینانه و نزدیک به متوسط قیمت در نظر گرفته شود.

اگر چه تامین‌کننده در چین به همکاری با شما و تولید محصولاتتان احتیاج دارد اما در بیشتر موارد ترجیح می‌دهد اشتیاق و علاقه خود را پنهان بکند. بنابراین بهتر است شما هم با احتیاط کامل و البته رعایت احترام مذاکره را پیش ببرید که در نهایت به یک توافق سودآور برای هر دو طرف برسید.

نکاتی که قبل از مذاکره باید بررسی بکنید

در صورت رعایت نکات زیر می‌توانید قبل از مذاکره اعتماد به نفس خود را افزایش بدهید تا بتوانید با بهترین قیمت با تامین‌کننده در چین توافق بکنید. این نکات به شما کمک می‌کنند که در مذاکره به خصوص در مورد شرایط پرداخت اولیه قوی ظاهر بشوید.

▪ آیا صفحه کاربری تامین‌کننده در علی‌بابا کامل و دارای تصاویر مناسب و کافی است؟ آیا در مورد محصولات توضیحات کاملی ارائه داده است؟

▪ آیا تامین‌کننده از روز اول در برقراری ارتباط و برخورد با شما حرفه‌ای، سریع و با انگیزه عمل کرده است؟

▪ برای نمونه‌های اولیه محصول هزینه زیادی از شما دریافت نکرده است؟ با وجود سفارشی بودن نمونه‌ها ساخت آن‌ها زمان زیادی طول نکشیده است؟ آیا با شما توافق کرده است که هزینه نمونه محصول را به شما بدهد؟

آیا در کنار ارسال یک نمونه از محصولات با کیفیت بالا ایده‌های مختلفی از جمله سفارشی‌سازی و بسته‌بندی بدون بالا بردن هزینه ارائه کرده است؟

▪ آیا از حضور شما در کارخانه و همچنین بازرسی محصول قبل از ارسال استقبال کرده است؟

▪ آیا قیمت پیشنهادی او نسبت به سایر تامین‌کنندگان در چین بسیار بالا نبوده است؟

▪ آیا در مورد مقدار سفارش بیش از حد سوال پرسیده است؟ آیا در این مورد شما را تحت فشار گذاشته است؟ آیا در مورد مقدار سفارش شما غر زده است؟

▪ آیا از شما خواسته است که مبلغ را از طریق انتقال بانکی یا Western Union پرداخت بکنید یا از طریق پرداخت امن؟

▪ آیا پس از درخواست شما مبنی بر مشاهده پروانه کسب و کار از ارائه آن طفره رفته است؟ گاهی اوقات برای فهمیدن این مساله که با یک تولیدکننده طرف هستید یا شرکت بازرگانی می‌توانید از این پروانه استفاده بکنید، البته این همیشه قابل استناد نیست زیرا بسیاری از تولیدکنندگان مجوز صادرات خود را نیز در پروانه کسب ثبت می‌کنند.

▪ آیا اعتبار و قانونی بودن یک تامین‌کننده در چین را از طریق وبسایت گمرک چین بررسی کرده‌اید؟

▪ آیا تامین‌کننده تمام مجوزهای لازم و قانونی را برای محصول شما دارد؟

تصمیم‌گیرنده نهایی در انتخاب تامین‌کننده شما هستید که با در نظر گرفتن تمام جوانب و نظر تیم خود نسبت به نهایی کردن قرارداد اقدام خواهید کرد. گاهی اوقات بد نیست به احساس خود رجوع بکنید.

چگونگی به دست آوردن بهترین شرایط پرداخت

یکی از بهترین راه‌های به دست آوردن بهترین شرایط پرداخت پرواز به چین و مذاکره با تامین‌کننده است. این گزینه در حقیقت نه تنها در نهایت به یک توافق خوب در مورد شرایط پرداخت ختم خواهد شد بلکه در به دست آوردن یک قیمت جذاب، ایده‌های جدید جهت تغییر محصول و بسته‌بندی نیز به شما کمک می‌کند.

با این حال این یک راه ارزان و سریع نیست. علاوه بر این شما نمی‌توانید برای هر سفارش به چین سفر بکنید تا در مورد شرایط پرداخت با تامین‌کننده مذاکره بکنید. در حقیقت این یک راه‌حل برای همکاری‌های طولانی مدت نیست.

در ادامه نکات مختلف در مورد چگونگی مذاکره با تامین‌کننده در چین آورده شده است که به کمک آن می‌توانید با شرایط پرداخت مناسب توافق را نهایی بکنید. فراموش نکنید اصل مهم مذاکره صداقت و قابل اعتماد بودن است.

بسیاری از تامین‌کنندگان در چین می‌توانند با شرایط پرداخت بسیار خوبی با تامین‌کننده مواد اولیه و بسته‌بندی کار بکنند. به خصوص هنگامی که شما با یک تامین‌کننده بزرگ روبرو هستید که از نظر مالی و شهرت دارای شرایط بسیار خوبی است. برند این تامین‌کنندگان شناخته شده است و در بازار محلی چین از اعتبار خوبی بهره می‌برند. بنابراین بسیاری از تامین‌کنندگان مواد اولیه، بسته‌بندی و قالب با شرایط بسیار خوبی با آنها همکاری می‌کنند.

- 20 درصد پیش‌پرداخت و 80 درصد پس از ساخت کالا
- 10 درصد پیش‌پرداخت و 90 درصد پس از ساخت کالا
- در برخی از موارد بدون پیش‌پرداخت
- در برخی از موارد افرادی به دنبال جلب توجه تامین‌کنندگان بزرگ در چین هستند. به امید توافق طولانی مدت نه تنها بدون پیش‌پرداخت با آنها کار می‌کنند بلکه از 30 روز تا 60 روز پس از ساخت کالا به آنها فرصت می‌دهند که پول را پرداخت بکنند.

با توجه به این مسائل هر چقدر تامین‌کننده شما بزرگ‌تر و معتبرتر باشد شما می‌توانید انتظار داشته باشید که شرایط پرداخت بهتری ارائه بدهد زیرا شرایط آنها در بحث مواد اولیه و بسته‌بندی بسیار

خوب است.

WeChat

هنگام واردات از چین بهتر است که از برنامه WeChat جهت برقراری با تامین‌کننده در چین استفاده بکنید. کاری که بسیاری از واردکنندگان در سراسر جهان انجام می‌دهند استفاده از WeChat جهت حفظ ارتباط و شفافیت در هر زمان ممکن است. همانطور که می‌دانیم تجارت بین‌الملل به دلیل پیشرفت فناوری دچار تغییرات زیادی شده است که برقراری ارتباط را بیش از پیش آسان‌تر کرده است. تامین‌کنندگان چینی نیز از این قاعده مستثنی نیستند و به وسیله WeChat می‌توانید هر لحظه با آنها در ارتباط باشید.

از آن گذشته در صورت اضافه کردن فروشنده، مدیر، تامین‌کننده خود در WeChat می‌توانید از تصاویر منتشر شده توسط آنها در بخش WeChat Moments دیدن بکنید. نحوه ارسال و نمایش تصاویر، فیلم‌ها (شخصی یا تجاری) مانند فیس‌بوک و اینستاگرام است. در این بخش شما از تصاویر نمایشگاه‌های تجاری که آنها شرکت کرده‌اند تا مسائل شخصی را می‌توانید مشاهده و بررسی بکنید. این مساله به شما در ادامه همکاری و برقراری یک رابطه طولانی مدت بسیار کمک می‌کند.

از آنجایی که فیس‌بوک در چین مسدود است و استفاده از آن با VPN نیز بسیار دشوار است تامین‌کنندگان چینی ترجیح می‌دهند از WeChat جهت برقراری رابطه استفاده بکنند. در حقیقت این برنامه فیس‌بوک چینی‌ها به شمار می‌آید.

آیا تامین‌کننده قبلی شما می‌تواند به شما کمک بکند؟

اگر در گذشته با یک شرکت بازرگانی یا تولیدکننده که به او اعتماد دارید و رابطه بسیار خوبی با یکدیگر دارید و در چین همکاری کرده‌اید می‌توانید از آنها بخواهید که با شرکت در مذاکره به شما جهت به دست آوردن بهترین شرایط پرداخت کمک بکنند. این می‌تواند یک روش بسیار مفید باشد زیرا بدون شک شما با حضور یک شخص با تجربه کنار خود احساس بهتری خواهید داشت.

فرهنگ و زبان مشترک و یکسان می‌تواند این فرصت را فراهم کند که نه

تنها بتوانید بهترین شرایط پرداخت را به دست بیاورید بلکه در مورد قیمت بهتر، کیفیت بالاتر و تحویل سریع‌تر نیز به توافق برسید. علاوه بر این می‌توانید از راهنمایی‌ها و تجربه‌های او نیز جهت کنترل مذاکره و آن چیزی که نیاز دارید در مذاکره بیان کنید بهره ببرید.

از آن گذشته برخی از وارکنندگان حرفه‌ای و قدیمی در همکاری با تامین‌کنندگان قبلی خود همیشه مبلغ ثابتی بین 5 تا 20 هزار دلار برای پیش‌پرداخت در نظر می‌گیرند. این کار از نظر بسیاری از تامین‌کنندگان بسیار پسندیده است تا جایی که سعی می‌کنند از شما در سایر مسائل پشتیبانی نکنند. با این وجود میزان اعتماد شما به تامین‌کننده و اعتبار او در این تصمیم‌گیری نقش بسیار مهمی ایفا می‌کنند.

تخفیف‌های مالیاتی

گاهی اوقات ممکن است مالک تصمیم بگیرد که با مقامات مالیاتی محلی درگیر بشود که این امر منجر به تعطیلی کارخانه می‌شود. در چین تمام تولیدکنندگان برای هر محصول کارخانه خود که صادر می‌کنند تخفیف‌های مالیاتی دریافت می‌کنند.

این تخفیف مالیاتی بسته به نوع محصول از 5 تا 20 درصد است. به این معنی که اگر کارخانه 10 هزار دلار کالا صادر کند با 10 درصد تخفیف مالیاتی از دولت محلی علاوه بر سود حاصل از تولید محصول 1000 دلار نیز اضافه از دولت محلی دریافت می‌کند.

به همین دلیل گاهی اوقات صاحبان کارخانه تلاش می‌کنند با نشان دادن فاکتورهای ساختگی برای محصولات صادراتی از این مساله سواستفاده بکنند. برای مثال اگر در طی یک سال کارخانه 100000 دلار کالا صادر کرده باشد آن‌ها در فاکتورهای خود مبلغ 200000 دلار یعنی دو برابر مبلغ واقعی صادرات را می‌نویسند تا تخفیف مالیاتی بیشتری شامل حال آن‌ها بشود. با این وجود بسیاری از این کارخانه‌ها پس از بازرسی اداره مالیات با شکست مواجه و مجبور به تعطیلی کامل کارخانه می‌شوند.

جمع بندی

تامین‌کنندگان در چین در مقایسه با گذشته شرایط پرداخت بهتری را

هنگام همکاری با واردکنندگان ایرانی ارائه می‌دهند. این شرایط پرداخت می‌تواند در نهایت منجر به واردات ارزان از چین بشود. حتی ممکن است با پرداخت اعتباری 120 روزه نیز مواجه شوید. لازم به ذکر است شرایط پرداخت اعتباری پس از همکاری چند ساله در دسترس خریداران قرار خواهد گرفت. در حقیقت بدون جلب اعتماد نمی‌توانید از این شرایط بهره ببرید.

جهت جلب اعتماد تامین‌کننده در چین می‌توانید از تامین‌کنندگان قبلی خود به خصوص اگر در همان منطقه صنعتی حضور دارد که تامین‌کننده مورد نظر شما مستقر است بخواهید که نظر خود را در مورد شما بیان بکنند. با این حال عوامل زیادی در برقراری همکاری طولانی مدت دخیل است که باید در نظر بگیرید.

برخی از تامین‌کنندگان به دلیل قدرت مالی خوب و گستردگی کار خود در زمینه شرایط پرداخت انعطاف‌پذیر هستند. با این حال برخی از تامین‌کنندگان با همان شرایط 30 درصد پیش‌پرداخت و 70 درصد پس از تولید کالا کار می‌کنند. علاوه بر این برخی از تامین‌کنندگان توانایی ارائه شرایط اعتباری را ندارند. لازم به ذکر است که عده‌ای از آن‌ها به دلیل تجربه‌های بد گذشته ترجیح می‌دهند که به صورت اعتباری کار نکنند.

البته فراموش نکنید که شما نمی‌توانید در مذاکره به این موارد مستقیم اشاره بکنید. در حقیقت این موارد مسائلی است که شما قبل از مذاکره باید بدانید تا بتوانید به هدف خود برسید. این بدان معنا است که این مبلغ پرداخت شده توسط شما همیشه به حساب تامین‌کننده در چین واریز می‌شود که جهت تولید محصولی که می‌تواند چند صد هزار دلار باشد استفاده بشود.

افتتاح حساب بانکی در چین

اگر قرار است در ماه‌های آینده از یک نمایشگاه کانتون در چین دیدن بکنید یا قصد بازدید از محل تولید محصول خود را دارید می‌توانید نسبت به افتتاح حساب بانکی در چین و اتصال آن به WeChat خود اقدام بکنید. اتصال حساب به WeChat در پرداخت‌های سریع به تامین‌کننده در چین، پیک، شرکت‌های حمل و نقل و شرکت‌های بازرسی کمک می‌کند.

مدارک مورد نیاز جهت افتتاح حساب بانکی در چین جهت انجام امور

بانکی به شرح زیر است:

- دارندگان گذرنامه کشورهای ایالات متحده آمریکا، انگلیس، کانادا، فرانسه، آلمان و ژاپن می‌توانند از آدرس هتل محل اقامت خود استفاده بکنند. سایر کشورها باید مدارک اقامت تایید شده در کشور خود را ارائه بدهند.
- ویزا M دارای اعتبار شش ماه تا یک سال
- شماره تلفن همراه چینی

روند کار به طور کلی حدود نیم ساعت به طول خواهد انجامید و هزینه آن 15 دلار است. مسئولان بانک در پر کردن فرم‌های افتتاح حساب به شما کمک خواهند کرد.

قراردادها

هنگام تایید قرارداد با یک تامین‌کننده در چین در هر پروژه بزرگ که ارزش سفارش بسیار زیاد است (برای مثال بیش از 2 میلیون دلار) بهتر است که تامین‌کننده را متقاعد بکنید که با مهر رسمی شرکت خود آن را مهر بکند. این یکی از راه‌هایی است که می‌توانید جهت محافظت از ایده‌های منحصر به فرد خود در پروژه‌های بزرگ استفاده بکنید.

در چین مهر یک شرکت دارای اعتبار و اقتدار است که در بسیاری از موارد به خصوص پروژه‌های بزرگ تامین‌کنندگان با استفاده از آن در کنار امضا و اثر انگشت خود در قرارداد وفاداری و احترام خود را نشان می‌دهند. با این حال تمام تامین‌کنندگان از این مساله استقبال نمی‌کنند. بنابراین با درخواست از تامین‌کننده خود می‌توانید میزان علاقه به همکاری بلند مدت با خود را به کمک واکنش و رفتار او بررسی نمایید.

قالبها

سرمایه‌گذاری در قالب می‌تواند در بیشتر موارد کمی خطرناک باشد به خصوص اگر برای اولین بار این کار را انجام می‌دهید. این سرمایه‌گذاری به شما این فرصت را می‌دهد که به خوبی محصول خود را متمایز کرده تا در بازار شناخته بشوید.

بسته به محصول شما هزینه یک قالب می‌تواند از 200 دلار تا بیش از 200000 دلار باشد. صرف نظر از میزان سرمایه‌گذاری شما در ادامه چند

نکته مهم که هنگام تهیه قالب و معامله با تامین‌کننده در چین باید رعایت بشود را به عنوان یک راهنما آورده شده است.

▪ در صورت امکان سعی کنید با تامین‌کننده‌ای که قبلاً تجربه ساخت قالب مخصوص محصول شما را داشته است کار بکنید. حتی اگر موفق به یافتن چنین تامین‌کننده‌ای هم شوید که تنها در ساخت قالب تخصص داشته است ممکن است اطلاعات کافی در مورد محصول شما نداشته باشد. از این رو ممکن است بتوانند قالب و کالای مطلوب شما را با توجه به هدف و نیازهای شما بسازند یا ممکن است نتوانند نیازهای شما را به خوبی رفع بکنند.

▪ در بیشتر موارد اکثر تامین‌کنندگان قالب قبل از شروع کار کل هزینه پروژه قالب شما را قبل از ساخت آن درخواست می‌کنند. با این حال بهتر است پس از تایید نمونه قالب به خصوص اگر هزینه تولید آن چندین هزار دلار است 40 تا 50 درصد به عنوان پیش‌پرداخت در اختیار آن‌ها قرار بدهید. در حقیقت بهتر است که اهرم فشاری در اختیار شما باشد تا در مواقعی که نیاز است مانند عدم رضایت از قالب تامین‌کننده را مجبور به ایجاد تغییرات یا ساخت دوباره آن بکنید.

▪ از تامین‌کننده خود در مورد این مساله بپرسید که پس از پرداخت بیعانه چند روز طول می‌کشد که قالب آماده بشود. بسته به پیچیدگی محصول، قابلیت تامین‌کننده و میزان مشغله آن‌ها ساخت قالب ممکن است از 10 تا 45 روز طول بکشد.

سهیم شدن تامین‌کننده

اگر هزینه پروژه شما بین 3 هزار تا 10 هزار دلار باشد بهترین فرصت را جهت مذاکره با تامین‌کننده دارید که بتوانید وی را راضی به سهیم شدن در نصف مبلغ هزینه بکنید. علاوه بر این اگر مقدار سفارش شما بالا باشد می‌توانید با وعده ادامه همکاری شرایط توافق را بهبود ببخشید. در بیشتر موارد اگر تامین‌کننده تشخیص بدهد که شما در ادامه همکاری جدی هستید و همچنین فردی قابل اعتماد شما را ببیند در مورد سرمایه‌گذاری و سهیم شدن نیمی از مبلغ پروژه توافق می‌کند.

با تامین‌کننده به صورت کبیتی یا ملاقات حضوری در این مورد توافق حاصل بکنید که تامین‌کننده از قالب شما جهت تولید محصولات سایر مشتریان و بازارها استفاده نخواهد کرد. از آنجایی که شما پول خود

را در قالب سرمایه‌گذاری در اختیار تامین‌کننده قالب گذاشته‌اید این حق را دارید که این مساله را به تامین‌کننده بگویند زیرا شما صاحب و مالک واقعی قالب هستید.

با این حال ممکن است تامین‌کننده از شرایط سواستفاده بکند و از قالب شما برای منافع خودش استفاده بکنند. به همین دلیل بهتر است قبل از هر چیزی در مورد این تامین‌کننده تحقیق بکنید تا از این بابت و ایده محصول خود در طولانی مدت نگرانی نداشته باشید.

به کمک سرمایه‌گذاری در قالب این فرصت در اختیار شما قرار دارد که با کمترین قیمت برای محصول مذاکره را با تامین‌کننده در چین شروع بکنید به خصوص اگر مبلغ سرمایه‌گذاری شما در این مساله قابل توجه باشد. علاوه بر این شما می‌توانید در صورت نیاز از آنها بخواهید که سرعت تولید را افزایش بدهند زیرا این قالب تنها و تنها برای ساخت محصولات شما استفاده می‌شود.

مهم نیست سرمایه‌گذاری شما کوچک یا بزرگ است همیشه مطمئن شوید که در مورد جزئیات مربوط به قالب و محصول خود با تامین‌کننده به صورت کاملاً شفاف در قالب یک توافق‌نامه کتبی به توافق برسید.

بسته بندی

اگر به دنبال یک بسته‌بندی باکیفیت برای محصول خود هستید بهتر است با یک کارخانه تولید بسته‌بندی در منطقه گوانگ‌دونگ کار کنید زیرا کیفیت و محصول نهایی آنها اغلب از سایر استان‌ها بهتر است.

قیمت آنها ممکن است در بیشتر موارد از 0.1 تا 0.25 دلار بیشتر باشد اما این مبلغ نسبت به کیفیتی که به دست خواهید آورد چیز زیادی نیست. اگر مبلغ آنها بسیار بالاتر بود بهتر است که در مورد آن مذاکره بکنید و علت آن را جویا شوید.

اگر چه حمل و نقل بسته‌بندی‌های شما و رساندن آن به دست تامین‌کننده محصول شما هزینه اضافی خواهد داشت اما بسیاری از واردکنندگان به خصوص صاحبان کسب و کار تمایل دارند که از سایر رقبا با بسته‌بندی متمایز شوند. در حقیقت آنها تلاش می‌کنند که بیش از حد به شاخ و برگ دادن به برند خود پردازند تا به کمک آن بتوانند جایگاهی خاصی در بازار به دست بیاورند. به همین دلیل با کمی هزینه در بسته‌بندی با کیفیت بالا مشکلی ندارند.

برای درک بیشتر این مساله بهتر است بدانید که تاثیر بسته بندی هر چند با کیفیت بالا به طور قابل توجهی کاهش می یابد اگر محصول در یک جعبه قهوه ای تکراری تحویل داده شود. همانطور که می دانید میزان فروش محصول بیشتر خرده فروشان به جذابیت و کیفیت بسته بندی بستگی دارد. از این رو اگر با یک تامین کننده جعبه بسته بندی خوب با قیمت معقول روبرو شدید این فرصت را خواهید داشت که خود را در بازار متمایز بکنید و بازخوردهای بسیار خوبی را برای محصول خود به ارمغان بیاورید.

نمایشگاه های کانتون

همانطور که اشاره شد شما ممکن است هنگام جستجو جهت پیدا کردن یک تامین کننده در چین با یک تولیدکننده یا یک شرکت بازرگانی برخورد بکنید. در این بخش می خواهیم در مورد چگونگی تشخیص و شناسایی تولیدکننده واقعی و یک شرکت بازرگانی در نمایشگاه کانتون گوانگژو صحبت بکنیم.

اگر چه همکاری با شرکت های بازرگانی مزیت های خود را دارد و همیشه بد نیست اما بیشتر واردکنندگان و صاحبان کسب و کارها ترجیح می دهند که در صورت صرف پول، وقت و انرژی جهت شرکت در نمایشگاه های کانتون با یک تولیدکننده واقعی به جای یک شرکت بازرگانی روبرو شوند که دقیقاً با هدف و محصول مورد نظر آنها مطابقت دارد. در حقیقت به عنوان یک خریدار این بسیار طبیعی است که انتظار داشت که کار با یک تولیدکننده بهترین قیمت های ممکن، یک محصول با کیفیت بیشتر، یک شانس جهت ارتقا برند شخصی در طولانی مدت و خدمات مناسب پس از فروش را عاید آنها بکند.

در نمایشگاه کانتون می توان با خیال راحت تصور کرد که بین 20 تا 40 درصد از تامین کنندگان در آنجا می توانند برای تامین و تولید محصول شما مناسب باشند. در برخی از موارد می توانید در بیش از 20 غرفه محصولات مورد نظر خود را پیدا بکنید. پس حتی اگر کالای بسیار خاصی دارید که تنها موفق به پیدا کردن 2 تامین کننده شده اید باز هم باید تصمیم بگیرید که کدام یک برای شما بهتر است و کدام یک می تواند یک تولیدکننده واقعی باشد. حتی برای یک واردکننده حرفه ای که با این فضا به خوبی آشنا است این قضیه می تواند دشوار، طاقت فرسا و وقت گیر باشد.

چگونگی شناسایی تولیدکننده در نمایشگاه کانتون

در نمایشگاه کانتون برخی از شرکتهای بازرگانی شفاف و با افتخار به عنوان یک شرکت بازرگانی فعالیت میکنند. با این حال در بیشتر موارد به نظر میرسد که بازرگانان چینی در نمایشگاه کانتون به کمک تبلیغات پر زرق و برق، خود را به عنوان یک تولیدکننده یک محصول معرفی میکنند. در حقیقت با توجه به تجربه کارشناسان ما در گروه تجاری ققنوس این شرکتهای در بیشتر موارد این بازی قایم‌موشک را دوست داشته و از آن لذت می‌برند.

حتی اگر تامین‌کننده‌ای پیدا بکنید که تمام نیازهای شما از جمله قیمت، کیفیت و خدمات را به شما بدهد اما بعداً متوجه بشوید که آنها در واقع شرکت بازرگانی هستند به طور طبیعی احساس خواهید کرد که نمیتوانید به آنها اعتماد بکنید که در آینده با آنها همکاری بکنید.

بنابراین به نوعی به عنوان خریدار شما باید شرلوک هلمز قصه باشید و در مورد تولید محصول خود به وسیله تولیدکننده واقعی که در همکاری طولانی‌مدت با او احساس راحتی بیشتری دارید تحقیق بکنید تا اطلاعات مورد نیاز خود را کسب بکنید. در ادامه به بررسی چند ترفند مختلف جهت شناسایی تولیدکننده واقعی آورده شده است که میتوانید در نمایشگاه کانتون از آنها استفاده بکنید. بدیهی است که مانند تمام استراتژی‌ها و ترفندها ممکن است همیشه رعایت این ترفندها کارساز نباشد و به نتیجه دلخواه و مطلوب خود نرسید اما حداقل به شما کمک میکند که راه خود میان صدها غرفه را به خوبی پیدا بکنید.

غرفه را بررسی بکنید

هر زمان که از غرفه تامین‌کننده در چین هنگام بازدید از نمایشگاه کانتون جهت واردات از این کشور بازدید میکنید اولین کاری که باید انجام دهید بررسی کامل غرفه آنها است. هیچ چیز نباید از چشم شما پنهان بماند چون این بررسی یکی از بهترین راه‌هایی است که میتوانید تخصص آنها را ارزیابی بکنید.

به عنوان مثال اگر به دنبال پاوربانک هستید و در غرفه آنها شارژر

تلفن همراه نیز دارند می‌توانید به این نتیجه برسید که حداقل تامین‌کننده طیف متنوعی از محصولات را به نمایش گذاشته است. در حقیقت آن‌ها در تولید چند محصول مشابه تخصص دارند که محصول شما یکی از آنها است.

اگر با غرفه‌ای مواجه شدید که تامین‌کننده علاوه بر پاوربانک محصولاتی از قبیل تیشرت، خودکار یا ملافه نیز در آن جای داده است بهتر است که در اولین فرصت از آن غرفه دوری بکنید. در حقیقت نیاز نیست حتی در مورد آن‌ها یک ثانیه فکر بکنید و با خیال راحت به ادامه تحقیق خود با بازدید از غرفه بعدی پردازید.

اگر می‌خواهید بیشتر در مورد محصول خود بدانید می‌توانید با شرکت‌های بازرگانی به شکلی رفتار بکنید که خیال بکنند شما باور کردید آن‌ها سازنده واقعی محصول هستند. به همین ترتیب می‌توانید از آن‌ها در مورد قیمت و شرایط سوال بپرسید تا بتوانید بهتر تصمیم بگیرید. شما به راحتی می‌توانید چیزهای زیادی در مورد محصول خود از این شرکت‌ها بیاموزید که در تحقیق و تصمیم‌گیری نهایی شما و سرعت کارتان بسیار مفید است.

مقایسه قیمت و کیفیت

در قدم بعدی پس از بررسی کامل غرفه تولیدکننده پاوربانک می‌توانید به بررسی قیمت، کیفیت و خدمات بپرسید. پس از اطلاع از این موارد می‌توانید به مقایسه آن‌ها با شرایط شرکت بازرگانی پردازید. می‌توانید کارت ویزیت آن‌ها را از نظر آدرس و موقعیت مکانی بررسی بکنید تا ببینید آیا آن‌ها در یک منطقه صنعتی در چین فعالیت می‌کنند یا خیر. فراموش نکنید در بیشتر موارد شرکت‌های بازرگانی آدرس ساختمان تجاری را بر کارت ویزیت و کاتالوگ خود چاپ می‌کنند زیرا محل کار و دفاتر فروش آن‌ها در آنجا قرار دارد. با این حال بسیار مراقب باشید زیرا برخی از آن‌ها به هیچ عنوان به آدرس دفاتر خود در ساختمان‌های تجاری اشاره نمی‌کنند. در حقیقت آن‌ها از همان ابتدا با ریا و پنهان‌کاری وارد معامله خواهند شد.

گام سوم

وقتی به این نتیجه رسیدید که قیمت آن‌ها رقابتی است، کیفیت آن‌ها خوب به نظر می‌رسد و در یک منطقه صنعتی در چین حضور دارند می‌توانید در مورد محصول و کارخانه آن‌ها سوالات بیشتری بپرسید. یک

تولیدکننده خوب تولیدکننده‌ای است که از مشخصات و کیفیت دقیق محصولات خود آگاهی کامل داشته باشد. ببینید آیا اطلاعات آنها جهت سفارشی‌سازی محصول شما کافی است یا خیر. آیا می‌توانند در آینده در توسعه محصول به شما کمک بکنند یا توانایی‌ها آنها محدود است.

به طور معمول اطلاعات بیشتر شرکت‌های بازرگانی در مورد محصولات بسیار سطحی است زیرا آنها انواع مختلفی از محصولات متفاوت را می‌فروشند. شما همچنین می‌توانید قبل از نهایی کردن سفارش عمده خود از آنها در مورد نحوه بازدید از کارخانه بپرسید. اولین پاسخ و واکنش تامین‌کننده در چین به خوبی می‌تواند خیلی از مسائل را در مورد هویت آنها روشن بکند. اگر تامین‌کننده از شما به خوبی جهت بازدید از کارخانه در هر زمان استقبال کرد می‌توانید آن را یک نشانه بسیار خوب در نظر بگیرید. از طرف دیگر ممکن است با بهانه‌های مختلفی روبرو شوید:

- کارخانه آنها بسیار دور است و دسترسی به آن امکان‌پذیر نیست
- آنها مشتریان زیادی دارند که قرار است از کارخانه بازدید بکنند به همین دلیل نمی‌دانند چه زمانی برای بازدید شما مناسب است.
- بازدید از کارخانه لازم نیست زیرا مطمئن باشید ما بهترین شرکت هستیم.
- اگر کمی فشار بیاورید پس از اصرار شما ممکن است به شما بگویند که آنها در واقع در یک کارخانه سرمایه‌گذاری کرده‌اند. از این رو پنجاه درصد مالکیت کارخانه به آنها تعلق دارد. در بیشتر موارد این مورد تنها یک حقه جهت طفره رفتن و جلوگیری از بازدید شما است و آنها تنها یک شرکت بازرگانی (واسطه) هستند.

آیا هنوز شک دارید؟

گاهی اوقات ممکن است هنگام واردات از چین پس از انجام تحقیقات لازم همچنان به تامین‌کننده شک داشته باشید. با توجه به نکات و ترفندها و تجربه ما ممکن است تامین‌کننده بسیار خوب باشد اما ممکن است شما با توجه به مدارک و مشاهدات خود تصمیم بگیرید که به منظور دستیابی به بهترین معامله ممکن تحقیقات را ادامه بدهید. این زمانی است که می‌توانید کمی خلاقیت به خرج بدهید تا به نتیجه مطلوب دست پیدا بکنید. می‌توانید سوالاتی را در مورد تامین‌کننده در سایر غرفه‌ها مطرح بکنید تا شهرت و اعتبار او را بسنجید. این مساله

همچنین می‌تواند این موضوع را مشخص کند که با یک تولیدکننده واقعی طرف هستید یا طرف مقابل شما یک شرکت بازرگانی است.

حتی اگر این شرکت‌ها قصد گمراه کردن شما و پنهان کردن حقیقت را داشته باشند باز هم همیشه سرنخ‌ها و ابزارهایی وجود دارد که بتوانید هویت آن‌ها را بررسی بکنید. یکی از این روش‌ها پیدا کردن شماره تلفن ثابت کارخانه آن‌ها است. در طول نمایشگاه کانتون بیشتر شرکت‌های بازرگانی از یک تیم انگلیسی‌زبان استفاده می‌کنند. شما به کمک شماره تلفن ثابت می‌توانید با همکاران چینی آن‌ها جهت پی بردن به حقیقت بهره ببرید. تیری در تاریکی است که نیاز به پول و زمان زیادی ندارد.

اگر چه راه‌ها و روش‌های دیگری نیز وجود دارد که به کمک آن به خوبی هویت طرف مقابل را مشخص بکنید اما این ترفندها می‌توانند برای شروع و قدم زدن در نمایشگاه کانتون به شما کمک بکنند.

نبایدها در نمایشگاه کانتون

در کنار تمام کارهایی که باید برای کسب موفقیت در واردات ارزان از چین انجام بدهید نبایدهایی نیز وجود دارد که بهتر است با دوری از آن‌ها از ضررهای احتمالی جلوگیری بکنید. در ادامه به چند مورد پرداخته شده است که بهتر است هنگام بازدید از نمایشگاه کانتون از انجام آن‌ها خودداری بکنید.

کارت ویزیت

اگر شما هم از آن دسته افرادی هستید که هنگام بازدید از نمایشگاه کانتون مقدار زیادی کارت ویزیت حمل می‌کنید که هر وقت از شما خواسته شد خیلی سریع در اختیار تامین‌کنندگان مستقر در نمایشگاه می‌گذارید بهتر است کمی در رفتار خود تجدید نظر بکنید. حتی اگر تنها پس از چند دقیقه و یک نگاه کلی به غرفه و پرسیدن چند سوال ساده از تامین‌کننده به آن‌ها بگویید علاقه‌ای به محصولات آن‌ها ندارید باز هم آن‌ها از شما می‌خواهند که کارت ویزیت خود را در اختیارشان بگذارید. در حقیقت تیم فروش یک تامین‌کننده در چین مستقر در این نمایشگاه معتقد است که با جمع‌آوری کارت‌های ویزیت بازدیدکنندگان مختلف شانس خود را در معاملات بعدی افزایش می‌دهد. گاهی اوقات هم ممکن است هدف تیم فروش نشان دادن این کارت‌های ویزیت جهت اشاره

کردن به تلاش خود در نمایشگاه هنگام ارائه گزارش به رئیس مجموعه باشد.

اما چرا باید دست از این کار بکشید؟ زیرا شما به عنوان یک خریدار حرفه‌ای قبل از هر چیزی باید برای وقت خود در نمایشگاه کانتون ارزش قائل باشید و نمی‌توانید کارتهای ویزیت خود را در اختیار هر غرفه‌ای بگذارید. از آنجایی که باید با تامین‌کننده‌هایی که قرار نیست با آنها کار بکنید هر چند کوتاه صحبت بکنید این کار در بیشتر موارد منجر به اتلاف وقت می‌شود. علاوه بر این بعد از نمایشگاه ممکن است با ایمیل‌های زیادی که به محصولات می‌دهید هیچ علاقه‌ای به آنها ندارید پرداخته شده است از طرف اکثر این تامین‌کنندگان مواجه شوید.

توصیه کارشناسان گروه تجاری ققنوس:

کارشناسان ما در گروه تجاری ققنوس اغلب توصیه می‌کنند که نهایت 15 تا 20 کارت ویزیت در هر بازدید خود از نمایشگاه بگیرید و کارت ویزیت خود را تنها و تنها در اختیار کسانی بگذارید که ممکن است در آینده با آنها همکاری بکنید. یک نسخه از کارت ویزیت خود در گوشی داشته باشید که در صورت اتمام به تامین‌کننده اجازه دهید از آن عکس بگیرد. اگر احساس کردید این تامین‌کننده همان تامین‌کننده نهایی شما است می‌توانید خیلی سریع او را به WeChat خود اضافه بکنید.

کاتالوگ

گاهی اوقات ممکن است برخی از خریداران که به دنبال چندین محصول در حوزه‌های مختلف هستند بیش از 30 یا حتی 50 کاتالوگ تامین‌کننده در چین را در یک روز جمع‌آوری بکنند. آنها ممکن است بخواهند تحقیقات کاملی در مورد تامین‌کننده انجام بدهند و از این رو تصمیم گرفتند تا آنجایی که می‌توانند کاتالوگ جمع بکنند. این کاتالوگ‌ها ده‌ها صفحه دارند که در حقیقت باعث افزایش وزن آنها در صورت جمع‌آوری می‌شود. از آنجایی که قرار است پیاده‌روی زیادی در این نمایشگاه‌ها داشته باشید حمل این وزن سنگین و اضافی نه تنها طاقت‌فرسا است بلکه به دلیل خستگی ممکن است از ادامه دادن بازدید خود منصرف بشوید. حتی با وجود یک کیف جهت جابجایی کاتالوگ‌ها از این طرف نمایشگاه به آن طرف باز هم انرژی زیادی از شما خواهد گرفت.

بنابراین بهتر است که صفحه محصول مورد نظر خود و صفحه اول که تمام جزئیات تامین‌کننده در آن ذکر شده را جدا بکنید. به این ترتیب در آینده می‌توانید با بررسی این صفحه‌ها تامین‌کننده خود را انتخاب بکنید در حالی که نیاز نیست حجم سنگینی از کاتالوگ‌ها را جابجا بکنید. در ضمن نیاز نیست نگران اطلاعات تکمیلی باشید زیرا اطلاعات اکثر تامین‌کنندگان در وبسایت‌های آنها قابل بررسی است.

تامین‌کنندگان قدیمی

هنگام بازدید از نمایشگاه کانتون ممکن است با تامین‌کنندگانی مواجه شوید که در گذشته با آنها کار کرده‌اید. این احتمال وجود دارد که آنها نسبت به ادامه همکاری جهت تولید محصول جدید شما ابراز تمایل بکنند. بنابراین آنها شما را به شام به صرف نوشیدنی و کارهای تفریحی مانند آهنگ خواندن دعوت می‌کنند. ملاقات با تامین‌کننده قدیمی که همکاری خوبی با هم داشته‌اید به منظور بهبود روابط نه تنها بد نیست بلکه در بیشتر موارد مفید است. با این حال در نظر داشته باشید پذیرفتن این دعوت اگر این ملاقات در روزهای ابتدایی یک رویدار پنج روزه شکل بگیرد فکر زیاد خوبی نیست.

در صورت پذیرفتن دعوت یک تامین‌کننده در چین نمی‌توانید از نوشیدن با آنها امتناع بورزید زیرا با توجه به فرهنگ نوشیدن چینی این کار بی‌ادبانه و توهین‌آمیز است و ممکن است در روابط آینده شما تاثیر بدی بگذارد. با این حال به احتمال زیاد شما بعد کمی دیرتر از معمول با سردرد به دلیل کمبود خواب به نمایشگاه کانتون خواهید رسید. بنابراین بهتر است این شام‌های ایجاد رابطه را به روزهای انتهایی نمایشگاه موکول کنید که بتوانید به تمام کارهایی که از قبل برنامه‌ریزی کرده‌اید بپردازید و از لحظه به لحظه سفر خود جهت تحقق اهداف خود بهره ببرید.

زمان ناهار

قبل از هر چیزی به یاد داشته باشید هنگام بازدید از نمایشگاه کانتون تنها چیزی که مهم است زمان و انرژی است. شما باید به گونه‌ای عمل بکنید که بتوانید در مدت زمان برگزاری نمایشگاه به اهداف خود برسید که از بی‌نتیجه ماندن سفر به چین جلوگیری بکنید. فراموش نکنید سفر به چین نه تنها سفر ارزانی نیست بلکه از نظر زمانی نیز خسته‌کننده است. به همین دلیل امکان سفر مجدد به آسانی

سایر کشورها نیست.

یکی از راه‌های صرفه‌جویی در وقت در نمایشگاه کانتون هنگام جستجو جهت پیدا کردن یک تامین‌کننده در چین زمانی است که به ناهار اختصاص می‌دهید. بهتر است در زمان شلوغی از خوردن ناهار اجتناب کنید. به طور معمول زمان شلوغی ناهار در چین بین 11:30 تا 14:30 است. اگر زمان خوردن ناهار را با یک استراتژی درست مشخص کنید ممکن است بتوانید تا یک ساعت نیز در زمان خود صرفه‌جویی کنید.

نا امید نشوید

نمایشگاه کانتون بسیار بزرگ است و اگر در دو یا سه روز اول موفق به پیدا کردن تامین‌کننده مناسب نشدید یا کالاهای مورد نظر خود را پیدا نکردید به هیچ عنوان دلسرد یا ناامید نشوید. به دلیل بزرگی این بازار اغلب عرضه‌کنندگان به طور ناموزون و بدون نظم مشخصی در این نمایشگاه جای داده می‌شوند. برای مثال ممکن است یک تامین‌کننده لوازم آشپزخانه نتواند در منطقه‌ای که برای این محصولات از پیش تعیین شده است غرفه‌ای را تهیه کند. به همین دلیل او غرفه‌ای در بخش دیگر نمایشگاه در دسته‌بندی متفاوتی تهیه می‌کند. بنابراین اگر نتوانستید در روزهای ابتدایی محصول خود را پیدا کنید به هیچ عنوان ناامید نشوید و به جستجو خود در سایر بخشها ادامه بدهید.

در این بخشها نیاز نیست با دقت تمام غرفه‌ها را بررسی کنید. در حقیقت می‌توانید سریع از تمام غرفه‌ها عبور کنید تا زمانی که با آن چیزی که می‌خواهید روبرو شوید. اگر احساس می‌کنید زمان و انرژی خود را به این شکل از دست می‌دهید به این مساله فکر کنید که نسبت به سرمایه و پولی که برای سفر به چین خرج کرده‌اید چند ساعت پیاده‌روی چقدر مهم است. فراموش نکنید زندگی پر از شگفتی است!

وسایلی که نباید فراموش کنید

هنگام بازدید از نمایشگاه وسایلی باید همراه شما باشد که بتوانید در این نمایشگاه‌ها شرکت کنید. در این سالها کارشناسان ما در گروه تجاری ققنوس تمام موارد مورد نیازی که باید قبل از نمایشگاه تهیه کنید را جمع‌آوری کرده‌اند. این وسایل مانند سلاح‌هایی است که شما قبل از حضور در میدان جنگ باید از بودن آنها اطمینان حاصل کنید.

فراموش نکنید که همانطور که جان سرباز بدون سلاح در میدان جنگ در خطر است شما نیز بدون این وسایل ممکن است نتوانید از حضور خود در این نمایشگاه بهره ببرید. به کمک این ابزار بازدید از نمایشگاه پر بار، سازمان یافته و سرگرم کننده است.

قبل از سفر جهت شرکت در این نمایشگاه حتما نشان نمایشگاه کانتون یا نمایشگاه تجاری هنگ کنگ را بررسی بکنید که مطمئن شوید که آن را برداشته‌اید. ورود به این نمایشگاه بدون این نشان امکان پذیر نیست و گذرنامه، گواهینامه رانندگی یا هر مدرک معتبر شناسایی دیگری نمی‌تواند به شما کمک بکند. در حقیقت این نشان مجوز ورود شما به نمایشگاه‌های تجاری هنگ کنگ و کانتون است.

با توجه به اهمیت این موضوع و جلوگیری از اتلاف وقت نسبت به تهیه آن قبل از شرکت در نمایشگاه اقدام بکنید. در سال‌های اخیر نشان الکترونیکی نیز در اختیار شرکن کنندگان قرار می‌گیرد که می‌توانید از طریق گوشی آن را دانلود بکنید.

اگر چه ممکن است به خاطر شلوغی از مترو استفاده نکنید اما بهتر است یک کارت مترو همراه خود داشته باشید. علاوه بر این شما می‌توانید از اتوبوس‌هایی که هتل در اختیار شما می‌گذارد جهت رفت و آمد استفاده بکنید.

قبل از حضور در نمایشگاه جهت یافتن تامین کننده در چین دو عدد خودکار و یک دفترچه یادداشت تهیه بکنید. داشتن این دفترچه به شما کمک می‌کند که با چسباندن کارت ویزیت در آن توضیحات لازم را نیز یادداشت بکنید تا بتوانید هنگام تصمیم‌گیری از آنها استفاده بکنید.

سایر ابزار

حتی اگر احساس می‌کنید به اندازه کافی با زبان چینی آشنا هستید توصیه می‌کنیم که از یک برنامه مترجم مانند You Dao Translator استفاده بکنید. این برنامه دارای ترجمه فوری متن و صدا است که بدون شک در هر زمان می‌تواند به شما کمک بکند. در صورت تمایل می‌توانید از مترجم‌های محلی نیز بهره ببرید. لازم به ذکر است که این مورد بر خلاف استفاده از برنامه‌های ترجمه رایگان نیست.

تعداد زیادی کارت ویزیت تهیه بکنید و در هر بازدید حداکثر 20 عدد

از آنها را همراه خود داشته باشید. توجه کنید که از این کارتها زمانی استفاده نکنید که احتمال دارد با طرف مقابل در آینده همکاری نکنید.

شما با غذاهای مختلف چینی و غربی در آنجا مواجه خواهید شد. اگر چه این غذاهای خوشمزه به نظر میرسند اما بهتر است مراقب سلامتی خود باشید. توصیه میکنیم یک صبحانه بسیار خوب در هتل میل کنید و سپس همراه خود در نمایشگاه گردو، بادام، بادام هندی و چند تکه میوه مانند سیب و موز داشته باشید.

یک کیف دستی میتواند به شما جهت جمع‌آوری کاتالوگ کمک کند. با توجه به اهداف خود نسبت به تهیه یک کیف کوچک یا بزرگ اقدام نکنید. علاوه بر این بهتر است که لباس مناسب همراه خود داشته باشید زیرا ممکن است هوای نمایشگاه سرد باشد.

از آنجایی که شما در این نمایشگاه ساعتها پیاده‌روی خواهید کرد به یک کفش مناسب و راحت نیاز دارید تا از آسیبهای احتمالی و خستگی جلوگیری کنید.

شما میتوانید از یک هدفون جهت گوش دادن به موسیقی به منظور رفع خستگی در زمان استراحت نیز استفاده کنید.

از این ابزارها میتوانید جهت بالا بردن راندمان خود استفاده کنید. با توجه به خصوصیات خود میتوانید وسایل دیگری را که میتوانند به شما جهت جلوگیری از ناامیدی و خستگی کمک بکنند تهیه کنید.

تعطیلات سال نو چینی

همانطور که شما از گرفتن هدیه در عید نوروز خوشحال میشوید طرف چینی نیز در سال نو چینی از گرفتن هدیه استقبال میکند. در ادامه برخی از انواع هدایایی که میتوانید جهت قدردانی از تامین‌کننده در چین یا برای ایجاد رابطه دوستی مستحکم به او بدهید آورده شده است.

- هر گونه سوغات یا کالای مرتبط با خوک میتواند بسیار کارساز باشد.
- چای (بهتر است این چای از برندهای چینی باشد). فراموش نکنید بسیاری از تامین‌کنندگان چای چینی را به قهوه ترجیح

می‌دهند.

▪ نوشیدنی الکلی یا سیگار (بهتر است یکی از برندهای کشور چین باشد). اگر چه ممکن است شما به نوشیدنی الکلی علاقه نداشته باشید اما بسیاری از تامین‌کنندگان چینی از این هدیه در سال نو چینی و تعطیلات استقبال می‌کنند. با این حال بهتر است مراقب باشید و قبل از تهیه هدیه تمام جوانب را در نظر بگیرید.

▪ یک جعبه شکلات یا بیسکویت

لطفاً از دادن کادو در پاکت قرمز کوچک خودداری کنید زیرا با توجه به فرهنگ چینی آن‌ها انتظار دارند که در آن مقداری پول باشد. بنابراین در یک رابطه تجاری بهتر است از دادن این هدیه خودداری کنید زیرا ممکن است احساس بکنند که شما انتظار دارید در قبال این هدیه در آینده چیزی دریافت بکنید.

عبارتهایی جهت برقراری رابطه با تامین‌کننده در چین

در این بخش کلمات و عبارتهایی آورده شده است که می‌توانید از آن‌ها هنگام صحبت با تامین‌کننده به خصوص در WeChat استفاده بکنید. در صورت استفاده صحیح در زمان مناسب با قصد و نیت خوب می‌تواند به دوستانه شدن رابطه و راحتی آن کمک بکنند.

در حال حاضر بسیاری از تامین‌کنندگان چینی از یک تیم فروش مسلط به زبان انگلیسی استفاده می‌کنند. بنابراین بهتر است هنگامی از این عبارتها استفاده بکنید که تیم فروش تامین‌کننده در چین تسلط کافی بر انگلیسی نداشته باشند. علاوه بر این اگر رئیس کارخانه آشنایی کافی با انگلیسی داشته باشد این عبارتها می‌توانند موثر باشند.

My Friend/Friend how are you ▪

My Dear/Dear/Hello Dear/Please Dear ▪

lease La/You can do it La ▪

Hello Brother/Hi Brother ▪

Need cheap price ▪

I give you a big order if you give me a cheap price ▪

Hello Boss/You are big Boss now ▪

This price I losing money/This Price no profit ▪

▪ Need Good quality

▪ Need Fast Shipment

بدیهی است که عبارتهای زیاد دیگری نیز وجود داشته باشد که به شما در مذاکره یا همکاری با تامینکننده هنگام واردات کالا از چین کمک بکند. برقراری ارتباط گرم و دوستانه به خصوص هنگام همکاری بلندمدت بسیار حائز اهمیت است پس بهتر است قبل از شروع کمی در این مورد تحقیق بکنید تا با فرهنگ چینی بیشتر آشنا بشوید.