

راهکارهای موثر برای مذاکره با فروشنندگان سایت علی بابا {راهنمای 2021}

در این مقاله از سایت گروه تجاری ققنوس به 4 روش برای گفتگو و مذاکره با فروشنندگان سایت علی بابا اشاره می کنیم.

علاوه بر راهکارهای موثر، شیوه های نامناسبی نیز وجود دارند که نباید آن ها را به کار ببرید. در ادامه به هر دو نوع راهکار اشاره می کنیم.

بیشتر بخوانید: 8 راهبرد که قبل از وارد کردن کالا از چین باید بدانید

انتخاب فروشنده مناسب در سایت علی بابا

اول از هر چیزی باید ابتدا یک فروشنده قابل اعتماد و مناسب پیدا کنید. در این مقاله به یک فروشنده با سابقه نه ساله اشاره می کنیم؛ این فروشنده رتبه طلایی دارند؛ به این معنا که مورد تایید سایت است.

با کمک این نشانه به راحتی می توانید فروشنندگان مطمئن را در سایت علی بابا شناسایی کنید. بعد از این که فروشنده را تعیین کردید، چهار شیوه برای برقراری ارتباط پیش روی تان وجود دارد.

بیشتر بخوانید: عمده فروشی : با این 7 وب سایت برتر عمده فروشی چینی آشنا شوید



چهار شیوه برای برقراری ارتباط با فروشندگان سایت علی بابا

می توانید بر روی گزینه های "Get Latest Prices" یا "Contact Supplier" یا "Start Order" و یا "Chat Now" برای برقراری ارتباط با فروشنده سایت علی بابا کلیک کنید.

گزینه "Get Latest Prices" با وجود این که شیوه ای آسان و سریع برای برقراری ارتباط با فروشندگان است، اما معمولاً آن ها به این درخواست ها توجهی نشان نمی دهند.

انتخاب گزینه "Start Order" نیز تنها زمانی معنا می دهد که از خرید کالا از این فروشنده اطمینان داشته باشیم؛ که البته اگر برای اولین بار است که قصد همکاری با این فروشنده را دارید، نباید این گزینه را انتخاب کنید.

گزینه دیگری که وجود دارد "Chat Now" است که راهی مناسب برای برقراری مستقیم ارتباط با فروشنده است اما تفاوت های زمانی موجود، هماهنگ کردن زمانی برای مذاکره را سخت می کند.

به دلایل گفته شده، ترجیح می دهیم که گزینه "Contact Supplier" را

انتخاب کرده تا مستقیم با نماینده فروش صحبت کنیم.

این شیوه درست مشابه با ارسال ایمیل، اما از طریق سایت علی بابا است و برای هر جوابی که فروشنده ارسال می کند، یک اعلان ایمیل مشاهده می کنید.

نمونه پیام برای برقراری ارتباط با فروشنده

در این مرحله تنها می خواهیم کیفیت کالای ارائه شده از سوی فروشنده را ارزیابی کنیم. برای این که نوشتن پیام را آسان تر کنید، می توانید هر موقع که خواستید پیام را کپی پیست کرده یا این که از برنامه ای با نام "TextExpander" استفاده کنید. با کمک این برنامه کافی است که فقط چندین جمله کوتاه بنویسید سپس برنامه خود این جملات را به یک پیام کامل تبدیل می کند.

,Hello X

I am interested in this product. What is the cost if I order?
two samples

If I order the MOQ of this item, how much will it cost for you
to ship it to me by express air ?and how much to ship it to me
by sea

Here is my shipping address:

XXX

,Sincerely

[Your name]

پس از معرفی خود، می توانید اطلاعات دیگری در رابطه با کالای مورد نظر اضافه کنید. یکی از مزیت های داشتن نمونه پیام، امکان استفاده راحت از آن در هر شرایطی است.

بیشتر بخوانید: نماینده سورسینگ در چین؛ وظایف و مزایای همکاری

در پیام اول همه چیز را توضیح دهید

در اولین پیامی که برای فروشنده علی بابا ارسال می کنید باید همه چیز ذکر شده باشد. در همین پیام تمام سئوال های خود را بنویسید زیرا تفاوت های زمانی موجود باعث دریافت دیر هنگام جواب پیام می شود.

برای این که لازم نباشد 12 ساعت برای دریافت جواب یک سئوال منتظر بمانید، باید از زمان استفاده کرده و پیام های طولانی تر نوشته و اطلاعات بیشتر به دست آورید.

هر تاخیر مساوی است با تاخیر در فروش محصولات؛ این نکته را فراموش نکنید.

فروشنندگان قانونی سایت علی بابا نباید با درخواست شما برای دریافت کالای نمونه مخالفت کنند. معمولاً باید هزینه زیادی بابت خرید کالاهای نمونه پرداخت کنید اما از آن جایی که تنها به این شیوه می توان کیفیت محصول و صلاحیت فروشنده را سنجید، ارزش این کار را دارد.

زمانی که برای قرار دادن سفارش کامل آماده بودید، باید به حداقل میزان سفارش توجه کنید. به طور کلی، خرید در تعداد زیاد باعث کاهش هزینه های پرداختی به ازای هر کالا می شود.

یک فروشنده در این سایت به من پیشنهاد داد که اگر 200 کالا بیشتر خریداری کنم، 0.50 دلار به من تخفیف خواهد داد اما در ابتدا که اطلاع کافی نداشتم، این پیشنهاد را کلاهبرداری تلقی کردم.

اما اگر 0.50 دلار به ازای هر کالا تخفیف دریافت کنید، مبلغ قابل توجهی می شود. اگر 5.000 عدد از همان کالا سفارش دهید، با 0.5 تخفیف به ازای هر کالا در مجموع 2.500 دلار تخفیف گرفته اید.

با این شیوه می توانید پیشنهادهایی بهتر از چیزی که تصورش را می کنید دریافت کنید.

بیشتر بخوانید: با این 9 استراتژی هزینه های حمل و نقل دریایی را کاهش دهید!

جزئیات حمل و نقل در هنگام خرید از سایت علی بابا

در هنگام خرید از سایت علی بابا، باید همیشه آدرس خود را وارد کنید. آدرس گیرنده برای محاسبه هزینه حمل و نقل، هم از طریق دریا و هم از طریق هوا، لازم است.

معمولا ارسال کالاهای نمونه به شیوه حمل و نقل هوایی بسیار سریع است و گاهی اوقات تنها 3 تا 4 روز زمان لازم است که کالا به دست گیرنده برسد.

اگر کالای مورد نظر خود را از سایت علی بابا در تعداد کم سفارش دهید و آن تعداد در حال حاضر تولید شده و در انبار قرار داشته باشد، ممکن است تا 24 ساعت آینده کالای خود را دریافت کنید.

زمان ارسال به شیوه حمل و نقل دریایی بیشتر است اما مزیت آن، کاهش قابل توجه هزینه حمل و نقل است.

اگر قصد دارید تعداد زیادی کالا سفارش دهید، حمل و نقل دریایی مسلما هزاران دلار در هزینه هایتان صرفه جویی خواهد کرد

زمانی که هزینه های خود را بررسی می کنید باید توجه داشته باشید که درآمد شما برحسب پولی است که خرج می کنید و نه این که چه اندازه به دست می آورید.

موارد کوچکی که بارها و بارها انتخاب می کنید، مانند شیوه حمل و نقل، تاثیر بسیار قابل توجهی بر سودتان دارد.

بیشتر بخوانید: چگونه هزینه های حمل و نقل دریایی را کاهش دهیم؟
{راهنمای 2021}



درباره تخفیف گرفتن با فروشنده سایت علی با صحبت کنید

اگر از دسته خریداران بسیار مودب و محترم باشید و برای گرفتن تخفیف اصرار نکنید، بیشتر فروشندگان اصلا به شما تخفیف نمی دهند.

می توانید این جمله را به کار ببرید "من به دنبال برقراری یک رابطه طولانی مدت هستم و می خواهم با شما همکاری کنم. اگر همین الان سفارش خود را قرار دهم، به ازای هر کالا 0.20 دلار به من تخفیف می دهید؟"

تا جای ممکن شفاف صحبت کنید

اگر در سایت علی بابا با شخصی از کشور دیگری همکاری می کنید، احتمال این که او به زبان انگلیسی مسلط نباشد، بسیار زیاد است.

تا جای ممکن، شفاف صحبت کرده و درخواست خود را مستقیما و هر چه ساده تر بیان کنید. زمانی که به برطرف کردن خطاهای ارتباطی

اختصاص دهید، زمان از دست رفته محسوب می شود.

فراموش نکنید: در سایت علی بابا با آدم های واقعی روبرو هستید

درست مانند شما، فروشندگان نیز انسان های واقعی هستند که در شغل خود مشغول به کار هستند. با آن ها به خوبی رفتار کنید و حال شان را جویا شوید. صمیمانه برخورد کردن مشکلی ایجاد نمی کند.

برای بیش از یک سال با یک فروشنده همکاری می کردم که به ازای هر عدد کالا به من 5 دلار تخفیف می داد. بسیار از این مسئله خوشحال بودم. ایجاد یک رابطه دوستانه و صمیمانه با این فروشنده بسیار به سود من بود زیرا او می دانست که این مشتری وفادار همچنان به خرید از او ادامه می دهد.

بیشتر بخوانید: واردات کالا از چین {راهنمای جامع 2021} مخصوص تازه واردان



خلاصه کلام

در هنگام برقراری ارتباط و مذاکره با فروشندگان سایت علی بابا حتما به این موارد توجه داشته باشید. از زمان و سرمایه خود بیشترین استفاده را ببرید.

زمان خود را به انجام کارهایی اختصاص دهید که از آن ها لذت می برید؛ زمان به سرعت در حال گذشت است.

گروه تجاری ققنوس

شرکت بازرگانی بین المللی و خدمات حمل بار هوایی ققنوس تجارت خاورمیانه با نام تجاری گروه تجاری ققنوس با بیش از 8 سال سابقه فعالیت در حوزه تجارت خارجی و حمل و نقل بین المللی اعم از هوایی، دریایی و زمینی و سایر خدمات نظیر ترخیص کالا، حوالجات ارزی، خرید از سایت های خارجی، سرویس های درب به درب (DDP)، پست اکسپرس توانسته است میزبان بسیاری از تجار ایرانی و واردکنندگان کالا و صنایع کشور طی این مدت باشد. مشاوره صحیح و حرفه ای، ضمانت بهترین قیمت و ارائه خدمات پشتیبانی مناسب ضمن ارائه سرویس سه اصل اولیه است که گروه تجاری ققنوس از نخستین روز تاسیس سعی کرده به آن پایبند باشد و با رعایت این سه اصل توانسته به لطف مشتریان وفادار خود پس از 8 سال فعالیت همچنان اقدام به ارائه خدمات به مشتریان جدید و سابق خود بنماید.