

نقاط ينبغي وضعها في الاعتبار قبل التصدير

قبل اتخاذ قرار التصدير ينبغي عليك التفكير في الموارد والمعرفة التي يحظى بها عملك بالفعل والتغييرات التي قد تحتاج إلى القيام بها.

ضع في الاعتبار ما يلي:

التوقعات

- هل أهداف التصدير واضحة وقابلة للتحقيق؟
- هل تعرف ما الذي يتضمنه التصدير وما هي متطلبات النجاح؟
- هل أنت منفتح تجاه الطرق الجديدة لإنجاز الأعمال؟

الموارد البشرية

- هل يستطيع موظفوك التعامل مع الطلب الإضافي المرتبط بالتصدير؟
- هل فريقك ملتزم بالنجاح في الأسواق الجديدة؟
- هل يمكنك الاستجابة بسرعة لاستفسارات العملاء؟
- هل يتمتع موظفوك بمهارات تسويق تراعي الاختلافات الثقافية؟
- كيف ستتعامل مع العوائق اللغوية؟

الموارد المالية والقانونية

- هل يمكنك الحصول على رأس المال الكافي أو الائتمان الكافي لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة؟
- هل ستجد طرقاً لتقليل المخاطر المالية للتجارة الدولية؟
- هل لديك أشخاص يقدمون لك النصائح حول الآثار القانونية والضريبية للتصدير؟
- كيف ستتعامل مع الأنظمة المالية المختلفة؟
- هل ملكيتك الفكرية محمية؟

القدرة التنافسية

- هل لديك موارد تمكنك من إجراء أبحاث السوق؟
- كيف تخطط لدخول أسواق التصدير؟
- هل المنتج أو الخدمة التي تقدمها تصلح للسوق التي تستهدفها؟

نبذة عن العميل

- من يستخدم المنتج أو الخدمة التي تقدمها بالفعل؟
- هل المنتج صالح للاستخدام العام أم أنه محدود بمجموعة معينة؟
- هل يحظى بالإقبال لدى مجموعة عمرية معينة؟
- هل توجد أنماط أخرى هامة للتركيبة السكانية فيما يتعلق بالاستخدام؟
- ما هي العوامل المناخية أو الجغرافية التي تؤثر على منتجك أو خدمتك؟

تعديل المنتج

- هل من المطلوب إجراء تعديلات عليه لجذب العملاء الأجانب؟
- ما هي مدة صلاحية المنتج؟ هل ستخضع بسبب وقت الانتقال؟
- هل التعبئة مرتفعة الثمن؟ هل يمكن التعديل بسهولة للوفاء بطلبات العملاء الأجانب؟
- هل من المطلوب وجود وثائق خاصة؟ هل من المطلوب الوفاء بأية متطلبات فنية أو تنظيمية؟

النقل

- ما مدى سهولة نقل المنتج؟
- هل ستؤدي تكاليف النقل إلى زيادة صعوبة الأسعار التنافسية؟

التمثيل المحلي

- هل من المطلوب تركيب المنتجات من قبل مهندسين أو تحتاج إلى مهارات فنية أخرى؟
- هل هناك حاجة لخدمات ما بعد البيع؟ إن كان الأمر كذلك، هل تتوفر هذه الخدمات محلياً أم ينبغي عليك توفيرها؟ هل لديك موارد تمكنك من القيام بذلك؟

تصدير الخدمات

- إذا كنت تقوم بتصدير خدمات، ما هي الأمور التي تميز هذه الخدمات أو تجعلها فريدة من نوعها؟
- هل تعتبر خدماتك ذات مستوى عالمي؟
- هل ستحتاج إلى تعديل خدماتك للسماح باختلافات اللغة والثقافة وبيئة الأعمال؟
- كيف تخطط لتقديم الخدمات: شخصياً أم مع شريك محلي أم إلكترونياً؟

القدرات

- هل يمكنك خدمة كل من عملائك المحليين والقائمين وعملائك الأجانب الجدد؟
- هل ستتمكن من رعاية عملاء التصدير في حالة زيادة الطلب المحلي؟