

出口前需考虑的要点

在你决定出口前，想想你的业务拥有的资源和资料，以及你需要做出的改变。

考虑下列要点：

期望

- 你的出口目标明确吗？实际可行吗？
- 你知道出口要涉及哪些方面吗？需要付出些什么方能成功吗？
- 你对做生意的新方式持开放态度吗？

人力资源

- 你的员工能应对与出口相关的额外要求吗？
- 你的团队会为在新市场中获得成功而全力以赴吗？
- 你能对顾客的询问做出快速反应吗？
- 你有对文化敏感市场具营销技能的员工吗？
- 你将怎样克服语言障碍？

财务和法律资源

- 你能得到足够的资金或贷款来生产产品或提供服务吗？
- 你有办法减少国际贸易中的金融风险吗？
- 有人能为你提供出口的法律和纳税相关事项的咨询吗？
- 你怎样应对不同的货币体系？
- 你的知识产权受到保护了吗？

竞争力

- 你拥有进行市场研究的资源吗？
- 你是怎样打算进入出口市场的？
- 你的产品或服务在你的目标市场可行吗？

顾客概况

- 谁已经在使用你的产品或服务呢？
- 它是被广泛使用还是仅限于某个特别群体使用？
- 它在某个年龄层受欢迎吗？
- 使用者有没有某些显著的人口特征？
- 怎样的气候或地理因素会影响你的产品或服务的使用？

产品修改

- 是否需要修改产品或服务以吸引国外顾客？
- 保存期限是多久？运货过程会缩短保存期限吗？
- 包装昂贵吗？能随时修改包装以满足国外客户的需求吗？
- 需要特殊的文件吗？文件需要满足一些技术或规例的要求吗？

运输

- 运输容易吗？
- 运输成本会使制定具竞争力的价格有困难吗？

地方代理

- 专业装配或其它技能是必需的吗？
- 需要售后服务吗？如果需要，那么售后服务是在当地就能提供，还是需要由你提供？你有这方面的资源吗？

出口服务

- 如果你出口服务，你的服务有什么独特之处？
- 你的服务能达到国际水平吗？
- 你需要更改你的服务来适应不同的语言、文化和商业环境吗？
- 你打算怎样提供服务：亲自？与当地合作伙伴一起？还是利用电子商业？

能力

- 你能同时为你现有的国内顾客和新的国外顾客服务吗？
- 如果国内需求有所增长，你能兼顾好你的出口客户吗？