

مواردی را که باید قبل از صادرات در نظر بگیرید

قبل از تصمیم به صدور، به منابع و اطلاعاتی که در حال حاضر کسب و کار شما دارا است و تغییراتی که ممکن است در آن بدهید فکر کنید.

به این مطالب توجه کنید:

انتظارات

- آیا اهداف صادرات شما روشن و قابل دسترس می باشند؟
- آیا می دانید که صادرات چه مواردی را در بر می گیرد و چگونه می توان صادرات موفق داشته؟
- آیا شما آماده پذیرش روش های جدید انجام کسب و کار هستید؟

منابع انسانی

- آیا کارکنان شما می توانند مطالبات اضافی مربوط به صادرات را انجام دهند؟
- آیا گروه شما متعهد به موفقیت در بازارهای جدید می باشد؟
- آیا شما می توانید به درخواست های مشتریان به سرعت پاسخ دهید؟
- آیا کارکنانی دارید که نسبت به مهارت های بازاریابی فرهنگی وارد باشند؟
- با موانع مربوط به زبان چه می کنید؟

منابع مالی و قانونی

- آیا می توانید سرمایه یا اعتبار کافی برای تولید محصول یا تحویل دادن خدمات فراهم کنید؟
- آیا راه های کاهش دادن ریسک های معاملات بین المللی را خواهید یافت؟
- آیا کسانی هستند که شما را از پی امدهای قانونی و مالیاتی صادرات مطلع کنند؟
- چگونه با سیستم های گوناگون مالی برخورد خواهید کرد؟
- آیا مالکیت معنوی شما محفوظ می باشد؟

رقابت

- آیا شما امکانات بررسی بازار را دارید؟
- چگونه تصمیم دارید به بازار صادراتی وارد شوید؟
- آیا محصول و خدمات شما در بازار مورد هدف ماندنی می باشد؟

مشخصات مشتری

- چه کسانی در حال حاضر از محصول یا خدمات شما استفاده می کنند؟
- آیا این محصول یا خدمات مورد استفاده عوام می باشد یا فقط منحصر به یک گروه خاص است؟
- آیا این محصول یا خدمات مورد استفاده یک گروه سنی خاص می باشد؟
- آیا الگوهای دموگرافیکی قابل توجه دیگری برای استفاده ان وجود دارد؟
- چه اب و هوا یا عوامل جغرافیایی در استفاده از محصول یا خدمات شما تاثیر دارند؟

تغییرات محصول

- آیا برای جذب مشتریان خارجی تغییرات ضروری می باشد؟
- عمر مفید ان چه قدر است؟ آیا در طول زمان کاهش خواهد یافت؟
- آیا بسته بندی گران است؟ آیا می توان به تقاضای مشتریان خارجی ان را به اسانی تغییر داد؟
- آیا مدارک خاصی مورد نیاز است؟ آیا باید پاسخگوی الزامات فنی و قانونی باشد؟

حمل و نقل

- آیا به اسانی قابل حمل و نقل است؟
- آیا هزینه حمل و نقل از نظر رقابت مشکلی برای قیمت گذاری ایجاد می کند؟

نمایندگی محلی

- آیا نیاز به مونتاژ حرفه ای یا سایر مهارت های فنی می باشد؟
- آیا نیاز به خدمات بعد از فروش می باشد؟ در این صورت، آیا این خدمات بصورت محلی موجود است یا شما باید آن را تهیه کنید؟ آیا منابعی برای انجام این کار دارید؟

خدمات صدور

- چنانچه شما خدمات صادر می کنید، انها چگونه منحصر به فرد یا ویژه می باشند؟
- آیا خدمات شما در رده جهانی به حساب می آیند؟
- آیا به خاطر تفاوت های زبان، فرهنگ و محیط کسب و کار شما نیاز به تعدیل خدمات تان دارید؟
- چگونه می خواهید خدمات را تحویل دهید: شخصا، توسط یک شریک محلی یا از طریق الکترونیکی؟

گنجایش

- آیا توانایی خدمت به مشتریان داخلی موجود و مشتریان جدید خارجی تان را دارید؟
- چنانچه تقاضای مشتریان داخلی افزایش یابد آیا شما قادر به رسیدگی به مشتریان صادرات تان خواهید بود؟