

## ÁO KHOÁC NỮ SỢI BÔNG (HS 620432) – ĐỨC NGƯỜI MUA HÀNG

### Giới thiệu

Tài liệu này bao gồm những phần sau đây:

- A. [Cấu trúc thương mại](#)
- B. [Danh sách người mua hàng tiềm năng](#)
- C. [Thông tin mẫu của một người mua hàng](#)

### A. CẤU TRÚC THƯƠNG MẠI

**Nhóm đối tượng chính của bạn là ai? Cách thức để tiếp cận thị trường!**

#### Các kênh phân phối phù hợp với các nhà xuất khẩu Việt Nam

Kênh phân phối thích hợp nhất tại Đức cho các nhà xuất khẩu áo khoác nữ sợi bông (HS 620432) của Việt Nam là các nhà nhập khẩu và các nhà bán sỉ. Các nhà nhập khẩu và các nhà bán sỉ này sẽ bán hàng cho các nhà bán lẻ lớn, nhỏ.

Một số các nhà nhập khẩu, bán sỉ hàng may mặc của Đức gồm:

Gerry Weber International: <http://www.gerryweber-ag.de>

Bonita Mode: <http://www.bonita.de>

Glas Blessing: <http://www.glas-blessing.de>

#### Xu hướng cấu trúc thương mại

- Nhu cầu thay đổi nhanh chóng về sở thích người tiêu dùng và nhiều mùa hơn trong năm dẫn đến xu hướng chung của các hệ thống chuỗi cửa hàng là yêu cầu nhà cung cấp giao hàng thời gian ngắn hơn, số lượng đơn hàng nhỏ hơn và nhiều chủng loại hàng hơn.
- Vai trò của nhà mua sỉ và nhà nhập khẩu sẽ giảm dần trong khi vai trò của chuỗi cửa hàng, tập đoàn mua hàng (buying groups) và hệ thống franchise sẽ tăng lên trong những năm tới. Song song với xu hướng cho các nhà cung cấp mang hàng của mình ra nước ngoài là xu hướng dành cho các nhà bán lẻ hay nhà mua sỉ nhập hàng trực tiếp.
- Ở khu vực bán lẻ, xu hướng thời trang sẽ rõ nét hơn qua một hệ thống phân phối rộng hơn và sự xuất hiện những nhãn hàng của các nhà thiết kế và các bộ sưu tập độc quyền.

#### Vai trò của thương mại điện tử

Thương mại điện tử không đóng vai trò quan trọng trong ngành công nghiệp may mặc của Châu Âu, trong ngành may mặc mối quan hệ quen biết cá nhân là quan trọng nhất. Tuy nhiên, nhà cung cấp từ các quốc gia đang phát triển nên:

- tự tiếp thị mình trên mạng bằng cách tạo ra website giới thiệu công ty, sản phẩm, máy móc..., giấy chứng nhận mà công ty hiện có như: ISO, SA 8000, Reach....
- Bên cạnh đó nhà xuất khẩu cũng nên đăng ký thông tin công ty trong những tài liệu chuyên ngành để giúp cho đối tác có ấn tượng tốt hay có thể ghi nhớ về công ty của mình.
- Bạn nên sử dụng email thường xuyên trong việc trao đổi với các đối tác.

#### Khuyến nghị

Cố gắng thiết lập mối quan hệ bền vững với nhà nhập khẩu sỉ của Anh. Để biết thêm chi tiết, xin tham khảo thêm [Thông tin mẫu của một người mua hàng](#) và cách lập một [danh sách tổng hợp](#).

## B. DANH SÁCH NGƯỜI MUA HÀNG TIỀM NĂNG

### Danh sách tổng hợp

Với việc sử dụng internet, khách hàng có thể tự tạo ra được một danh sách các khách hàng tiềm năng một cách chủ động. Trước khi bắt đầu, vui lòng đọc thông tin ở phần Cấu trúc Thương mại của mặt hàng này. Sử dụng những thông tin đó để xác định nhóm các khách hàng mục tiêu. Phương pháp này hỗ trợ bạn tìm khách hàng một cách dễ dàng cũng như có thể tiết kiệm thời gian chi phí và có thể tìm được đối tác lâu dài.

Lưu ý rằng việc xây dựng một danh sách những khách hàng triển vọng đòi hỏi bạn phải đầu tư nhiều thời gian. Vì vậy bạn cần có thời gian để làm quen với các website và các cơ sở dữ liệu được đề cập dưới đây.

### Nguồn thông tin

Thông qua trang web của CBI và các website về thị trường Đức bạn có thể xây dựng một danh sách tổng hợp. Ví dụ:

- TextilWirtschaft Network - <http://www.twnetwork.net/> . Chọn thư mục “Suppliers”, ở mục phân loại sản phẩm, chọn tab “womenswear”, sau đó chọn loại hình công ty muốn tham khảo dưới mục các loại hình công ty kết hợp với việc chọn tab “jacket” hoặc “general woman”.
- Alibaba - <http://www.alibaba.com> . Chọn mục “Buyers”, sau đó điền từ khoá cần tìm vào mục sản phẩm (VD: “Cotton Jackets”), chọn thị trường Đức.
- Google – <http://www.google.com>. Dùng trang này để tìm kiếm danh sách của các công ty chuyên về nhập khẩu các mặt hàng về áo khoác. Bạn có thể sử dụng từ khóa ‘cotton jacket importers germany’ để tìm kiếm danh sách các công ty.
- Tham khảo các trang web về các hội chợ thương mại chuyên ngành may mặc như <http://www.cpd.de> , vào phần “Exhibition list”, bạn chọn “download list of exhibitors”.

### Tạo danh sách chọn lọc

Sau khi có được danh sách tổng hợp, bạn sẽ có trong tay rất nhiều công ty nhưng không phải công ty nào cũng có triển vọng. Bạn sẽ phải sàng lọc để có được một danh sách ngắn. Những gợi ý sau có thể giúp ích cho bạn trong việc sàng lọc:

- Kiểm tra thông tin trên website của các công ty (về quy mô, chính sách tìm kiếm nguồn hàng, sản phẩm, chiến lược cạnh tranh...).
- Gọi điện đến các công ty còn lại và/hoặc các hiệp hội để có thêm thông tin chi tiết.
- Cũng có thể liên lạc bằng thư điện tử, tốt nhất là sau khi đã gọi điện.

### Tiếp cận đối tác

Cách tốt nhất để gặp được các khách hàng tiềm năng là tại hội chợ thương mại chuyên ngành về may mặc.

Ở Đức có các hội chợ thương mại chính cho ngành may mặc như sau:

- Hội chợ CPD Woman/Man ở Dusseldorf <http://www.cpd.de>
- Hội chợ ISPO ở Cologne <http://www.ispo.com>

Hãy dùng danh sách chọn lọc của bạn để bố trí các cuộc hẹn tại các hội chợ này.

Bạn cũng có thể liên lạc với nhà nhập khẩu qua điện thoại để tự giới thiệu về mình. Trước tiên bạn phải có được tên của người quản lý chịu trách nhiệm nhập hàng. Kể đến bạn nên sắp xếp một cuộc nói chuyện điện thoại ngắn với người đó và giữ liên lạc qua thư điện tử, trong thư hãy đề cập đến cuộc điện đàm mà bạn đã thực hiện. Sau vài ngày, gọi điện cho người phụ trách mua hàng một lần nữa để xem họ có quan tâm đến lời đề nghị của bạn hay không. Có thể họ sẽ muốn bạn gửi một số thông tin giới thiệu về sản phẩm của công ty của bạn.

### Khuyến nghị

Phải chắc chắn là bạn đáp ứng được nhu cầu của thị trường và của khách hàng. Xin vui lòng xem thêm phần Yêu cầu tiếp cận thị trường cho sản phẩm này và Thông tin mẫu của một người mua hàng để biết thêm thông tin.

## C. THÔNG TIN MẪU CỦA MỘT NGƯỜI MUA HÀNG

**Học từ một khách hàng tiềm năng hàng đầu !**

### **Ngành kinh doanh chính của công ty**

Leineweber GmbH & Co. KG là tập đoàn kinh doanh hàng may mặc với 467 cửa hàng.

### **Loại sản phẩm**

Leineweber GmbH & Co. KG được biết đến với các thương hiệu chính là Brax Feel Good, Eurex by Brax, Raphaela by Brax, Brax Golf chuyên cung cấp các sản phẩm quần, áo cho nữ.

### **Lãnh địa hoạt động**

Các thương hiệu của Leineweber GmbH & Co. KG có mặt ở hầu hết các quốc gia Châu Âu, Châu Á...

### **Yêu cầu đối với nhà cung cấp**

Leineweber GmbH & Co. KG yêu cầu sản phẩm cung cấp phải được làm dưới những điều kiện môi trường đảm bảo sức khỏe người lao động theo những tiêu chuẩn của ILO.

### **Khuyến nghị**

Hồ sơ của Leineweber GmbH & Co. KG chỉ là một ví dụ của nhà nhập khẩu may mặc tiềm năng ở Đức, giúp bạn hiểu hơn về ngành may mặc ở thị trường này. Nó cũng có thể giúp bạn dự đoán được các nhà mua hàng yêu cầu gì ở mình. Xin vui lòng xem thêm phần Cấu trúc thương mại và phần Danh sách người mua hàng tiềm năng cho sản phẩm này. Cuối cùng, vui lòng vào website của Leineweber GmbH & Co. KG <http://www.brax-fashion.com> để biết thêm thông tin.