

## **ÁO KHOÁC NỮ SỢI BÔNG (HS 620432) - THỊ TRƯỜNG HOA KỲ**

### **NGƯỜI MUA HÀNG**

#### **A. CẤU TRÚC THƯƠNG MẠI**

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

Kênh phân phối thích hợp nhất cho các nhà xuất khẩu Hoa Kỳ đối với sản phẩm HS 620432 của Việt Nam là các nhà nhập khẩu, bán sỉ và các chuỗi bán lẻ.

Một số nhà bán sỉ, nhập khẩu và chuỗi bán lẻ hàng may mặc của Hoa Kỳ như Wal-mart, Kmart, American Eagle Trade Group, Inc, Wholesales Fashion Square....

##### **Xu hướng cấu trúc thương mại (Kênh phân phối)**

Xu hướng sáp nhập và mua lại giữa các chuỗi bán lẻ ngày càng rõ nét, góp phần gia tăng hiệu quả hoạt động của các chuỗi mới.

Ngoài ra, các nhà bán lẻ còn liên kết với các nhà thiết kế thời trang cao cấp cho ra đời những dòng sản phẩm cao cấp nhưng giá cả phải chăng.

Kênh bán lẻ trở thành kênh bán hàng may mặc phổ biến bậc nhất tại thị trường Hoa Kỳ, và trở thành một môi trường cạnh tranh mạnh mẽ. Số lượng khách mua hàng tăng lên vì đây là nơi mua sắm giá rẻ và có thể đáp ứng nhiều nhu cầu mua hàng trong cùng một địa điểm. Tại Hoa Kỳ, các kênh bán lẻ thật sự là đối thủ mạnh cạnh tranh với các cửa hàng ở khu trung tâm lớn cả về giá cả và sự đa dạng của các thương hiệu.

##### **Vai trò của thương mại điện tử**

Đối với ngành công nghiệp may mặc, thương mại điện tử cũng góp phần quan trọng vào hiệu quả kinh doanh. Nhà cung cấp nên có một website giới thiệu về sản phẩm, công ty của mình, các tiêu chuẩn quốc tế đạt được, công nghệ hiện hành...nhằm thu hút và tạo ấn tượng tốt đối với nhà mua hàng quốc tế. Tuy nhiên, trang web này phải được cập nhật thường xuyên để thông tin không bị lạc hậu. Bên cạnh đó, mối quan hệ kinh doanh giữa nhà cung cấp và nhà mua hàng đóng vai trò rất quan trọng.

Giao dịch, ký kết hợp đồng, mua bán qua mạng rất phổ biến tại Hoa Kỳ và ngày càng phát triển mạnh. Thậm chí có thể thành lập công ty mới tại Hoa Kỳ thông qua Internet, bằng fax mà không cần phải rời Việt Nam. Hệ thống pháp luật Hoa Kỳ rất phức tạp, mỗi tiểu bang đều có luật và các khoản thuế riêng, ngoài các luật và các khoản thuế chung. Vì vậy, nhiều công ty Việt Nam khi làm ăn với Hoa Kỳ đã phải thuê luật sư với giá rất đắt. Nhưng hiện nay, chúng ta có thể truy cập internet để tìm kiếm mọi thông tin, nên doanh nghiệp cần tận dụng công cụ này để kinh doanh đạt hiệu quả hơn.

##### **Khuyến nghị**

Để thiết lập quan hệ làm ăn lâu dài với nhà nhập khẩu áo khoác nữ sợi bông tại Hoa Kỳ, hãy tìm hiểu một số thông tin cần thiết về đối tác trước khi lựa chọn. Cũng nên kiểm tra tín dụng của đối tác tiềm năng.

#### **B. DANH SÁCH NGƯỜI MUA HÀNG TIỀM NĂNG**

##### **Danh sách tổng hợp**

Thông qua internet, bạn có thể tự tạo ra danh sách các nhà mua hàng tiềm năng. Nhưng trước khi bắt đầu, hãy tham khảo phần cấu trúc thương mại của hàng may mặc đối với sản phẩm trên, và dựa vào đó có thể nhận diện đối tượng mua hàng mà bạn đang quan tâm. Với phương pháp này, bạn sẽ tiết kiệm được thời gian nhờ chuẩn bị tốt và có thể tìm được đối tác tiềm năng một cách dễ dàng. Lưu ý rằng việc xây dựng danh sách các khách hàng triển vọng phải đầu tư nhiều thời gian. Vì vậy, bạn cần có thời gian để tìm kiếm các website và các nguồn được đề cập dưới đây.

##### **Nguồn thông tin**

Bạn có thể dùng các nguồn tham khảo sau đây và các thông tin từ hội chợ, đối tác... để xây dựng danh sách tổng hợp:

1. Google – <http://www.google.com>: Sử dụng Google để tìm khách hàng tiềm năng và bạn nên sử dụng ít nhất 3 từ khóa, ví dụ như “jacket wholesalers US” hay “outerwear wholesalers US”.
2. Danh bạ các nhà cung cấp <http://kompas.com> – website directory

3. Alibaba – <http://www.alibaba.com>. Chọn mục “buyers”, sau đó điền từ khoá cần tìm vào mục sản phẩm (Ví dụ: “Jaket”), chọn thị trường Mỹ.
4. Hiệp hội dệt may và giày da Hoa Kỳ <https://www.apparelfootwear.org/>

### **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 để có được nhà mua hàng tiềm năng:

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 đã được sàng lọc hoặc các hiệp hội để có thêm thông tin chi tiết.

Bạn cũng có thể liên lạc bằng thư điện tử, tốt nhất là sau khi đã gọi điện.

### **Tiếp cận các đối tác**

Các nhà mua hàng thường tìm nhà cung cấp mới qua việc tham dự hội chợ. Một trong số những hội chợ lớn và quan trọng chuyên ngành về may mặc của Hoa Kỳ như Magic Show, Las Vegas. Hội chợ Magic Show tại Las Vegas là hội chợ lớn của Hoa Kỳ chuyên về hàng dệt may được tổ chức 1 năm 2 lần tại Las Vegas, với sự tham gia đông đảo của các nhà nhập khẩu, bán lẻ Hoa Kỳ, tham khảo tại:

<http://magiconline.com/sourcing>.

Sau khi tập hợp và có được danh sách các nhà mua hàng tiềm năng, hãy tận dụng cơ hội để hẹn gặp các khách hàng tại hội chợ. Bạn cũng cần chuẩn bị chu đáo tất cả các thông tin và tìm hiểu văn hóa đặc trưng của mỗi vùng miền, mỗi nhà mua hàng để cuộc gặp gỡ đạt hiệu quả cao.

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

### **Khuyến nghị**

Phải chắc chắn rằng bạn đã đáp ứng được yêu cầu của thị trường và của khách hàng. Vui lòng xem thêm phần Yêu cầu tiếp cận thị trường cho sản phẩm này. Ngoài ra, bạn có thể khảo thông tin mẫu của nhà mua hàng để nắm thêm chi tiết.

## **C. THÔNG TIN MẪU CỦA NHÀ MUA HÀNG**

Ví dụ: Wal-Mart Stores, Inc.

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

Wal-Mart là tập đoàn bán lẻ với 9.700 cửa hàng trên khắp thế giới.

Năm 2010 Wal-Mart nằm trong danh sách là một trong mười nhà bán lẻ hàng đầu thế giới của tạp chí Fortune bình chọn.

### **Loại sản phẩm**

Bán lẻ hầu như tất cả các mặt hàng tiêu dùng: quần áo, mỹ phẩm, điện tử, trang sức, nội thất, đồ gia dụng, thực phẩm khô, đóng hộp, đồ uống...

### **Lãnh địa hoạt động**

Ngoài Hoa Kỳ, các cửa hàng của Wal-Mart đã có mặt tại Ấc-hen-ti-na, Trung Quốc, Honduras, Nicaragua, Brazil, Costa Rica, Ấn Độ, Anh, Canada, El Salvador, Nhật Bản, Chi Lê, Guatemala, Mexico.

### **Yêu cầu đối với nhà cung cấp**

1. Tuân thủ luật pháp bản địa: quá trình hoạt động, sản xuất sản phẩm không vi phạm bất kỳ quy định nào theo luật của cơ quan có thẩm quyền nước bản địa, và các vấn đề về người lao động như: nhập cư, y tế, an toàn, môi trường...

2. Người lao động phải trên tinh thần tự nguyện, việc thuê trẻ em, hoặc lao động không có chế độ nghỉ ngơi theo đúng luật lao động... sẽ không được chấp nhận.
3. Quy trình tuyển dụng và thuê mướn lao động phải tuân theo luật lao động bản địa.
4. Tổ chức công đoàn: giúp người lao động có thể giành được quyền lợi chính đáng của mình.
5. Phải trả tiền ngoài giờ đầy đủ nếu lao động tăng ca.
6. Bảo đảm sức khỏe và an toàn cho người lao động
7. Không được tặng quà hay các hình thức giải trí khác cho các cộng sự của Wal-Mart.
8. Môi trường: sản xuất không gây ô nhiễm môi trường và phù hợp với quy định tại địa phương.
9. Xung đột lợi ích: nhà cung cấp không được tham gia vào các giao dịch có liên quan đến các đối tác liên kết của Wal-Mart.
10. Phòng chống tham nhũng: các nhà cung cấp không được hối lộ, mua chuộc các quan chức có thẩm quyền.

Có thể tham khảo thêm tại: <http://walmartstores.com>

**Khuyến nghị:**

Hồ sơ nhà mua hàng tiềm năng Wal-Mart chỉ là một ví dụ về nhà nhập khẩu hàng may mặc tiềm năng của Hoa Kỳ. Nó giúp bạn nắm thêm thông tin và dự đoán được nhà mua hàng yêu cầu gì ở mình. Bạn cần tìm hiểu và nắm đầy đủ thông tin cũng như các yêu cầu của họ để có được nhà mua hàng triển vọng và làm ăn lâu dài.