

出口前需考慮的要點

在你決定出口前，想想你的業務擁有的資源和資料，以及你需要做出的改變。

考慮下列要點：

期望

- 你的出口目標明確嗎？實際可行嗎？
- 你知道出口要涉及哪些方面嗎？需要付出些什麼方能成功嗎？
- 你對做生意的新方式持開放態度嗎？

人力資源

- 你的員工能應對與出口相關的額外要求嗎？
- 你的團隊會為在新市場中獲得成功而全力以赴嗎？
- 你能對顧客的詢問做出快速反應嗎？
- 你有沒有員工擁有具文化觸覺的營銷技能？
- 你將怎樣克服語言障礙？

財務和法律資源

- 你能得到足夠的資金或貸款來生產產品或提供服務嗎？
- 你有辦法減少國際貿易中的金融風險嗎？
- 有人能為你提供出口的法律和納稅相關事項的諮詢嗎？
- 你怎樣應對不同的貨幣體系？
- 你的智慧財產權受到保護嗎？

競爭力

- 你擁有進行市場研究的資源嗎？
- 你是怎樣打算進入出口市場的？
- 你的產品或服務在你的目標市場可行嗎？

顧客概況

- 誰已經在使用你的產品或服務呢？
- 它是被廣泛使用還是僅限於某個特別群體使用？
- 它在某個年齡層受歡迎嗎？
- 使用者有沒有某些顯著的人口特徵？
- 怎樣的氣候或地理因素會影響你的產品或服務的使用？

產品修改

- 是否需要修改產品或服務以吸引國外顧客？
- 保存期限是多久？運貨過程會縮短保存期限嗎？
- 包裝昂貴嗎？能隨時修改包裝以滿足國外客戶的需求嗎？
- 需要特殊的文件嗎？文件需要滿足一些技術或規例的要求嗎？

運輸

- 運輸容易嗎？
- 運輸成本會使制定具競爭力的價格有困難嗎？

地方代理

- 專業裝配或其他技能是必需的嗎？
- 需要售後服務嗎？如果需要，那麼售後服務是在當地就能提供，還是需要由你提供？你有這方面的資源嗎？

出口服務

- 如果你出口服務，你的服務有什麼獨特之處？
- 你的服務能達到國際水準嗎？
- 你需要更改你的服務來適應不同的語言、文化和商業環境嗎？
- 你打算怎樣提供服務：親身？與當地合作夥伴一起？還是利用電子商業？

能力

- 你能同時為你現有的國內顧客和新的國外顧客服務嗎？
- 如果國內需求有所增長，你能兼顧好你的出口客戶嗎？