

SẢN PHẨM PHI LÊ CÁ ĐÔNG LẠNH (HS 030429) – THỊ TRƯỜNG MỸ 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

A. CẤU TRÚC THƯƠNG MẠI

Các kênh thương mại để thâm nhập thị trường

Các loại hàng nhập khẩu vào thị trường Mỹ đều phải thông qua hệ thống cảng biển và hàng không. Hệ thống hải cảng và sân bay ở đây đều có hệ thống kho lạnh và xử lý tốt cho các mặt hàng thủy sản nhập khẩu, kèm với hệ thống vận tải bao gồm đường sắt, đường thủy, khá tốt được trải dài khắp đất nước. Nên các mặt hàng thủy sản được phân phối trong toàn quốc thông qua hệ thống này.

Hệ thống phân phối

Hệ thống phân phối hàng thủy sản của Hoa Kỳ gồm mạng lưới bán buôn và mạng lưới bán lẻ:

- Mạng lưới bán buôn: các công ty kinh doanh thủy sản hàng đầu của Hoa Kỳ nhập khẩu thủy sản từ các nước sau đó cung cấp cho hệ thống siêu thị, cửa hàng và các cơ sở chế biến. Các công ty này rất quan tâm đến hoạt động nghiên cứu thị trường, thị hiếu khách hàng để từ đó định hướng nhập khẩu những mặt hàng thủy sản đáp ứng được yêu cầu của khách hàng. Các công ty này cũng thường xuyên nắm bắt tình hình biến động của các nhà xuất khẩu thủy sản thế giới để đảm bảo nguồn cung cấp được ổn định với các mặt hàng đa dạng nhằm cung cấp cho các đối tượng khách hàng khác nhau trên thị trường.
- Mạng lưới bán lẻ: chiếm đến 50% giá trị tiêu thụ thủy sản tại Hoa Kỳ, bao gồm các công ty bán lẻ độc lập, các hệ thống siêu thị và đại siêu thị và các nhà hàng.

Người tiêu dùng Mỹ chủ yếu mua thủy sản tại các cửa hàng, siêu thị, do tin tưởng về chất lượng và các điều kiện vệ sinh an toàn thực phẩm. Các kênh tiêu thụ thủy sản trên thị trường Hoa Kỳ có mối quan hệ rất chặt chẽ, mang tính chuyên môn hoá cao, hiếm có trường hợp siêu thị lớn hoặc các công ty bán lẻ độc lập mua hàng trực tiếp từ các nhà xuất khẩu nước ngoài. Các công ty nhập khẩu tại Hoa Kỳ có yêu cầu cao đối với đối tác xuất khẩu về việc tuân thủ chặt chẽ các điều khoản hợp đồng, đặc biệt là các điều kiện về chất lượng hàng hoá và thời gian giao hàng..

Vai trò của thương mại điện tử, mua hàng điện tử

Thương mại điện tử đang ngày càng được sử dụng rộng rãi trong thương mại thủy sản tại trên thế giới. Thương mại điện tử được thực hiện trong quá trình tìm kiếm và tạo mối quan hệ lần đầu với đối tác kinh doanh. Tuy nhiên, việc sử dụng thương mại điện tử kinh doanh thủy sản vẫn còn là một câu hỏi lớn vì các yêu cầu về chất lượng trong kinh doanh thủy sản chủ yếu vẫn dựa trên yếu tố lòng tin và mối quan hệ lâu dài giữa các nhà nhập khẩu

với các đối tác xuất khẩu hơn là tiếp xúc kinh doanh qua mạng. Ngày nay, người tiêu dùng vẫn còn đang lưỡng lự trong việc sử dụng thương mại điện tử để giao dịch mua bán sản phẩm, cụ thể hơn là mặt hàng thủy sản, mặc dù hình thức này hiện đang rất thịnh hành tại Mỹ.

Thủ tục thu mua

Tại Mỹ, hầu hết những nhà mua hàng đều tìm kiếm các mối quan hệ làm ăn hệ lâu dài với các nhà xuất khẩu. Một trong những yếu tố quan trọng để nhà nhập khẩu mua hàng quan tâm đó là tính ổn định về chất lượng của sản phẩm.

Một vài lời khuyên

Để thiết lập quan hệ làm ăn lâu dài với nhà nhập khẩu thủy sản tại Mỹ. Hãy tìm hiểu một số thông tin cần thiết về đối tác trước khi lựa chọn. Cách tiếp cận nhà nhập khẩu tại thị trường Mỹ là thông qua các hội chợ thủy sản chuyên ngành, các hiệp hội, các cuộc hội thảo về hàng thủy sản toàn cầu được tổ chức hằng năm.

B. Danh sách khách hàng tiềm năng

1. Danh sách tổng hợp

Thông qua việc sử dụng Internet, bạn có thể chọn lọc được một danh sách các khách hàng tiềm năng. Nhưng trước tiên hãy đọc phần cấu trúc thương mại (kênh phân phối) của ngành và dựa vào đó để nhận diện nhóm đối tượng 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 dài hạn một cách dễ dàng.

Cần 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 ITC (Ủy ban thương mại quốc tế) và các website về thị trường Mỹ bạn có thể xây dựng một danh sách tổng hợp. Ví dụ:

- Cơ sở dữ liệu FAOSTAT – www.faostat.org
- Các chỉ số, dữ liệu về sản xuất, tiêu thụ, giá cả... các mặt hàng trong lĩnh vực nông lâm ngư nghiệp
- FAO Food Outlook – <http://www.fao.org/giews/english/fo/index.htm>
- Các báo cáo về thị trường các mặt hàng nông sản và thực phẩm trên thế giới (6 tháng/lần)
- INFOCOMM (UNCTAD) <http://www.unctad.org/infocomm/anglais/indexen.htm>
- Các báo cáo, hồ sơ thị trường các mặt hàng nông sản của Mỹ và thế giới
- Agribusiness Online – <http://www.agribusinessonline.com/>
- Dữ liệu thống kê về sản xuất, tiêu thụ, giá cả... các mặt hàng nông sản tại các thị trường Mỹ, Canada, Mexico và Châu Âu - AgraFood – <http://www.agra-net.com>

- Alibaba - <http://www.alibaba.com>. Chọn mục “Buyers”, sau đó điền từ khoá cần tìm vào mục sản phẩm (ví dụ: “fishery”), chọn thị trường Mỹ.
- Hiệp hội Thủy sản Mỹ (NFI): www.nfi.com

2. 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 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.

3. Tiếp cận đối tác

Cách tốt nhất để gặp được các khách hàng tiềm năng là tại hội chợ thương mại chuyên ngành về thủy sản và hiệp hội chuyên ngành thủy sản.

Tại Mỹ, có hai hội chợ thủy sản lớn nhất là:

- Hội chợ quốc tế về thủy sản tại Boston (International Boston Seafood Show): Đây là hội chợ lớn nhất Mỹ về thủy sản đông lạnh và chế biến và thiết bị ngành thủy sản. Hội chợ này được tổ chức hàng năm vào tháng 3. Khoảng 750 công ty chế biến, xuất nhập khẩu, phân phối, và các siêu thị ở Mỹ và các nước trưng bày. Thông tin về hội chợ này có trên trang web: www.bostonseafood.com
- Hội chợ quốc tế về thủy sản tại Bờ Tây (The International West Coast Seafood): Được tổ chức tại Long Beach, Los Angeles hàng năm vào tháng 11. Hàng trưng bày gồm thủy sản đông lạnh và chế biến, và thiết bị ngành thủy sản. Khoảng 300 công ty chế biến, xuất nhập khẩu, phân phối và các siêu thị ở Mỹ và các nước tham gia trưng bày tại hội chợ này. Thông tin đầy đủ về hội chợ này có trên trang web: <http://www.westcoastseafood.com>

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

Khi lựa chọn đối tác, bạn cần tìm hiểu các thông tin như:

- Loại sản phẩm mà họ bán chủ yếu?
- Nhóm đối tượng mà họ bán sản phẩm?
- Những người mà họ sẽ bán lại sản phẩm nhập khẩu từ nhà sản xuất là ai? (các nhà bán lẻ lớn hay nhỏ? các cửa hàng bách hóa lớn hay là nhóm mua?...)

Bạn có thể tìm thấy thông tin về các đối tác của mình thông qua website của họ.

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. Kế 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.

Một vài lời khuyên

Ngoài ra, bạn phải tin chắc rằng có thể đáp ứng được nhu cầu của thị trường và của khách hàng. Động lực cho nhà mua hàng tại Mỹ là chất lượng sản phẩm ổn định, đạt các tiêu chuẩn chất lượng: HACCP và chứng nhận ISO và chứng nhận an toàn vệ sinh thực phẩm.

Xin vui lòng tham khảo thêm phần yêu cầu về tiếp cận thị trường cho sản phẩm này. Ngoài ra, bạn có thể xem thêm hồ sơ nhà nhập khẩu để có biết thêm thông tin.

Danh sách một số công ty nhập khẩu phi lê cá đông lạnh tại Hoa Kỳ:

❖ True World Foods Phonenix LLC

Địa chỉ: 835 West 22nd Street, #107

Tempe, Arizona 85282

Điện thoại: 480.377.8783

Fax: 480.377.9379

Email: info@trueworldfoods.com

❖ International Marine Product, Inc.

Địa chỉ: 500 East 7th St. Los Angeles CA 90014

Điện thoại: (213) 893-6123

Fax: (213) 680-0190

Email: info@intmarine.com

❖ Feoga Quality Fish & Meat

Địa chỉ: P. O . Box Kf 1944

Koforidua E/R, Ghana W/A

Điện thoại: (1)-859-648-0798

Fax: 866-561-2371

Email: customerservice@feoga.com

❖ Pescanova USA

Địa chỉ: 1430 South Dixie Hwy, Suite 303

Coral Gables, FL 33146

Điện thoại: 305.663.4380

Fax: 305.443.2894

Email: info@pescanovausa.com