6 نکته در تجارت خارجی

این نکته های ساده به شما کمک می کند تا همه چیز را در معاملات خارجی خود، تحت کنترل داشته باشید.

امروزه تکنولوژی باعث شده است جهان بیش از پیش به هم متصل شده باشد. اکنون ما می توانیم آسان تر از قبل مسافرت کنیم و خدمات و محصولات خود را در سطح جهان عرضه کنیم.

اگر در کشور آمریکا صاحب تجارتی باشید، ممکن است به توسعه کسب و کار خود فراتر از مرزهای آمریکا اندیشیده باشید، راه های مختلفی برای مشارکت در بازار بین المللی وجود دارد.

1- زودتر شروع کنید

ممکن است به علت رشد سریع تجارت بین الملل، ورود یکباره به آن وسوسه انگیز باشد. اما شروع آهسته و آرام رمز موفقیت در این بازار است. درباره خط مشی خود به دقت فکر کنید. آلن آدامسون، مدیر بازاریابی شرکت لاندور و نویسنده کتاب «تجارت آسان» به همه دارندگان کسب وکار برای توسعه تجارت شان توصیه می کند « از ابتدا جهانی بیندیشید».

هرچه زودتر تجارت خارجی خود را شروع کنید، سریع تر و بهتر می¬توانید شاخص ها و بازارهای تجاری را پایش کنید. همچنین این امتیاز را خواهید داشت که از دانستن فرصت ها و بایدها و نبایدها بهره بگیرید و می¬توانید روش های تجاری بهتری را برای تطبیق با بازارهای بین المللی انتخاب کنید.

2- قبل از شروع تحقیق کنید

تحقیق مهم ترین بخش هر تصمیم گیری مهمی است. صاحبان کسب وکار باید قبل از هر سرمایه گذاری، بازاری که می خواهند وارد آن شوند را به دقت بشناسند. ممکن است قسمتی از این تحقیق بازدید از کشور مقصد برای ایده گرفتن درباره آداب و رسوم و نحوه مدیریت این تجارت باشد. هرچه یک سرمایه گذار با بازار مقصد آشناتر باشد، احتمال موفقیت او در آن بازار بیشتر است.

یک تاجر باید شرکت های تجاری موفق در بازار مقصد را بشناسند و به نحوه عملکرد آنها واقف باشد. از طرف دیگر، به همین میزان شناخت شرکت های تجاری شکست خورده در این بازار برای اجتناب از تکرار اشتباهات آنها هم، حائز اهمیت است.

مطلب مرتبط: حال و روز این روزهای تجارت الکترونیکی ایرانی

تحقیق باید شامل مطالعه رقابت شرکت های تجاری باشد. با رقابتی تر شدن هر روزه تجارت جهانی، سرمایه گذاری خارجی به معنی رقابت با شرکت های داخلی و خارجی است. این رقابت را به دقت رصد کنید و مطمئن شوید می¬توانید محصولی بهتر و متفاوت از سایرین ارائه دهید.

اداره وب سایت های تجاری آمریکا اطلاعاتی درباره کشورهای مختلف و پتانسیل های سرمایه گذاری در آنها ارائه می¬دهد که شروع مناسبی برای سرمایه گذاری خارجی است.

3- کسی را که با تجارت خارجی آشنایی دارد به خدمت بگیرید

هرچند یک تاجر می تواند درباره بازارهای خارجی تحقیق کند، اما هرگز به خوبی یک شخص محلی بازار کشوری دیگر را نمی شناسد . کسب و کارهای بین المللی باید از حمایت های حقوقی و منابع محلی به عنوان راهنماهایی در بازارهای جدید بهره بگیرند.

ورود به بازاری خارجی یا افتتاح شعبه ای بین المللی همانند بازدید از کشوری دیگر برای اولین بار است. توریست ها اغلب هنگام بازدید از کشوری خارجی از تورهای مسافرتی و یا راهنماهای محلی کمک می گیرند. یک تجارت هم به همین نوع راهنمایی ها، برای درک بازارهای خارجی و آداب و رسوم و سنت های مردم آن کشور نیاز دارد.

سفارتخانه ها یا کنسولگری های آمریکا در دیگر کشورها امکان معرفی و تماس با این افراد خبره را برای صاحبان کسب وکار فراهم می آورند. از وجود شخصی با ارتباطات گسترده با صنایع مختلف، در تجارت خود مطمئن شوید و از به کارگیری و پرداخت حقوق به این اشخاص واهمه ای نداشته باشید.

4- به سنت ها و آداب و رسوم احترام بگذارید

وقتی که درصدد راه انداختن کسب و کاری جدید در کشوری دیگر هستید، احترام به سنت ها و آداب و رسوم کشور مقصد، امری مهم است. با شناخت مردم آن کشور، راحت تر می توانید اعتماد آنها را جلب کنید. هنگام روبه رو شدن با فرهنگ های دیگر، از خوردن غذاهای محلی گرفته تا دیدن شهرها و اماکن فرهنگی، فهم آداب و رسوم آن مردم و طرز تفکر آنها، امر مهمی است.

در مورد فرهنگ تغذیه سایر کشورها، اطلاع از محدودیت های غذایی و اعتقادات مذهبی پیش از سفر به آن کشورها لازم و ضروری است. برای مثال، در کشور هند گاوها مقدس هستند و خوردن گوشت گاو بی احترامی به ارزش های مردم هند محسوب م شود. قبل از ورود به هر کشوری باید از فرهنگ و اعتقادات و آداب و رسوم مردم آن کشور اطلاع داشته باشید.

مطالعه کتاب های راهنما در مورد فرهنگ های بومی از قبیل لباس های محلی، نحوه خوشامد گویی و میهمان نوازی مردم یک کشور، می تواند به شما برای جلوگیری از هرگونه پیش آمد ناخوشایندی که ناشی از ندانستن فرهنگ محلی آن کشور است، کمک کند.

5- برنامه سفر خود را با دقت تنظیم کنید

وقتی که یک تجارت خارجی را شروع می کنید، اکثرا سفرهای زیادی انجام می دهید. احتمالا باید به سفرهای طولانی بروید، پس در مورد مدیریت زمان در خلال سفرهای طولانی و نحوه چینش برنامه ها اطلاع حاصل کنید.

اگر هنوز به سفرهای طولانی عادت نکرده اید، پروازهای طولانی ممکن است در ابتدا دشوار به نظر برسد، همیشه سعی کنید وقت شناس باشید و به اطلاعیه های خطوط هوایی توجه کنید.

مسافرانی که اغلب با خط هوایی مشخصی پروازهای خود را انجام می دهند، از امتیازات ویژه ای برخوردار هستند. سعی کنید برای پروازهای پرتعداد خود خطوط هوایی ارزانتری را پیدا کنید.

6- تماس خود را حفظ کنید

همان طور که در بندهای قبلی گفتیم، شما مسافر فصلی خطوط هوایی خواهید بود. بنابراین، بهره بردن از تکنولوژی روز و در ارتباط بودن با همکاران داخل و خارج و اعضای خانواده ضرورتی اجتناب ناپذیر است. از برنامه های ارتباطی مرسوم مثل اسکایپ، هنگ اوت گوگل برای ارتباط تصویری که تأثیری فراتر از تلفن یا ایمیلی خشک و خالی دارد، استفاده کنید.

7- تجارت خارجی خود را بهبود بدهید

درحالی که شروع تجارت در کشوری دیگر ممکن است ابتدا چالش برانگیز به نظر برسد، با تحقیق و بهره گیری از موارد شش گانه بالا، سرمایه گذاری خارجی از آنچه که فکر می کنید راحت تر است. تکنولوژی باعث شده تجارت خارجی امروزه بیش از هر زمان دیگری جذاب به نظر برسد و به همین دلیل بسیاری از کسب و کارهای بین المللی از تکنولوژی بهره می گیرند.

اقدامات ساده این مقاله به شما کمک می کند تا راحت تر کسب و کار خود را اداره کنید.