

Как торговать в Китае



Существуют ошибочные мнения, что продукция из Китая низкого качества. Этот факт имел место в прошлом. Современный Китай – это серьезный и деловой партнер на мировой торговой арене. Товары из Поднебесной отличаются высоким качеством и имеют только положительные характеристики.

Торговля с Китаем является прибыльным бизнесом. Чтобы лучше познать специфику такой деятельности, стоит начать с 5 основных правил (или с 5 шагов):

Шаг 1. Необходимо изучить модели предпринимательства на продукции из Китая

Есть некоторые проверенные варианты бизнеса, которые можно применять в самом начале коммерческой деятельности:

- Торговля в розницу;
- Дропшипинг. Метод, который позволяет начать свое дело практически с нуля. Суть этой модели банальна: взять финансы у

покупателя, а потом отдать заявку на товар поставщику, и тот его реализует покупателю;

- Работа онлайн;
- Продажи оптом;
- Совместные покупки.

Шаг 2. Нужно определить свои ресурсы

Финансовые возможности напрямую влияют на модель бизнеса. В случае, когда денег немного можно начинать с дропшипинга.

Если бюджет позволяет создать интернет - магазин, раскрутив его, можно моментально оказаться в бизнесе на ступень выше. Доходы здесь намного выше, но и объем работы больше.

Также бизнес можно начать, если создать сообщество, группу единомышленников или страницу в социальной сети. Гарантией успеха будет – умение общаться с клиентской базой, грамотное оформление и владение информацией.

Шаг 3. Обязательно надо изучить условия сделки

Условия по заказу обычно показаны на сайте, но на деле покупатель всегда сможет выбрать для себя наиболее лучшие варианты. Не всегда нужны сертификации, таможенное оформление и другие документы, особенно для маленьких партий товара.

Разобравшись во всех нюансах, легко можно сэкономить на бюджете.

Шаг 4. Покупать продукцию и проводить тестирование товара

Необходимо приобретать пробные образцы и партии. Продукция должна проходить тестирование в обязательном порядке.

Полученный товар необходимо проверить на эстетичность, функциональность и качество.

Неприменно надо отказаться от сделки, если характеристика продукта не устраивает. Честное имя и репутация бывает намного дороже прибыли. Предпринимательское дело будет успешно тогда, когда клиенты будут довольны качеством продукта.

Шаг 5. Всегда проверять делового партнера

При выборе посредника, нужно непременно ознакомиться с его документами. Чтобы оградить себя от мошенников, не помешает найти рекомендации и отзывы от людей, которые имели дело с данным человеком.

Китай – это страна, где обман и мошенничество везде и повсюду. При оформлении сделок и соглашений нужно быть очень осторожным. Не стоит сотрудничать с непроверенными и сомнительными партнерами.

При разговоре нужно уточнить санкции и штрафы в случае непредвиденных обстоятельств или неверной информации, а также при изменении установленных правил по контракту.