

如何从中国出口产品到英国---六大建议

产品名称	如何从中国出口产品到英国---六大建议
公司名称	深圳市励友通国际物流有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市坪山区坪山综合保税区兰竹西路12号裕灿工业园B3栋201-501楼 肖经理
联系电话	13713858995 13728628732

产品详情

对于中国中小企业来说，英国是一个充满商机的地方。中国是英国第三大进口来源国，占英国进口商品和服务的7%。自1999年以来，中国对英国的出口每年都在稳步上升，但近年来中英贸易有着大幅度增长。与其他国家相比，英国对产品有一系列严格的要求和规定。所以，如果你计划从中国出口货物到英国，对法律和标签要求有明确的了解是一个好主意。一般来说，包括中国在内的所有国家的出口都有三个初级阶段。从一次性登记到领取出口许可证，到办理出口单证，再到办理出口清关手续。但在你进一步行动之前，这里有六个从中国出口到英国的砖业建议。

1. 进行深入调研：在进入任何新市场之前，调研都是必不可少的，而英国与中国的距离较远，再加上其规模庞大、情况复杂，使其成为一个特别的挑战。英国人口众多，自然环境多样化，这是一个来自世界各地的人们定居的国家。毫无疑问，英国市场商业机会巨大，不容忽视，但与这个市场相关的风险也很高，这就是为什么英国质量市场调查是强制性。你可以遵循以下两种方法进行调研：
 - 自己调研
 - 雇佣砖业人士进行调研那些在向欧盟市场推出产品时，很少做前期调研的公司往往很快就会破产。不要像他们一样!如果市场前期调研做得好，将中国产品出口到英国可以给你的企业带来真正的竞争优势。
2. 确保你有经济经营者登记识别号码:当你向任何一个国家出口产品时，你就成了出口商。在您从中国向英国提供货物或服务之前，您需要确定您是否拥有出口权。贵公司的出口业务应该尽早进行登记。英国海关使用海关备案号作为进出口物品的记录手段。现在也是时候问问自己，企业名称、品牌口号以及商标是否适合英国？它们是否足够好，足以影响英国民众购买你们的产品，或为适应新市场而做出改变?当翻译成英语时，中文短语可能会有意想不到的含义，所以一定要修正它们。
3. 确定您想要出口的产品:进出口业务成功的关键是找到一种或几种能够成功的产品。选择在海外市场已经有强烈需求的产品，可以为您的业务带来成功。产品决定是在对国外市场进行研究之后做出的，为了得出正确的结论，你需要掌握你想要进入的市场的实际情况和资讯。可根据以下因素选择出口商品：
 - 目标市场
 - 目标区域的产品熟悉度
 - 产品趋势
 - 增长潜力
 - 贸易法规和限制
 - 竞争从中国出口时，先从一些低风险的产品开始，比如服装。这些产品被认为是安全地带，在大多数外国市场往往总是成功的。一旦你适应了这个行业，你可以继续升级其他看起来在英国市场有前景的产品。
4. 寻找可靠的买家：你所有的努力都取决于买家所产生的销售额。因此，为出口业务找到真正的买家或进口商是任何出口商的主要任务。寻找合适的外国合作伙伴有多种选择，以下是一些渠道：
 - (1) B2B电子商务网站B2B贸易平台是与来自世界各国的活跃进口商和买家取得联系的可靠的地方。许多在线贸易网站在全球范围内运作，以促进国际商业贸易发展。您可以从这些网站获益，轻松找到来自英国的真正进口商。全球顶尖的B2B网站包括：
 - Tradewheel.com
 - Alibaba
 - Global Sources
 - Amazon
 - (2) 贸易展会贸易展会是寻找全球买家的理想传统方式。这样的展会活动只有感兴趣的人参加，是建立国际联系的最佳场所

。世博会也是了解最新商业动态的重要渠道。(3) 定制化服务定制化服务包括由公司雇佣的销售人员协助寻找合适的买家。这些代理商的任务是为您找到可靠的外国买家名单，以支持出口业务。

5. 搜索税收: 另一件需要考虑的事情是出口关税。当从中国出口商品时，一定要搜索并确定以百分比计算的全部出口产品价值的税收。不同产品的税收和关税是不同的，你需要支付多少取决于出口的产品。此外，在与英国市场合作时，也需要韧性。如果你想处理好英国市场，你必须要有耐心。在专家建议的帮助下，你可以通过设定你的期望和预算来做准备。

6. 与进口商建立稳固的关系: 在与英国商人做生意时，与买方和进口商保持持久的业务关系是至关重要的。英国采购商更喜欢与可信赖的朋友做生意。所以，一旦你找到了对采购你的产品有兴趣的真正的英国买家或进口商，及时提供产品、保证质量，使客户满意。你也可以找一个在该地区受人尊敬的代理商，用他们的服务来推销你的产品。无论你做什么，一定要按时履行你的诺言，因为坏名声对你没有任何好处。