

外贸人开发东南亚市场的攻略指导

产品名称	外贸人开发东南亚市场的攻略指导
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

产品详情

据海关总署数据显示，2023年前三季度，中国与东盟贸易总值4.68万亿元，同比增长0.8%，占中国外贸总值的15.2%。东盟继续保持中国第一大贸易伙伴地位，在欧美市场难开拓的情况下，这个蓝海市场可要抓住了。今天给大家整理了外贸人开发东南亚市场的超全指南，希望对你们有所帮助！开发东南亚客户的渠道1、展会 到当地参展是最直接最有效的方式。东南亚的展会很多，各个国家都有比较知名的展会，大家可以根据自己的行业做选择。2、自建站+谷歌推广 最好用东南亚各国家的谷歌站点及本土搜索引擎，可以将产品关键词翻译成当地小语种、进行搜索，这样搜出来的就是各个国家的caigou商信息。3、B2B平台可选择东南亚的知名B2B平台去开发，效果可能会更好。选好B2B的同时，也要选择好产品关键词再发布产品，可以利用Google trend 和Google adwords选择搜索量大的、转化率高的词作为发布关键词。4、社交媒体平台东南亚国家的生意人使用领英的比例非常高，尤其是印度尼西亚、菲律宾、马来西亚、新加坡。5、电商平台 如果你的产品做零售的话，可以考虑Lazada/Shopee平台。6、当地代理商 如果你是工厂的话，可以把部分重点放在招代理商方面。找到比你更熟悉东南亚市场的人或企业来帮你卖产品、肯定会更容易。可以从曾合作过的caigou商中选择，也可以找熟悉的当地华人做代理，当然对代理商的要求一定要好好斟酌。主要贸易国开发攻略越南中国是越南的资本性产品（以机械设备为主）和中间产品的最大供应国。越南主要从中国进口机器、设备附件、计算机电子零件、纺织、皮鞋原料、电话和电子零件，以及运输车等。越南商业往来十分偏重个人交情，所以，要在越南做生意，可以与你的合作伙伴多进行感情投资，每逢节日可以多走动。而且必须亲自拜访对方多次，才能看到一点点即将进行决策的迹象，因此如果做决策所花的时间比预期的要长，也别失望。因为决策慢是他们的一个特点。经验老道的商人认为，如果去一趟越南有75%的行程能够按预定计划进行，就算很成功了。越南商人认为礼物能凸显送礼者的身份，通常以“大方而不失文化内涵”为准则。他们喜欢精致的礼物，红酒是首选，其他食品一般不作为礼物赠送。越南人爱贪小便宜，如果越南客商来拜访，会要求你安排住宿、交通、吃饭等等；经常都在谈好的价格的基础上附加很多额外的条件，能抠的尽量抠。泰国五金、机电产品占据泰国自中国进口总额的半壁江山。贱金属及制品、化工产品、塑料橡胶分居进口第二、第三和第四大类商品。与泰国人打交道要有佛性思维。另外他们是君主制国家，尊卑思想浓厚。（员工对老板是相当的尊敬，服从）泰国市场有放账的问题，账期不固定，长的有180天，但三个月是比较常见的（提示中国供应商，一般不是做得很大的客户都用即期信用证或T/T见提单复本，客户都接受），合作时间长了再议。泰国客户很愿意尝试新产品。所以有新产品出来他们都会一试，但是走得好的还是大众化的款式。大多数的泰国人不愿意与他们不了解的人进行商业来往。尤其是对于那些想要出售商品给他

们的外国人更是如此。一个较好的解决方法是采用贸易展览或是贸易代表团的形式来达到你的预期目标。否则的话，就要通过一个对双方都比较熟悉的高层的组织或个人的介绍和引见。如果上述方法都不成功的话，就要看看你是否在曼谷一家不参与对方竞争的公司任职。如果有的话，就请你的朋友代为引见。马来西亚电子电器产品是最重要的进口产品，其次是机器设备及配件，再次是化学化工产品。在农产品进口领域，谷类产品是最重要的进口产品，在矿物及矿物燃料进口领域，原油，精炼石化产品进口较多。马来语为国语，通用英语，华语使用较广泛。黄色、黑色都是不受欢迎的颜色，忌讳数字0、4、13。马来西亚人最禁忌的动物是马，所以在交谈的过程中尽量不要提及这个问题。他们也忌讳、忌食猪和狗，尤其是猪。在马来西亚人眼中，谈生意可不能一本正经、正襟危坐。而且谈判伊始就直接切入正题被认为是不礼貌的做法。一般会从无关痛痒的小话题开始，每一方都会说一些夸赞对方国家、国家领导人、天气及物产之类的话，然后才会间接地进入会谈的正题。在经过了初步的会谈之后，马来西亚商人会说道：“我要和我的合伙人再商议一下这件事情。”尽管他可能根本没有合伙人。如果谈判的那一方步步紧逼，反而可能会对马来西亚商人产生负面的影响，因为他们从不打算匆忙地做出决断。在马来西亚，如果你打算介绍产品或是项目给可能成为合作伙伴的买家，那么他就需要进行充分的准备，有充足的材料备份、充足的样品和详尽的计划草案。你的马来西亚顾客很可能希望留一份或是两份备份，以便把材料给他的合伙人看。斤斤计较在马来西亚是做不成生意的。新加坡“华裔之国”新加坡的华人主要是福建人、潮汕人、广府人、客家人，从事贸易业的多为福建籍华人。与海外华人进行贸易，采用方言洽谈，或者粤语、滇语等，有助于谈判的进行和成功。新加坡是一个文明的国家，讲究礼貌已成为他们的行动准则。在新加坡进行贸易谈判时，一定要注意礼貌，否则将破坏成交机会，例如在谈判时如果翘二郎腿，把鞋底朝向客户，会给新加坡商人留下很差的印象。商务活动一般穿白衬衫、着长裤、打领带。访问zhengfu办公厅仍应着西装、穿外套。当地工商界人士多讲英语，见面时要交换名片，名片可以用英文印刷。在会谈中尽可能不要吸烟。新加坡人做生意十分精明，一切业务计划、合同数据测算都很详细，对产品质量的要求也比较严格。另一方面，新加坡商人的信誉也非常良好，正规公司付款基本没问题。对于新加坡国内政治、宗教、民族问题，执政党的方针、政策，以及新加坡与邻国的关系问题，最好不要涉及。特别需要注意的是，新加坡人对“恭喜发财”这句祝颂词极其反感。他们认为，这句话带有教唆别人去发不义之财、损人利己的意思。菲律宾菲律宾商人英语水平良好，华商又多，是一个相对容易开拓的新兴市场。他们很多习惯跟美国人相似。菲商人很少使用信用证付款，除非在商品没有关税的情况下。由于菲律宾关税很高，特别是蔬菜、肉类加工品的关税税率很高，再加上菲律宾的外汇管理制度较松，可以自由汇入汇出外汇，菲律宾商人一般采用预付订金或预付部分货款等付款方式进行交易以逃避关税。为此，菲商在进口时，要求合作者同意使用D/P付款方式，或者货款的三分之一使用信用证，其余使用电汇方式付款。与菲律宾做生意时，一定要找信誉好、实力强的船运公司，以防不法货代或船代与不法商人勾结骗取货物，最好是找中国在菲律宾有办事处的船运公司如，中远和中海运公司。作为东盟自贸区成员国，菲律宾如期实现东盟自贸区零关税。跟菲律宾做生意，别忘了利用FORM E。印度尼西亚印度尼西亚人大多信教，还有一些人信奉基督教和天主教。不要谈论有关当地的政治、社会主义以及外援等话题。前往印尼洽谈商务的最佳时间是每年九月到次年六月，因为多数印尼商人在七八月外出避暑度假。印尼商人很强调行业互助精神，待人很有礼貌，不讲别人的坏话，但却较难成为知心朋友。一旦建立了推心置腹的交情，与之合作就比较容易，而且可靠。喜欢有人到家里访问，这是印尼商人的一个重要特点，所以家访是和印尼商人谈商务能得以顺利进行的一种有效手段。印度尼西亚人喜欢讨价还价。为了避免不希望的损失，在你出价的时候要留有特殊的余地。由于谈判常常进行几个月甚至几年，这样你的谈判对象就有足够的时间使你偏离最初的定价。明智的谈判者会事先预料到这些，并留有足够的讨价还价的筹码。“面子”问题，印度尼西亚是一个传统的，等级制度比较明显的爱面子的国家。这就意味着来自那些人人平等的，不拘礼节的国家的访问者在与当地进行交流的时候也许会遇到一些麻烦，所以，一定要避免公开争论、责备你的谈判对象。