

## 10 أسئلة يجب طرحها على نفسك قبل الاستيراد من أسواق

### الجملة في الصين

إذا كنت صاحب مشروع تجاري، لا بُدَّ أنْكَ حتمًا تعيد النظر في خياراتك الإداريّة عند تحديث خطة الأعمال السنويّة، وتبذل قصارى جهدك في البحث عن أفكار جديدة تساعدك على تعزيز عمك من خلال بيع منتجات جديدة، أو حتى بإعادة النظر في استراتيجية التسعير الخاصّة بك، وذلك بحثًا عن قدرة تنافسيّة أكبر.

لهذا السبب ربّما تجد الخيار الأنسب الاستيراد من أسواق الجملة في الصين. هذا لا يعني عدم وجود أيّة شكوك أو مخاوف بالتأكيد، ولهذا فقد أعدنا لك في هذا المقال قائمة بأهم الأسئلة التي يجب عليك طرحها على نفسك قبل اتخاذ القرار النهائي بالاستيراد من أسواق الجملة، لتتعرّف عليها معًا.

#### الفهرس

1. ما هي خصائص المنتج المراد استيراده؟
2. كم عدد المنتجات المراد استيرادها من أسواق الجملة المختارة؟
3. هل الأفضل التكلّف مع سعر المنتج أم تعديل سعر البيع استنادًا لأساس التكلفة؟
4. كيف أحعل منتحي متميزًا عن غدي من المنافسن؟
5. هل يحتاج منتحي إلى إضافة تعليمات إضافية، مثل دليل التعليمات؟
6. كم من الوقت يمكنني انتظار وصول المنتج؟
7. ما هو الوقت المثالي لبدء تطبيق استراتيجية التسويق للمنتج؟
8. هل لديك فريق عمل متخصص في مجال التجارة الدولية؟
9. كيف سأحد المورد المناسب؟
10. هل لديك قائمة احتياطية بالحلول البديلة والخطط الطارئة؟

## 1. ما هي خصائص المنتج المراد استيراده؟

رُبما تعتقد أنّ إجابة السؤال سهلة وواضحة، ولكن يجب أن تحذر، فخصائص المنتج وصفاته يجب تحديدها بعناية تامّة. عند اتخاذ قرار نهائي بشأن المنتجات التي تريد استيرادها من أسواق الجملة في الصين، يجب عليك إعداد مستند لتحديد خصائص المنتج بدقة كاملة، وتحديد الحجم، واللون، والوزن، والشعار، وطريقة التغليف.

بالإضافة إلى ذلك، يجب عليك توضيح جميع هذه التفاصيل قبل البدء بتصنيع المنتج، تجنبًا لأية انتكاسات محتملة، حيث إنّ إجراء التغييرات أثناء عملية التصنيع ليست فكرة جيدة أبدًا، وقد تؤثر سلبيًا على النتائج النهائية المتوقعة.

## 2. كم عدد المنتجات المراد استيرادها من أسواق الجملة المختارة؟

تعتمد إجابة هذا السؤال على ما إذا كان المنتج جديدًا أم لا، وإذا كان مدرجًا في كتالوج الشركة الخاص من قبل.

إذا كان المنتج معروف ومحدّد مسبقًا، فإنّ بيانات البيع ستساعدنا في توقع الأعداد المطلوبة من المنتجات. أمّا إذا كان المنتج جديدًا، سيكون من الأفضل إنشاء خطة تسويقية وتجارية محكمة لتقدير العدد المطلوب للمنتجات بأكبر درجة من الدقة.

رغم أنّ وجود كميات إضافية احتياطية في المستودعات من المنتج، خوفًا من نفاد المخزون، ولكن يجب أن نتذكّر أنّ معدل الدوران المنخفض غالبًا ما يؤدي إلى نتائج عكسية سلبية.

### 3. هل الأفضل التكيّف مع سعر المنتج أم تعديل سعر البيع استنادًا لأساس التكلفة؟

إجابة هذا السؤال معقدة نوعًا ما، حيث تعتمد إجابته على إجابات أسئلة أخرى، مثل السؤال السابق "عدد المنتجات"، واستراتيجية التسعير التي تخطط لاعتمادها. كُلمًا زادت كمية المنتجات المستوردة انخفض سعر الوحدة؛ ولكن ليست كل الشركات مستعدة للاستثمارات الضخمة دون إجراء اختبار أولي لمنتج ما، وتحديد مدى قبوله والإقبال عليه في السوق.

### 4. كيف أجعل منتجي متميزًا عن غيري من المنافسين؟

في الحقيقة، حتى تعرف إجابة هذا السؤال سيكون لزامًا عليك أولًا أن تؤمن بأنّ شراء المنتجات من أسواق الجملة في الصين لا يعني أنّك لن تكون قادرًا على المنافسة، أو تقديم منتجات مخصصة ذات طابع شخصي.

غالبًا ما تخشى الشركات الاستيراد من أسواق الجملة في الصين خوفًا من عدم قدرتها على تمييز منتجاتها عن الشركات الأخرى في القطاع.

يمكنك أن تميّز منتجاتك من خلال تحديد تفاصيل خصائص المنتج المراد استيراده من أسواق الجملة، فضلًا عن أنّ نجاح المنتج والإقبال عليه يعتمد على استراتيجية التسويق الممتازة، والتي تضيف قيمة إضافية للعلامة التجارية.

### 5. هل يحتاج منتجي إلى إضافة تعليمات إضافية، مثل دليل التعليمات؟

يجب أن تعرّف المستخدم بخصائص المنتج، بالإضافة إلى ذكر أيّة معلومات إضافية مهمة حول المنتج، مثل: طريقة التعليمات، أو تحذيرات الاستخدام، وغير ذلك.

يمكنك أن تطلب ترجمة هذه التعليمات من الصينية للغة العربيّة، أو الاستعانة بمترجم محترف.

## 6. كم من الوقت يمكنني انتظار وصول المنتج؟

استيراد المنتجات من أسواق الجملة في الصين يعني التمتع بمميزات عديدة، ولكن السرعة في الحصول على المنتج ليست من ضمنها، ويجب أن تضع هذا الأمر في الحسبان تجنبًا للوقوع في مشكلة نفاد مخزون المنتجات.

من المهم أيضًا معرفة الوقت التقديري لوصول شحنات المنتجات، ولا تنسَ أنك قد تواجه مشاكل أخرى تسبب تأخر وصول المنتجات، مثل الجمارك، أو مشاكل في معايير جودة المنتجات. يجب أن تكون مستعدًا لأي طارئ.

## 7. ما هو الوقت المثالي لبدء تطبيق استراتيجية التسويق للمنتج؟

عليك أن تدرك جيدًا أنّ وقت انتظار الطلب يلعب دورًا مهمًا في عملية التخطيط الاستراتيجي للحملات التسويقية. لا ينبغي بدء عملية التسويق مبكرًا وقبل وصول المنتج بوقت طويل، فقد ينسى المستهلك المنتج، ولن يطلبه عند وصوله، وربما يحصل عليه من مكان آخر.

## 8. هل لديك فريق عمل متخصص في مجال التجارة الدولية؟

عليك أن تحدّد الموظفين المسؤولين عن متابعة عمليات الشراء الخارجية، ومعرفة الموظف الذي سيتولى إدارة المشتريات من أسواق الجملة.

من المهم أن يمتلك هذا الموظف خبرة معينة في المجال ومستوى عاليًا من التخصص في مجال إدارة الأعمال على المستوى الدولي، ومع الصين تحديدًا. في حال لم يكن هذا الموظف موجودًا، سيكون من الأفضل الاستعانة بمساعدة خارجية من مصادر مساندة متخصصة.

## 9. كيف سأجد المورد المناسب؟

يُعدُّ اختيار الموردين من أكثر المشاكل شيوعًا عند اتخاذ قرار الاستيراد من أسواق الجملة في الصين، حيث إنَّ هذا القرار يؤدي إمَّا إلى نجاح مشروعك نجاحًا باهرًا، أو حدوث عدَّة مشاكل متتالية تجعل عملية الاستيراد كلها عملية معقدة. عدم المعرفة الجيدة بأسواق الجملة في الصين قد يؤدي إلى فشل أبحاث السوق، والتي توفِّر معلومات حول القدرة التنافسية للمُورِّد المختار. عندما تختار المورد أو الشركة المصنعة الخطأ، ستحدث العديد من المشاكل للأسف.

## 10. هل لديك قائمة احتياطية بالحلول البديلة والخطط الطارئة؟

إنَّ تجهيز قائمة احتياطية للحلول البديلة والخطط الطارئة تلعب دورًا مهمًا في نجاح عملية الاستيراد، والتي في حال عدم وجودها قد تمر الشركة المستوردة بانتكاسة كبيرة وتعرض لخسائر كبيرة. معرفة مراحل عمليات الشراء الدولية جيدًا تتيح لك توقع المشكلات المحتملة والتخطيط لحلها مسبقًا.

أخيرًا... هناك بالطبع العديد من العوامل الواجب مراعاتها عند الاستيراد من أسواق الجملة في الصين، ويجب على الشركات الاستعداد بكامل جهوزيتها للتعامل مع تجربة الشراء بأفضل شكل ممكن.

[10 questions to ask yourself before importing](#)