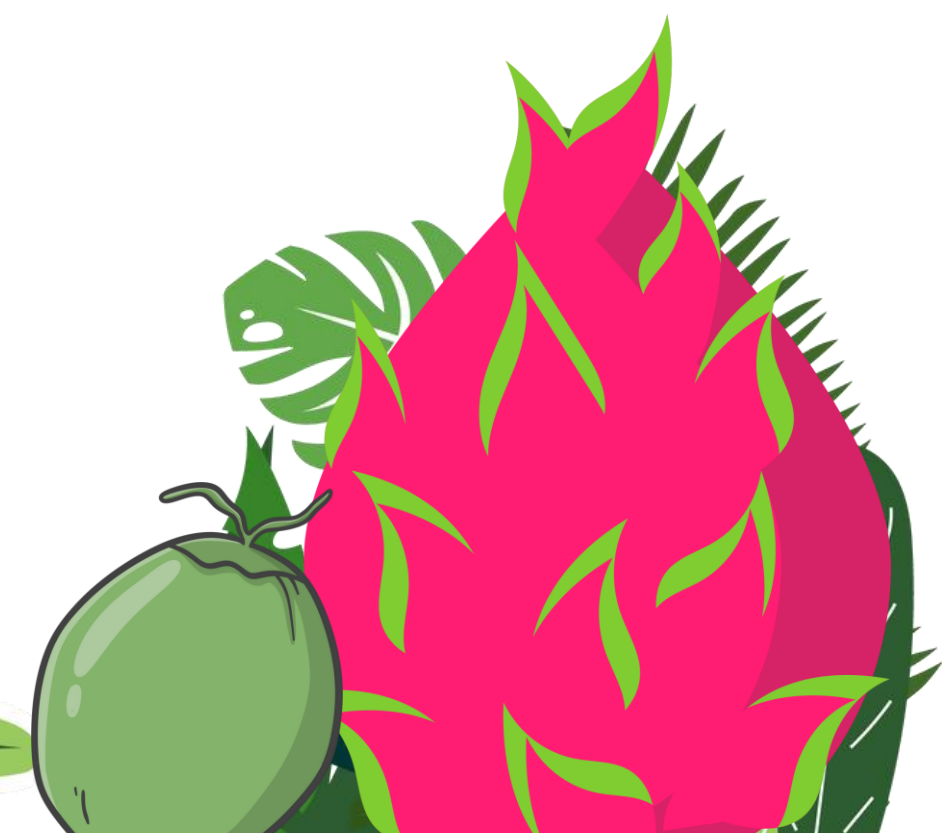
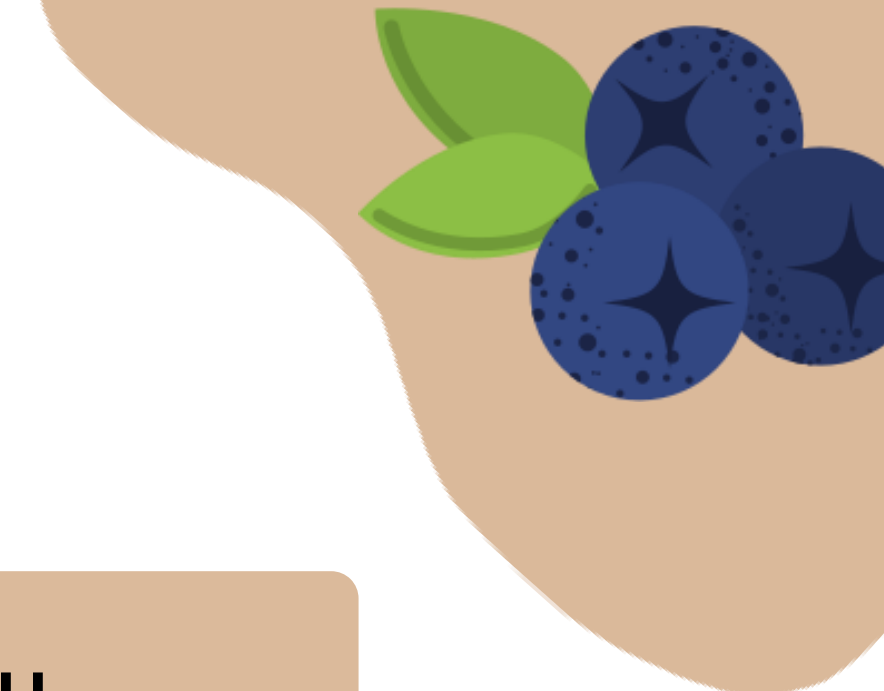


CHIA SẺ KINH NGHIỆM NHỮNG LƯU Ý QUAN TRỌNG TRONG BÁN CHUỐI XUẤT KHẨU (KHÁCH TRADING, NỘI ĐỊA)

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỆT TOÀN

NVKD: Phạm Ngọc Phúc





NỘI DUNG

TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG NHẬP KHẨU CHUỐI CAVENDISH HIỆN NAY

Điểm sơ qua các thị trường nhập khẩu chuối lớn hiện nay trên thế giới và những yêu cầu về chuối khi xuất khẩu của từng thị trường.

NHỮNG LƯU Ý QUAN TRỌNG TRONG BÁN CHUỐI XUẤT KHẨU (KHÁCH TRADING, NỘI ĐỊA)

Những kinh nghiệm bán chuối cho khách trading, nội địa.
Một số case study trong quá trình bán chuối.

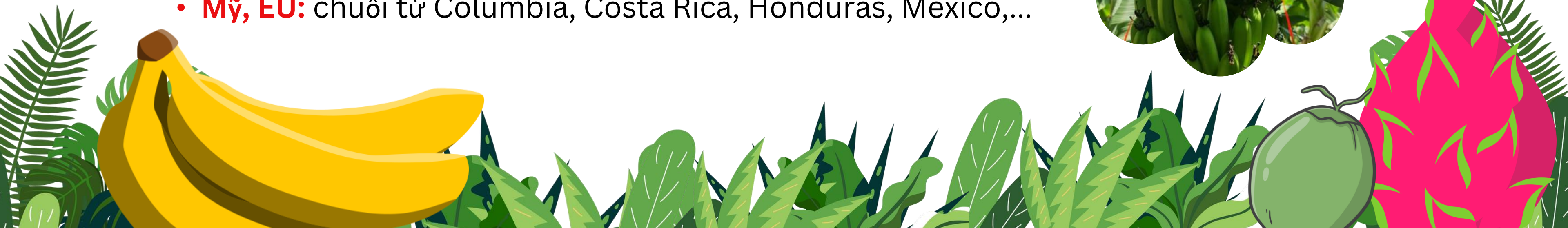




TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG NHẬP KHẨU CHUỐI CAVENDISH HIỆN NAY

Các thị trường nhập khẩu chuối lớn:

- **Trung Quốc:** chuối từ Philippines, Việt Nam, chuối tự trồng của Trung Quốc.
- **Các nước khu vực Trung Đông:** chuối từ Ecuador là chủ yếu.
- **Hàn Quốc, Nhật Bản:** chuối từ Philippines, Việt Nam.
- **Nga:** chuối từ Ecuador, Trung Quốc, Việt Nam.
- **Mỹ, EU:** chuối từ Columbia, Costa Rica, Honduras, Mexico,...





TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG NHẬP KHẨU CHUỐI CAVENDISH HIỆN NAY

Yêu cầu của từng thị trường:

THỊ TRƯỜNG	QUY CÁCH	THÙNG	CHẤT LƯỢNG	YÊU CẦU ĐẶC BIỆT
Trung Quốc	- 4/5/6 nải/thùng - 8/CL nải/thùng	9/13 kg/thùng	Loại A, B	Mã vùng trồng, mã đóng gói
Trung Đông	4/5/6 nải/thùng	13/13,5/14 kg/thùng	Loại A	Không yêu cầu gì
Nhật Bản, Hàn Quốc	- 4/5/6/8 nải/thùng - CL nải/thùng (siêu thị)	9/11/13 kg/thùng (đa dạng)	Loại A	Dư lượng thuốc bảo vệ thực vật, mã vùng trồng, mã đóng gói
Nga	4/5/6 nải/thùng	14/15/18 kg/thùng	Loại A	Dư lượng thuốc bảo vệ thực vật



TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG NHẬP KHẨU CHUỐI CAVENDISH HIỆN NAY

Yêu cầu của từng thị trường Trung Đông khi đóng hàng:

Vì thời gian vận chuyển hàng qua Trung Đông sẽ mất nhiều ngày 28-30 ngày, do đó khi đóng hàng thường sẽ yêu cầu thêm gói hút Ethylen vào trong thùng đóng chuối để làm chậm quá trình chín hư của chuối, gây hư hỏng chuối.

Gói hút Ethylen (5g):

1 kg ~ 200 gói 5g. Đơn giá 60.000đ/kg

1 cont cần 8 kg ~ 1 gói/thùng





NHỮNG LƯU Ý QUAN TRỌNG TRONG BÁN CHUỐI XUẤT KHẨU (KHÁCH TRADING, NỘI ĐỊA)

Các bước cơ bản khi trao đổi với khách hàng:

B1: Báo tình hình chuối, vườn xưởng của công ty tại thời điểm hiện tại cho khách biết.

B2: Lấy thông tin về yêu cầu của khách để báo giá.

B3: Báo giá. → Nên giải thích chi tiết báo giá và những chi phí phát sinh có thể xảy ra.

B4: Trao đổi thêm với khách về những vấn đề về đặc điểm chuối từng khu vực, chia sẻ thêm về những khách đã mua chuối của công ty,... để khai thác thêm thông tin từ khách.

B5: Hẹn gặp khác để gặp mặt và hẹn khách về vườn để xem chuối, vườn xưởng.





NHỮNG LƯU Ý QUAN TRỌNG TRONG BÁN CHUỐI XUẤT KHẨU (KHÁCH TRADING, NỘI ĐỊA)

Những thông tin cơ bản để báo giá chuối cho khách:

1. **Thị trường nhập khẩu:** Trung Quốc, Trung Đông,...

2. **Quy cách hàng hóa yêu cầu:**

- Hàng loại A, B...
- Thùng 13kg hoặc thùng 14kg, thùng khách hoặc thùng công ty...
- Size 4/5/6 nải/thùng, tỉ lệ hàng hóa...

1. **Giá EXW, FOB, CIF...**





NHỮNG LƯU Ý QUAN TRỌNG TRONG BÁN CHUỐI XUẤT KHẨU (KHÁCH TRADING, NỘI ĐỊA)

Chi tiết giá chuối:

CÁC CHI PHÍ LIÊN QUAN ĐẾN HÀNG CHUỐI	BÌNH DƯƠNG	ĐỒNG NAI	
1. Chuối (cập nhật theo tuần, cao điểm sẽ 4-5 ngày)	: 5.500đ/kg	: 4.300đ/kg	THAY ĐỔI
2. Gia công cắt, rửa, đóng gói (nếu quy cách khác sẽ thêm tiền gia công)			
3. Bao ni long, dây thun buộc	: 3.100đ/kg	: 3.100đ/kg	CÓ ĐỊNH
4. Xốp lót			
5. Tiền bốc xếp lên cont			
6. Thùng, tem thùng, tem trái (nếu khách yêu cầu VT làm thùng khác thì báo lại giá)	: 1.400đ/kg	: 1.400đ/kg	THAY ĐỔI
TỔNG (GIÁ NET)	10.000đ/kg	8.800đ/kg	

Giá in thùng: 18.600đ/thùng (chưa VAT). MOQ: 3000 thùng.

Giá bảng kẽm: 6-8 triệu/bản kẽm. In đủ 20 cont sẽ hoàn lại tiền này.



NHỮNG LƯU Ý QUAN TRỌNG TRONG BÁN CHUỐI XUẤT KHẨU (KHÁCH TRADING, NỘI ĐỊA)

Một số câu hỏi điển hình khách hàng thường hỏi:

- Chuối VT xuất được những thị trường nào? Bên anh mua vườn của bên em thôi có được không?
- Chuối đi Trung Quốc có yêu cầu gì? Em bán chuối cho bên anh rồi bên anh xuất đi Trung Quốc được không?
- Vườn xưởng bên em ở đâu? Chuối Đồng Nai khác gì chuối Bình Dương?
- Sản lượng bên em bao nhiêu cont/tháng?
- Anh/chị giới thiệu khách cho bên em thì bên em chia hoa hồng như thế nào? Khách của anh/chị liên hệ trực tiếp với bên em thì bên em làm sao?





NHỮNG LƯU Ý QUAN TRỌNG TRONG BÁN CHUỖI XUẤT KHẨU (KHÁCH TRADING, NỘI ĐỊA)

Một số hình ảnh về đơn hàng của công ty:

LƯU Ý: KHÔNG ĐƯỢC DÙNG HÌNH THÙNG CỦA KHÁCH VỚI MỤC ĐÍCH QUẢNG CÁO BÁN HÀNG.





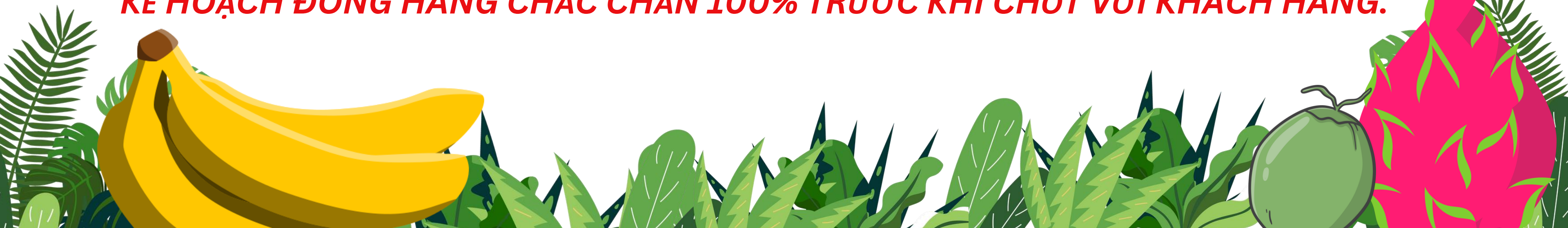
NHỮNG LƯU Ý QUAN TRỌNG TRONG BÁN CHUỐI XUẤT KHẨU (KHÁCH TRADING, NỘI ĐỊA)

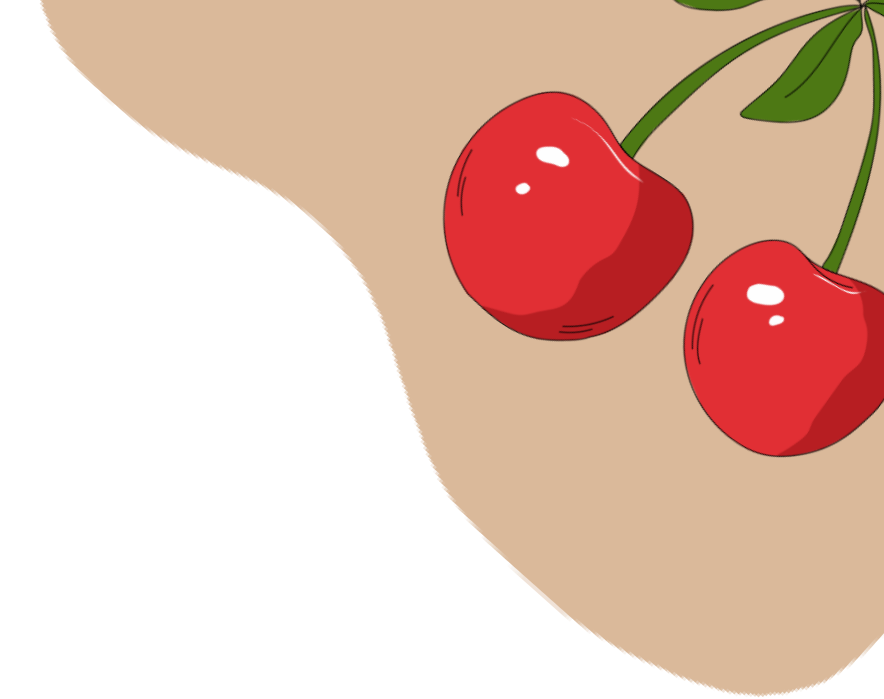
Những thông tin cần lưu ý khi chốt đơn hàng với khách:

1. Giá cả: chốt với khách bao nhiêu, Valid trong bao lâu.
2. Quy cách: đóng hàng size gì, loại hàng, thùng, tỉ lệ hàng....
3. Thời gian đóng hàng: ngày giờ, đóng hàng trong bao lâu...
4. Thanh toán tiền.



***LƯU Ý: LUÔN PHẢI CHECK LẠI VỚI SẾP TOÀN TÌNH HÌNH SẢN LƯỢNG VƯỜN CHUỐI,
KẾ HOẠCH ĐÓNG HÀNG CHẮC CHẮN 100% TRƯỚC KHI CHỐT VỚI KHÁCH HÀNG.***





**CẢM ƠN MỌI NGƯỜI
ĐÃ LẮNG NGHE!**

