

خطوات التصدير

عن طريق الإجابة على هذه الأسئلة، يمكن تحديد الموارد المتاحة واللازمة لدخول أسواق جديدة:

التحضير

- ✓ حدد الهدف من التصدير.
- ✓ ما هي التوقعات المحتملة لعملية التصدير (نجاح أكيد أو اختبار السوق من خلال تصدير كمية صغيرة)؟
- ✓ ما الجهود الواجب بذلها من قبل المصدر أو الشركة المصدرة؟
- ✓ ما هي المبالغ الواجب تخصيصها من أجل عملية التصدير وما هو العائد المالي المتوقع من هذا الاستثمار؟
- ✓ تحديد الأشخاص الذين سيتابعون عملية التصدير.
- ✓ تحديد تاريخ بدء عملية التصدير والمدة الزمنية لها.
- ✓ ما هي البلدان التي سيتم التصدير إليها؟
- ✓ هل توجد شركات منافسة ترغب بتصدير نفس المنتج؟
- ✓ ما هي توقعات المبيعات بالنسبة للمنتج المصدر؟
- ✓ ما هي طرق التوزيع المزمع استخدامها؟
- ✓ ما هي الخبرات التي تم اكتسابها من عمليات التصدير السابقة؟
- ✓ ما هي قدرة الشركة من الناحية الإنتاجية للالتزام بمواعيد التسليم والجودة المطلوبة والسعر المقبول؟

الدخول إلى سوق التصدير

- ✓ ما شكل السوق المستهدف وما هي هيكلته؟
- ✓ ما هي نسب النمو المتوقعة في الطلب على المنتج؟
- ✓ ما المواصفات الفنية والقياسية المطلوبة للمنتج في السوق المستهدف؟
- ✓ ما الحجم الكامل للسوق والمنافسة (المحلية والخارجية)؟
- ✓ من هي الفئة المستهدفة وما مواصفاتها (سلوك الزبائن ورغباتهم)؟
- ✓ ما هي أنجح الطرق لتوزيع المنتج؟
- ✓ من هم المنافسون والطرق الممكنة لزيادة القدرة التنافسية للمنتج؟
- ✓ ما هي أخلاقيات الأعمال في السوق المستهدفة؟
- ✓ ما هي الحالة السياسية و الاقتصادية في السوق المستهدفة؟
- ✓ ما هي القيود المحلية على الاستيراد والنظام الضريبي النافذ؟

الإمكانيات المطلوبة

- ✓ هل تمت عملية البحث والتطوير على المنتج ليناسب متطلبات السوق المستهدف؟
- ✓ هل تستطيع شركتك توفير حجم الإنتاج المطلوب؟
- ✓ هل تم دراسة السوق المستهدف من قبل جهة متخصصة (بهدف تعميق الدراسة الأولية)؟
- ✓ هل تم وضع خطة تسويق تناسب السوق المستهدف؟
- ✓ هل تم تحديد طريقة التعبئة والتغليف؟
- ✓ هل تم التخطيط المالي للآتي:
- البحث الأولي عن أسواق التصدير.
- دراسة وتطوير المنتجات القائمة لجعلها مناسبة للتصدير.
- تعزيز أنظمة الإنتاج بحيث تكون قادرة على تصنيع المنتجات المطلوبة.
- إنتاج نماذج أو عينات لإرسالها إلى الزبائن المحتملين.
- تكاليف إيجاد قنوات لشبكة المبيعات والتوزيع في سوق التصدير.
- توفير نوع من الحماية نتيجة تذبذب في أسعار صرف العملات الأجنبية.
- زيادة المصاريف الناتجة عن استخدام وسائل الاتصال للمحافظة على صلات جيدة بالأسواق الخارجية.
- حماية الملكية الفكرية والأشكال الأخرى من الحماية ضد التقليد
- ✓ هل تم تحديد أسلوب النقل؟
- ✓ هل تم دراسة القيود السياسية أو الجمركية؟

المتابعة

- ✓ كيف سيتم البحث عن مستوردين وموزعين جدد؟
- ✓ كيف سيتم دراسة الشكاوى الواردة وتنفيذ الحلول المناسبة؟
- ✓ كيف سيتم البحث الدائم عن السوق المستهدف والأسواق الجديدة؟
- ✓ كيف سيتم التوسع في الأسواق الحالية؟
- ✓ كيف سيتم إنتاج سلع وخدمات جديدة وذلك لتعزيز المنافسة؟

Funded by



Through the USAID-funded SABEQ Program

Salem Center, Sequleyah Street, Al Rabieh
PO Box 940503 Amman 11194 Jordan
T: (962) 6 550 3050
F: (962) 6 550 3069
E: info@sabeq-jordan.org
www.sabeq-jordan.org

