



تایق مشترک بازرگانی ایران و یونان
شریک تجار شما در یونان

۰۹۹۲۸۹۶۰۲۲۶



۰۲۱-۶۶۹۰۹۵۱۲



info@igccim.com



روند صادرات محصول به یونان

بخش دوم: آمادگی محصول برای صادرات

منبع: سازمان توسعه تجارت و سرمایه گذاری یونان



در بسیاری از موارد، برای صادرات یک محصول باید تغییراتی در آن اعمال شود. روش‌ها و تکنیک‌های بررسی اینکه آیا یک محصول برای صادرات مناسب است یا خیر بسیار متعدد است. از روش‌های ابتدایی، سریع و ارزان تا مواردی که نیاز به فرآیندهای پیچیده، بسیار پرهزینه و زمان‌بر دارند.



انتخاب تکنیک و مدت زمان تحقیقی که باید انجام شود بر عهده خود صادرکنندگان است که با همکاری نماینده مربوطه یا رئیس بخش توزیع محصول صورت می گیرد.



یک برنامه تحقیقاتی برای صادرات محصول شامل
موارد زیر است:

۱. مطالعه و ثبت محصولات رقابتی

جنبه های فنی: مواد اولیه، فرم محصول، تنوع،
اندازه ها، علائم، رنگ ها، اصلاحات، بهبود، دوام.
ارزیابی کیفی: ماندگاری، ویژگی ها، عملکرد، ظاهر،
مناسب بودن و سهولت در استفاده.
قابلیت ثبت اختراع قانونی: طراحی (فرم محصول،
حقوق ثبت اختراع، تاییدیه ها).



۲. بسته بندی و ارائه

جنبه های فنی: طراحی، شکل، مواد اولیه، استقامت در برابر شرایط جوی، جابجایی آسان و پایدار در هنگام بارگیری/تخلیه و توزیع، انبارش، تطبیق با قوانین رسمی و مقررات قانونی

جذابیت: اندازه، شکل، رنگ مناسب، برچسب با کیفیت و جذاب

اطلاعات: توضیحات محصول، ترکیب محصول، دستورالعمل استفاده

خدمات: نوع خدمات ارائه شده توسط محصولات رقابتی، تحویل، نصب، آماده سازی، قطعات اصلی و لوازم جانبی، آموزش استفاده، تعمیرات، لوازم یدکی



۳. قیمت های رقابتی

قیمت مصرف کننده: لیست قیمت، قیمت های رایج فروش، مالیات (ارزش افزوده، شهرداری و ...)، تخفیف (خرید عمده یا پرداخت نقدی)، روش پرداخت (نقد، اعتباری، اقساط)، تخفیف به کالای آسیب دیده، تنوع محصول، بخش های بازار و نوع فروش (شعب و مغازه ها).

قیمت های تجاری: تنوع قیمت، تخفیف، شرایط پرداخت، تخفیف ویژه برای واردکنندگان عمده و خرده، حجم سفارش، معامله گران



۴. مقبولیت محصول

صادرکننده باید محصول خود را در اختیار واردکنندگان بالقوه قرار دهد و شرایط فروش و توزیع محصولات مشابه را با آنها در میان بگذارد. به این ترتیب می‌تواند هر جا که لازم باشد نسبت به تغییر محصول خود اقدام کنند. مرحله بعدی باید ارائه محصول به گروهی از بازرگانان عمده و خرده باشد تا نظر آنها را جمع آوری کرده و تصمیم‌گیری کنند.



آنها همچنین می توانند مستقیماً از مصرف کنندگان
نظرسنجی کنند. در عین حال، آنها باید موارد زیر را
در نظر بگیرند:

- اندازه و ابعادی که محصول باید داشته باشد.

- ظاهر جعبه

- روشی که باید برای بسته بندی آن استفاده شود
تا جابجایی آن در انبار آسان باشد.

- امکان انجماد آسان در صورت لزوم

- پاسخ به این پرسش که قیمت فروش و ارائه
پیشنهادهای مشابه چقدر آسان است.





اتفاق مشترک بازرگانی ایران و یونان

نشانی: تهران-میدان هفت تیر - خیابان بهار شمالی - خیابان

بهارمستیان - پلاک ۴۷ - واحد ۱ کد پستی: ۱۵۷۳۷۱۸۹۵۱

تلفن: ۶۶۹۰۹۵۱۲ (۰۲۱) ۶۶۹۰۹۵۱۳ (۰۲۱) فکس: ۶۶۹۰۰۲۳۰ (۰۲۱)

وبسایت: www.igccim.com

ایمیل: info@igccim.com