



聚焦晋企“出海”

面对复杂的全球经济形势,为积极应对订单下滑、业务萎缩的危机,今年以来,晋江认真贯彻落实各级稳外贸工作部署,坚持把支持保障企业走出去、拓市场作为稳外贸重要抓手。

在晋江党委政府的全力护航下,晋江企业通过赴境外参展、云展会、代参展、建立海外营销网点、举办海外国际订货会等方式,多渠道拓展国际市场。据晋江市商务局数据显示,目前累计组织609家企业(712个展位)参加境外线下展会、广交会、跨交会、外奥云展会等50余场线上线下展会,达成意向成交额超20亿元。

今年1—9月,晋江出口547.41亿元,占泉州市出口近四成,位列全省县级市第一。

即日起,我们推出系列深度报道《聚焦晋企“出海”》,全方位解读晋江企业在国际市场上的开疆拓土。

多管齐下 晋企加速“出海”

本报记者 蔡明宣 施珊妹 柯雅雅 董严军

拓市场、稳主体,晋江企业积极组团赴境外参展。近日,晋江组织的“海外获取订单团”陆续返晋,“晋江制造”强势站回国际舞台,成绩颇丰。

“此次海外获取订单,是企业与客户的双向奔赴。”不少企业负责人表示,接下来,走出国门,走进市场,将会是很多外贸企业的常态。

「提前把明年的订单谈下来」

“从展会现场来看,国外市场正在慢慢复苏,往后应该会越来越好。”三年来首次出国参展的晋江育英服装羊毛部经理陈金雄对接下来的出口很有信心,他告诉记者,参展这三天他们现场共计获得十几个意向客户,展后也深入走访周边其他国家的老客户,目前已成交300多万美元,订单需求量已经排到了明年5月。

与陈金雄同一批外出获取订单的企业,还有百佳、森地客、天贺鞋业等共计10家企业。

只不过,“海外获取订单”,森地客行动得更早一些。今年9月,森地客便跟团参加日本东京展。“线下面对面的交流沟通,除了相互探讨产品,还能更加深入地了解到国外市场的最新动态。”森地客集团董事长侯凤祺告诉记者,阔别两年多再次“出海”参加的两场海外展对于维系老客户、接触新客户起到了重要作用。

“从我们参展的情况来看,基本符合预期,虽然有一部分客户因为展期变动未能来观展,我们还是积极保持沟通联系。”侯凤祺告诉记者,受大环境影响,一部分客户对于未来的市场保持较为谨慎的态度,目前不少客户给予了意向订单,后续还需打样完成后最终确认。“作为企业方肯定是希望有更多订单,但市场恢复也需要一个过程,森地客会继续修炼内功,有信心也有耐心等待市场恢复如前。

不仅有组团包机“出海”的外贸企业,也有自己“出海”的企业。

10月份,来自晋江泳装行业的泉州鑫纤贸易有限公司总经理黄共词,带着精心准备的样品,出国拜访美国知名休闲品牌American Eagle Outfitters。此时,AEO正在开一年一度的供应商季度会。正因为积极走出去,与客户面对面沟通,黄共词此行拿下了一笔2000万元的美国订单,比去年增长了5倍。

“这个客户是前几年老客户介绍认识的,我们陆续为他们提供了一些产品,但订单量一直不大。在一年多的磨合中,我们都是通过邮件的形式联系。”抓住机会,黄共词针对该客户的不同部门,准备了各式各样的泳装提花面料。这些非常规的泳装面料,一下子戳中了客户的需求。

与黄共词一样自行买机票“出海”的外贸人,还有来自晋江五里工业园区的泉州兴远供应链管理有限公司总经理吴玲玲。她告诉记者,9月底,她便联系好泰国客户,带着新品出国获取订单了,目前已先后走访泰国、印度尼西亚、越南、马来西亚等多个东南亚国家的客户,并拿下了不少客户订单。下一站,她计划再转机到俄罗斯拜访几位老客户,预计农历春节前才回国。

已经“出海”多月的吴玲玲介绍,除了OEM客户,也会通过发展当地经销商客户,把公司自主品牌HAYA销往东南亚等地的多个国家,目前自主品牌的增量还不错。“三年没有出去,以前都是邮件往来。确实出去以后,能够跟一些客户面对面对面沟通,了解市场的情况,了解客户的需求,能够把我们的产品做得更精准,更符合市场的需求,包括感情的沟通都是非常关键的。”



森地客赴德国参加2022 ISPO展。

「把展厅开到客户家门口」

外出“获取订单”需要勇气,如何“获取”却是门技术活。

“这次的产品给了我们很多惊喜,先下订这些产品,预祝合作愉快。”12月10日,来自埃及的客户在迪拜卡尔美展厅与卡尔美确定了一单百万级的订单。

这样繁忙而又高效的订单成交场景,自12月4日卡尔美在迪拜设点开展以来,在这个陈列了将近1000个SKU产品的展厅内,每天都在上演。

久违的出国展展,卡尔美做足了准备。卡塔尔世界杯如火如荼举行。为了更好地服务前来观展的客户,卡尔美特地将展厅设在迪拜,并每天最多安排接待1-2个客户,让他们有足够的时间和空间详细了解并挑选产品。从12月4日至17日将近半个月的参展期内,包括吉尔吉斯斯坦、阿联酋等20多个国家的客户将陆续来到卡尔美迪拜参展点选品。

“已有近三年未能赴境外参展、线下拜访客户、开展正常经贸交流,能再次面对面和客户交流并且成交订单,这真的是一件非常激动的事情。”电话一端接受采访的卡尔美体育用品有限公司国际营销负责人言语中满是兴奋。其表示,卡尔美擅长的足球领域产品依旧得到了客户的喜爱,而其他综合性领域产品线也获得了不少意向订单。结束参展后,卡尔美国际营销人员还将登门拜访周边国家目标客户,不仅要稳住老客户,还要尽可能增加新订单,进一步扩大卡尔美海外销售市场份额。

除了把展厅开到客户家门口外,晋江键坤则利用遍布全球的老客户资源,把每个重要的展会落实到位,

“目前,我们已经把要参展的各种样品寄到土耳其了。当地负责运营的公司伙伴将组织参加土耳其国际皮革、鞋材及机械展,并借此机会展示新品,与海外客户进行面对面的沟通与交流。”晋江键坤总经理吴地海说。

更让吴地海欣喜的是,5月以来,原有订单不断回归,海外客户不断释放投资欲望,让他们看到了海外市场“触底反弹”的巨大商机。再加上此次出国走访了土耳其、埃及等多个国家的老客户,让她对新一年的外贸市场有了更多的期许。

据晋江市商务局统计,目前,晋江已有88家企业在全球23个国家和地区建设境外分支机构,成为深挖当地市场的重要渠道。

主动出击,推动订单回流。除了走

出去参展、推动海外营销网点落地外,“代参展”模式也是晋江外贸企业积极获单的有力武器。

“因为不能‘走出去’参展,就通过当地代参展人员把产品带到海外展会现场推广洽谈,而我们则在线上辅助沟通配合。通过这种线上线下融合的‘代参展’模式,我们竟打开法国和意大利市场。”7月份通过“代参展”参加德国柏林亚洲服装及配饰博览会,让晋江市佳缘针织服装有限公司尝到了甜头。该公司负责人吴先生表示,明年,佳缘将加大投入,继续参展。

不少企业反映,“代参展”非常及时地为企业提供了维护老客户和挖掘新客户的机会,让企业在困难时期找到了新的突破。



卡尔美在迪拜设展

「面对面沟通挖出客户新需求」

机会永远留给有准备的人。出国获单,让更多外贸人挖到了新机会。

陈金雄向记者坦言,这次出行之前还是有顾虑的,既担心浪费时间,展会效果不佳,也担心能不能找到匹配的需求,“钱和时间到底花得值不值”。他的顾虑似乎是多余的,现场就签下300多万美元的订单,收获几十个意向客户。

“疫情三年,很多企业谈生意,获取订单,只能通过线上参展、代参展等方式进行。比较而言,大家在线上参加展会,客户一般都是持观望的状态,新客户更是不敢轻易下单。”陈金雄接着说,特别是有些高端面料,很难通过语言来描述,需要客户摸得着、闻得到、试用过,这样才能拿到订单。

陈金雄给记者讲了一个故事,展会期间,有个欧洲客户一来展厅便相中了针织羊毛面料套装。经过反复的摸、搓、拉、闻之后,客户便直奔主题询问产品价格、生产周期与企业实力。与客户深入沟通后才知道,针织羊毛面料在运动领域目前是比较火的面料,他们想尝试从针织面料向针织羊毛面料转型,推出适合滑雪服内搭的“运动保暖内衣”……

展会上与客户的面对面沟通,让陈金雄对客户的需求有了更为精细化的了解,让他们在后续的产品研发上有了更多的主动性。展会后,陈金雄更是主动出击联系老客户,把一箱子上百款新产品送到客户面前。老客户在感动之余,更是向他释放了一个重大的信息,明年欧洲有不少采购商将进一步减少供应商,控制成本,把更多精力选择与拥有研发实力的工厂合作,类似有英服的企业就是他们的首选。

一开始只是想出去碰运气的吴玲玲,此刻正在筹划着在印尼开设自己的海外销售公司。

吴玲玲也表示,和外国人做生意,就免不了必须面对面对面沟通。合作不可能百分之百顺当,要么会出现小矛盾或者产品投诉,要么会有同类的供应商来挖墙脚,见面是增加感情的重要方式,邮件什么的都比不了。只有见面,深度沟通之后,才能更加了解客户的需求,以及他们未来的发展方向。

吴玲玲此行通过与老客户的沟通和当地市场的深度走访,让她对东南亚市场有了一个更全面的深入了解:客户想要更靠前的售后服务,或设想自己开纸尿裤工厂,甚至有的客户想要开发婴儿用品矩阵产品等。正因为深聊,吴玲玲觉得未来需要落地执行的事情还有很多,在当地设立销售公司可以让走出去更便捷更高效。

外出获取订单尝到甜头的外贸人,此时内心蠢蠢欲动。不少企业负责人表示,不走出去,就没有开拓市场的机会,他们已经预定好了明年的展会。全面走出去,深入与客户沟通,将会是他们的核心重点。

中国品牌之都
发布平台: 15880722026

领军品牌榜

LILANZ 利郎

361°

盼盼食品集团
PANPAN FOODS GROUP信泰集团
SinceTech
信泰·网布科技领航者JINLONG 晋正
取胜源于可靠
WIN WITH RELIABILITY

KELME 卡尔美国国际

舒华
让运动更简单凤竹纺织
FYNEX TEXTILES大黄蜂
BIGWASP

小样? | 搭 | 膳

MACHINERY
HAINA 海纳机械

中国品牌之都

优秀供应商

发布平台: 15880722026

源泰皮业
SourcSAFE 服务热线: 0595-85685062MAOTAI SOLES
茂泰鞋底星达鞋材
TPU热熔胶、高低温膜
服务热线: 0595-85127511JIANYOU
健友皮革

JILONG 佳龙机械

产业周刊 企业最新资讯权威发布平台
15880722026