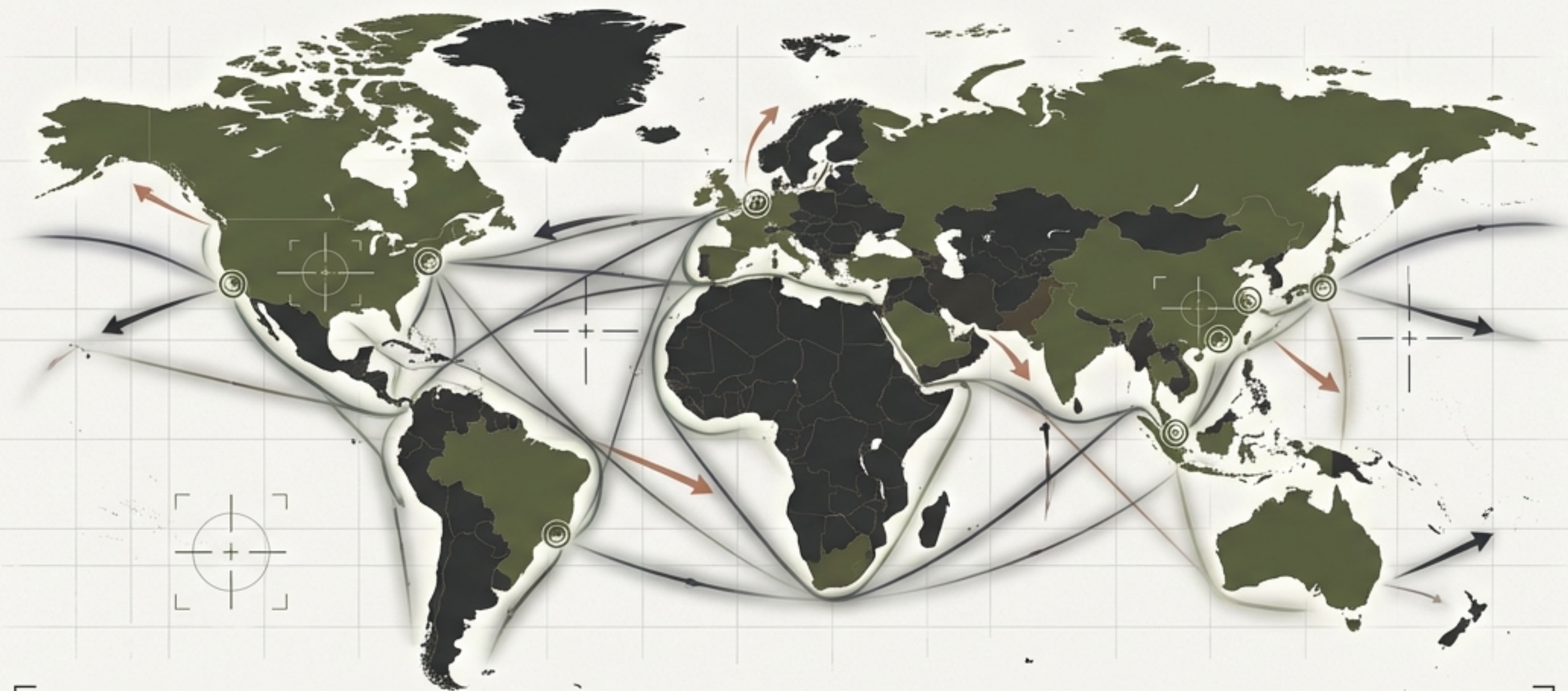


Binh Pháp Xuất Khẩu Hiện Đại

Từ Phòng Thủ Bị Động đến Tấn Công Chủ Động



[Thương trường là chiến trường. Ai mang nhiều khí tài, chiến thuật tốt hơn, bố cục tốt hơn thì tỉ lệ thành công cao hơn.]

Lộ Trình Làm Chủ Cuộc Chơi: Nguyên Tắc 50/50



50% Kết Nối Bị Động (Phòng Thủ Vững Chắc)

Xây dựng nền tảng, tạo gian hàng,
để khách hàng tự tìm đến bạn.
Đây là cách bạn 'học lầy'.

Học Lầy -

Học Đi & Học Chạy



50% Kết Nối Chủ Động (Tấn Công Chớp Nhoáng)

Tư duy và công cụ để bạn chủ động
tìm đến đúng khách hàng mục tiêu.
Đây là cách bạn 'học đi' và 'học chạy'.

Bỏ qua một trong hai, **bạn sẽ không bao giờ đạt hiệu quả tối đa.**
Buổi học hôm nay sẽ trang bị cho bạn **cả hai.**

Bước 1: Xây Dựng Hậu Cần Vững Chắc - Quy Trình Làm Nguồn Hàng

Hai Nguyên Tắc Cốt Lõi



Nguyên Tắc Vùng Sản Xuất: Các nhà máy lớn thường có các 'vệ tinh' gia công trong bán kính 50km.



Nguyên Tắc Địa Lý: Tìm ra 'TIỆM CẬN ĐÁY' của thị trường bằng cách so sánh giá tại các cảng khác nhau (Ví dụ: Dăm gỗ ở cảng Cái Lân \$139/tấn so với cảng Quy Nhơn \$152/tấn).

Checklist Tác Chiến: 5 Thứ Cần Lấy Từ Xưởng

1.  **Báo giá (BG)**
2.  **Sản lượng**
3.  **Hàng mẫu**
4.  **Hồ sơ xưởng (chứng chỉ, chứng nhận)**
5.  **Hình ảnh, video thực tế**

Mẹo 'Chợ Đời' (On-the-Ground Intelligence)

Để tìm nguồn tận gốc, hãy hỏi dân địa phương, chủ khách sạn, quán cafe đông nhất, hoặc các tài xế xe công ở chợ đầu mối.

Luật Chơi Quốc Tế: Nắm Vững Incoterm & Thanh Toán

Incoterms Tối Quan Trọng



EXW (Tại xưởng)

Nhàn nhất, an toàn nhất. “Tiền trao cháo múc”.



FOB (Giao hàng lên tàu)

Phổ biến nhất tại Việt Nam (70% doanh nghiệp dùng). Giúp quay vòng vốn nhanh, công nợ nhẹ nhàng. Trách nhiệm của bạn kết thúc khi hàng đã lên tàu.



CFR/CIF

Giao hàng tới cảng của khách. Cần sự hỗ trợ của công ty FWD để book tàu.

Phương Thức Thanh Toán An Toàn



T/T (Điện chuyển tiền)

Tiêu chuẩn là cọc 30%, 70% còn lại thanh toán trước khi gửi chứng từ.



LC (Thư tín dụng)

An toàn nhất, đặc biệt là LC không hủy ngang. Phù hợp cho các đơn hàng lớn, có thể dùng để vay vốn ngân hàng.



Nguyên Tắc Vàng

“Thà mất khách chứ không mất tiền. Tuyệt đối không nhả chứng từ hàng hoá khi tiền chưa nổi trong tài khoản ngân hàng của mình.”

Trang Bị Khí Tài: Xây Dựng Bộ Sales Kit Chuyên Nghiệp

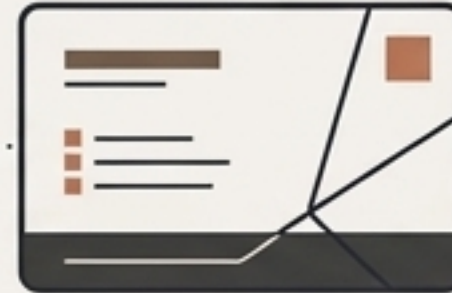
Bộ Ba Bắt Buộc



Catalog

Thể hiện giá trị doanh nghiệp, thông tin sản phẩm.

Mẹo: Dùng hình ảnh thật, có mặt bạn trong đó (đúng chụp logo của xưởng). Ghi chú chú thích ngắn gọn về sản phẩm, sản lượng, thị trường mục tiêu._



Card Visit

Đại diện cho bản thân bạn.



Hồ Sơ LinkedIn

Gương mặt của bạn trên thương trường quốc tế. Bắt buộc phải có và phải chuyên nghiệp.

Vũ Khí Hạng Nặng (Tùy chọn sau)

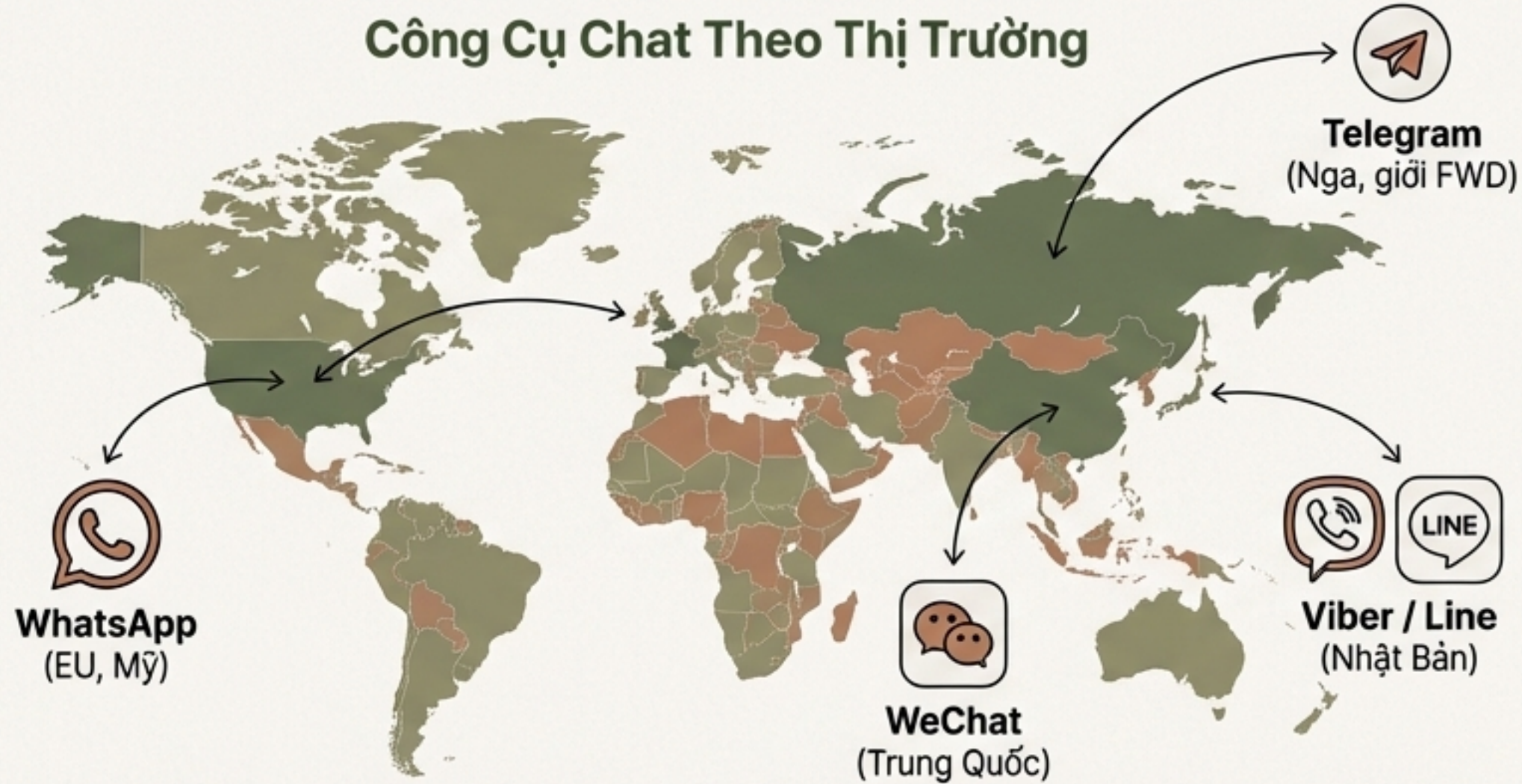
Website (ngân sách 8-10 triệu).



Mục tiêu của Sales Kit: Trả lời câu hỏi “Tôi là ai?” một cách thuyết phục trước khi bạn kịp mở lời.

Thiết Lập Mạng Lưới Tình Báo & Liên Lạc

Công Cụ Chat Theo Thị Trường



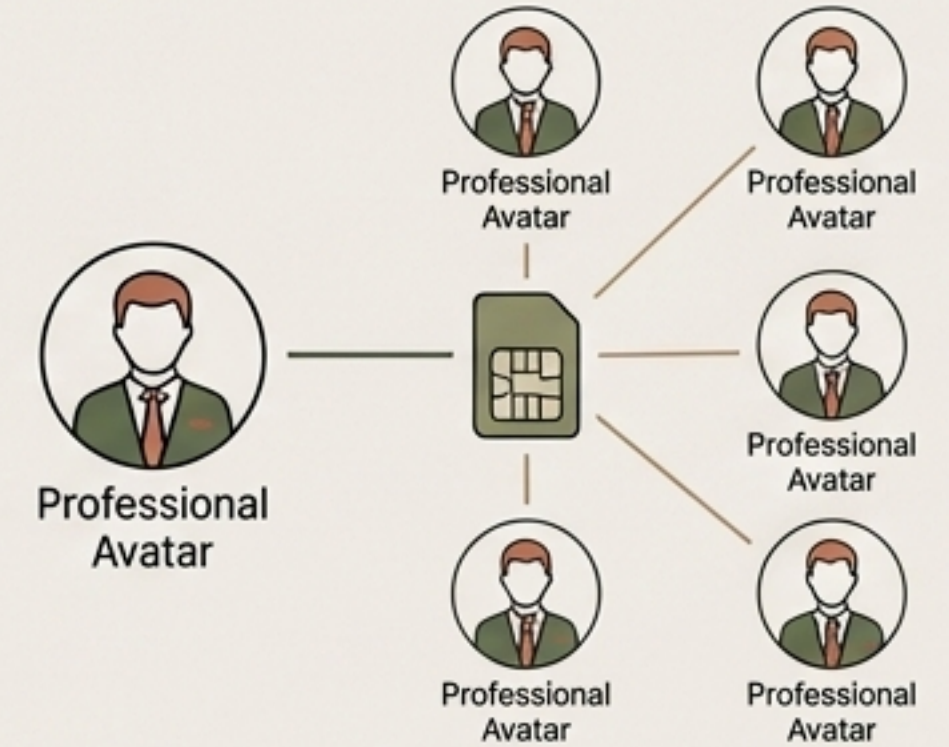
Công Cụ Dịch Thuật

Tận dụng AI, tai nghe chuyển ngữ, hoặc các dịch vụ như iTour Translator để phá vỡ rào cản ngôn ngữ.



Nguyên Tắc Vàng

Dùng 1 SIM chính duy nhất cho tất cả tài khoản. Avatar phải chuyên nghiệp, ra dáng người làm ăn tri thức.



Chiến Thuật Do Thám

Lập một 'SIM do thám' riêng, đăng ký trên laptop để hỏi giá và thu thập thông tin từ các nhà cung cấp khác mà không lộ diện.



Binh Pháp Tìm Khách: Hai Trường Phái Chiến Lược

Gốc Rễ Lịch Sử



Các thương nhân Tư Lụa xưa kia đến Ba Tư, mở gian hàng hội chợ, và chờ khách đến.
Đây chính là khởi thủy của “Kết Nối Bị Động”.



Chiến Lược 1: Phòng Thủ Bị Động (50% Nỗ Lực)

- **Bản chất:** Bạn tạo ra một “gian hàng” online (trên B2B, MXH) và chờ khách hàng (inbound) tìm đến.
- **Ưu điểm:** Tiếp cận được số lượng lớn.
- **Nhược điểm:** Không chọn được khách, nhiều khách vãng lai, lừa đảo, chỉ khoảng **10%** là khách có nhu cầu thật.



Chiến Lược 2: Tấn Công Chủ Động (50% Nỗ Lực)

- **Bản chất:** Bạn chủ động xác định và tiếp cận những khách hàng chất lượng cao.
- **Ưu điểm:** Tỷ lệ chốt đơn cao, làm việc với khách hàng “xịn”.
- **Nhược điểm:** Đòi hỏi tư duy, kỹ năng và công cụ. Đây là chìa khóa cho hiệu quả **100x**.

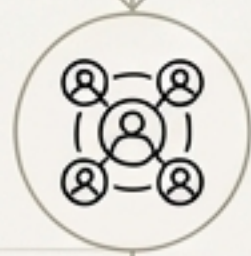
Thực Thi Chiến Lược Bị Động: Xây Dựng "Pháo Đài" Online

Các Kênh Triển Khai Chính



Sàn B2B

Nền tảng cốt lõi. Bắt đầu với go4worldbusiness.com (uy tín, lâu đời).



Mạng Xã Hội

Đăng bài lên các hội nhóm trên Facebook, LinkedIn.



Hội Chợ Offline

Xây dựng mối quan hệ. Nơi xây dựng mối quan hệ bền vững, học hỏi về ngành.

Nguyên Tắc Đăng Bài Thu Hút Khách Inbound



DON'T

Tuyệt đối không dùng ảnh AI: Khách hàng sẽ nghĩ bạn là lừa đảo.



DO

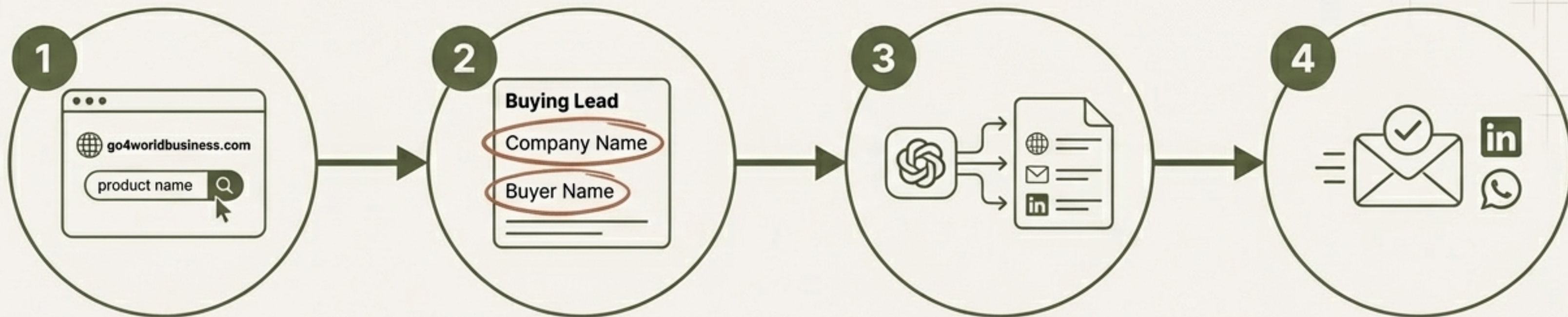
Sử dụng hình ảnh và video thực tế: Quay/chụp sản phẩm, xưởng sản xuất.

Cung cấp thông số kỹ thuật rõ ràng.

Tư duy

Nơi nào có khách hàng tiềm năng, chúng ta phải hiện diện ở đó. Với các sản phẩm ngách (tre, nứa, nail), các hội nhóm người Việt ở nước ngoài là một mỏ vàng.

Thực Hành: Kịch Bản Tìm Khách Bị Động Trên Sàn B2B



Vào go4worldbusiness.com, gõ tên sản phẩm bạn bán.

Tìm một tin đăng mua hàng (Buying Lead) phù hợp. Ghi lại Tên công ty, Tên người mua.

Sử dụng AI (ChatGPT, Gemini) với prompt: "Hãy cho tôi mọi thông tin trên mạng về công ty [Tên công ty], bao gồm website, email, số điện thoại, và tài khoản LinkedIn của họ."

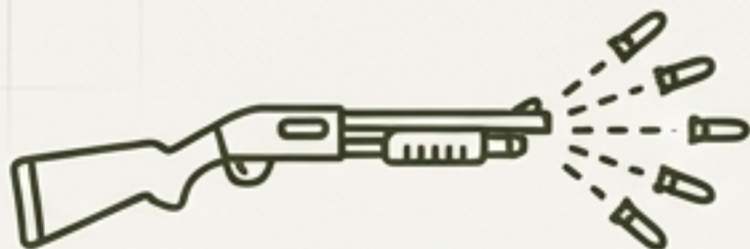
Gửi tin nhắn mẫu (lấy trong group Zalo) qua website của họ hoặc kết nối LinkedIn. Để lại số WhatsApp của bạn.

Mục tiêu

Scale quy trình này với file 31 sàn B2B được cung cấp.

Chuyển Hướng Tấn Công: Chân Dung Khách Hàng Mục Tiêu

Mindset Shift



Tư duy sai

Cố gắng bán cho tất cả mọi người.

"Tư duy đúng tìm được khách hàng đúng,
khách hàng đúng tạo ra tiền."



Tư duy đúng

Tập trung 100% vào khách hàng chất lượng.

Tiêu Chí Của Một Khách Hàng 'Vàng'



Người có tiền.



Khách quen hoặc người được giới thiệu.



QUAN TRỌNG NHẤT: Có năng lực nhập khẩu đã được chứng minh.

Nguồn tìm kiếm

Các bên xúc tiến thương mại uy tín (Vietrade, VCCI, IPPC, công ty sourcing) - khác với các sàn B2B thông thường.



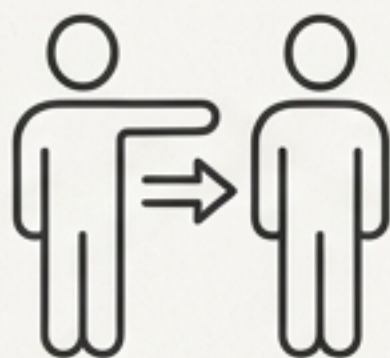
VCCI



công ty
sourcing

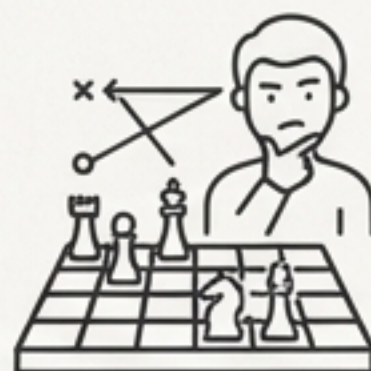
Ba Luồng Tư Duy Tìm Kiếm Chủ Động

Khai Thác Từ Khách Hàng Cũ



Đơn giản là hỏi khách hàng hiện tại của bạn để được giới thiệu.

Phân Tích Khách Hàng Của Đối Thủ



1. Xác định đối thủ cạnh tranh.
2. Dùng công cụ để tìm ra họ đang bán hàng cho ai.
3. Khách hàng của họ cũng có thể là khách hàng của bạn.

Suy Luận Từ Tính Ứng Dụng Sản Phẩm (Dành cho hàng ngách)



* Câu hỏi: ""Sản phẩm của tôi được mua để làm gì, phục vụ cho công trình/dự án nào?""

Ví dụ thực tế: Bán thép kết cấu siêu ngách

Suy luận: Thép này dùng cho các sân vận động.



Tìm kiếm: Tìm thấy một dự án sân vận động đang xây ở Singapore.



Hành động: Tìm ra nhà thầu chính của dự án và liên hệ trực tiếp.

Công Cụ Tác Chiến: Trademo & Volza

Introduction và



Trademo.com

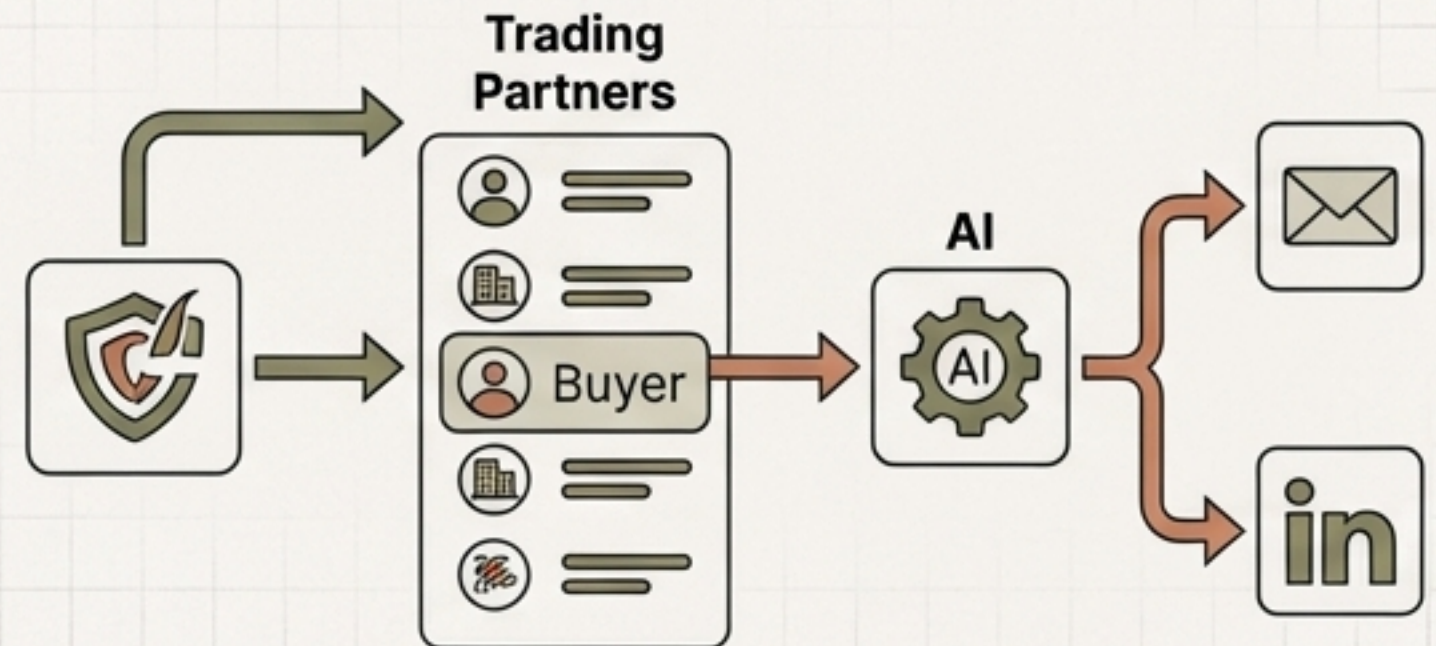


Volza.com

Trademo.com và Volza.com là hai công cụ miễn phí, cực kỳ hữu ích để tìm dữ liệu xuất nhập khẩu.

Quy Trình “Tập Bò”

1. **Truy cập:** Vào mục 'Buyer' hoặc 'Manufacturer'.
2. **Tìm kiếm:** Nhập tên công ty đối thủ.
3. **Phân tích:** Tìm đến mục 'Trading Partners'. Đây chính là danh sách các nhà nhập khẩu (buyers) của họ.
4. **Khai thác:** Lấy tên các công ty nhập khẩu này.
5. **Hành động:** Dùng AI để tìm thông tin liên hệ (email, LinkedIn) và cá nhân hoá lời mời kết nối.



Ba Cách Tiếp Cận Mục Tiêu

Phổ thông (Standard)

Cách 1: Email & Tin Nhắn



Soạn email, tin nhắn LinkedIn được cá nhân hóa, thể hiện bạn đã nghiên cứu về họ.

Trực diện (Direct)

Cách 2: Gọi Điện Thoại



Yêu cầu sự tự tin và kỹ năng giao tiếp tốt. Hiệu quả cao nếu thực hiện đúng.

Sáng tạo (Creative)

Cách 3: "Biệt Kích" Tại Chỗ

(Sáng tạo & Hiệu quả cao)



- **Kịch bản:** Tìm một du học sinh Việt Nam tại thành phố của công ty mục tiêu.
- **Nhiệm vụ:** "Anh có văn phòng ở chỗ em. Em có thể đến đó và xin giúp giúp anh số điện thoại của giám đốc hoặc phòng mua hàng được không? Anh trả em 2 triệu."
- **Kết quả:** Một cách cực kỳ hiệu quả để có được thông tin liên lạc trực tiếp và chất lượng nhất.

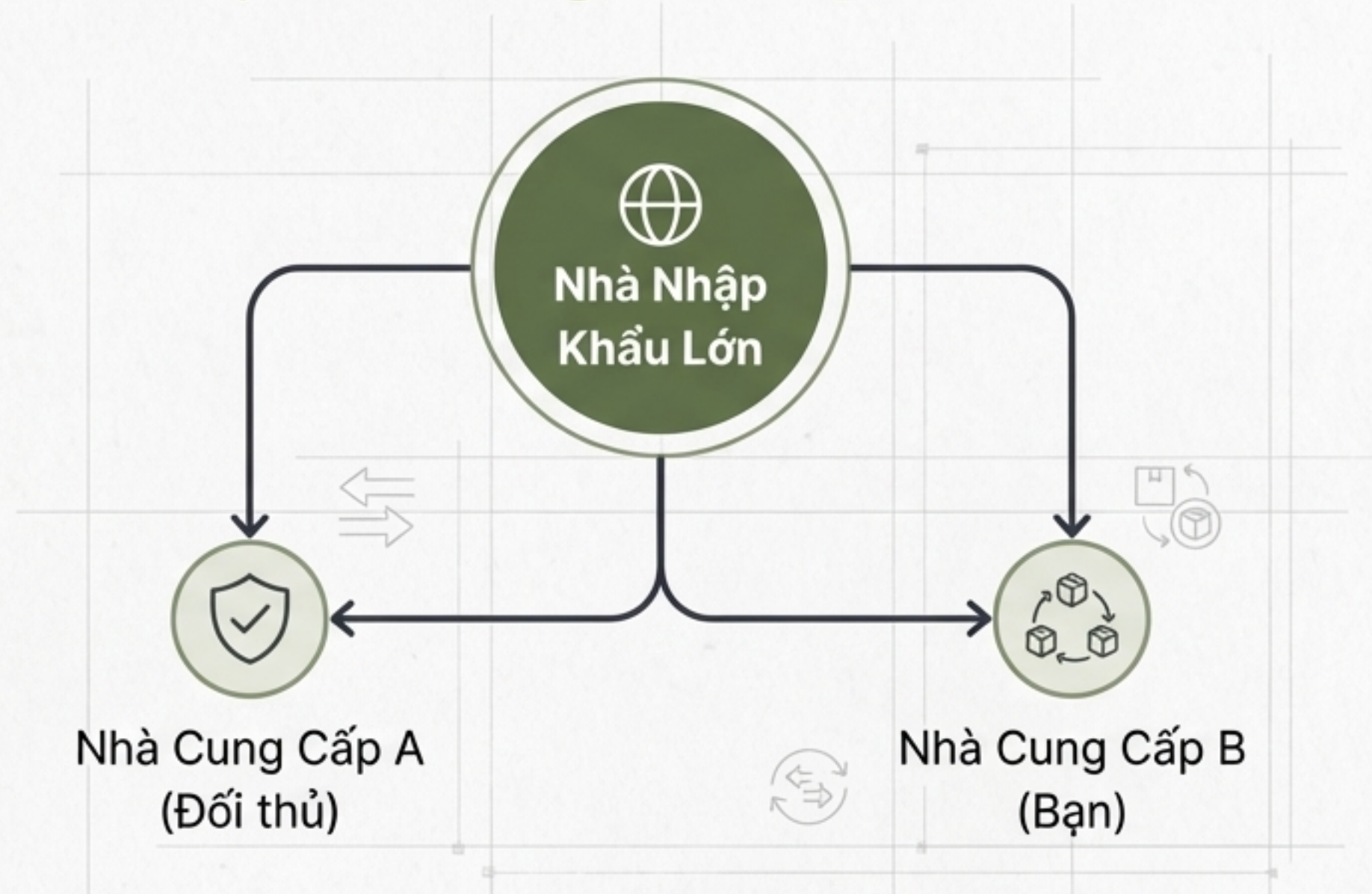
Tư Duy Của Người Chơi Lớn: Bạn Không "Cướp" Khách

Sự Thật

Một nhà nhập khẩu lớn không bao giờ phụ thuộc vào chỉ một nhà cung cấp. Họ luôn cần đa dạng hóa nguồn hàng để cân đối rủi ro.

Vai Trò Của Bạn

- Bạn không phải là kẻ đi cướp khách.
- Bạn là người cung cấp cho họ một sự lựa chọn thay thế, một phương án dự phòng, giúp họ tăng cường an ninh chuỗi cung ứng.



Tư Duy Tốt Nhất Khi Tìm Khách Chủ Động

Tiếp cận khách hàng của đối thủ là một hành động kinh doanh chuyên nghiệp, giúp cả bạn và khách hàng tiềm năng đều có lợi.

Nhiệm Vụ Đầu Tiên Của Bạn

Buổi học hôm nay, chúng ta đã “học lấy”. Để có thể “học đi” và “học chạy” trong các buổi tới, bạn cần thiết lập trận địa của mình ngay từ bây giờ.

Danh Sách Nhiệm Vụ (Bài tập về nhà)



- ☐ 1. Lập và tối ưu hóa hồ sơ LinkedIn

Dùng tên thật theo hộ chiếu. Đây là bộ mặt của bạn.



- ☐ 2. Xây dựng bộ Sales Kit

- Tạo Catalog sản phẩm (dưới 10MB).
- Thiết kế Card Visit.



- ☐ 3. Đồng bộ hóa các tài khoản chat

Lập tài khoản WhatsApp, WeChat, v.v. và đồng bộ hồ sơ chuyên nghiệp với LinkedIn.