

CHECKLIST 20 NHÓM DỮ LIỆU BUYER QUỐC TẾ THƯỜNG YÊU CẦU

(Trích xuất thực chiến từ Cẩm nang DNA Export & Thực trạng vận hành xưởng Việt)

Tài liệu này được biên soạn bởi **ExportMate** nhằm giúp các doanh nghiệp sản xuất, hợp tác xã nông sản Việt Nam tự rà soát, đóng gói dữ liệu năng lực nhà xưởng và thông số sản phẩm đạt chuẩn quốc tế trước khi gửi hồ sơ chào hàng cho buyer.

PHẦN I: HỒ SƠ DOANH NGHIỆP & PHÁP LÝ (COMPANY & LEGAL PROFILE)

Đây là những thông tin nền tảng giúp buyer nước ngoài xác minh tư cách pháp nhân và độ tin cậy thực tế của bạn trước khi bước vào đàm phán thương mại.

[] 1. THÔNG TIN ĐĂNG KÝ DOANH NGHIỆP QUỐC TẾ (BUSINESS REGISTRATION & VAT/TAX ID)

- Chi tiết dữ liệu:** Tên pháp lý tiếng Anh đầy đủ (Registered Name), Giấy phép kinh doanh (Business License), Ngày cấp, Cơ quan cấp, Mã số thuế/VAT định dạng quốc tế.
- Mục tiêu của Buyer:** Xác minh doanh nghiệp hoạt động hợp pháp, không nằm trong danh sách đen bị cấm vận hoặc tranh chấp pháp lý.
- Quy chuẩn DNA Export:** Phải scan bản gốc độ phân giải cao kèm bản dịch tiếng Anh công chứng. Ghi rõ mã quốc gia đối với mã số thuế để buyer dễ dàng tra cứu chéo.

[] 2. QUY MÔ SỞ HỮU & LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG (CORPORATE OWNERSHIP & HISTORY)

- Chi tiết dữ liệu:** Năm thành lập, cơ cấu sở hữu (Hợp tác xã, tư nhân, liên doanh), sơ đồ tổ chức phòng ban.
- Mục tiêu của Buyer:** Đánh giá sự trưởng thành và tính ổn định của bộ máy quản lý điều hành của nhà cung cấp.

- **Quy chuẩn DNA Export:** Soạn thảo một đoạn giới thiệu ngắn (Company Overview) từ 100-150 từ bằng tiếng Anh thương mại súc tích, tránh dùng ngôn ngữ dịch tự động thô cứng.

[] 3. ĐẠI DIỆN LIÊN LẠC & NHÂN SỰ CỐT LÕI (KEY CONTACTS & COMMUNICATION)

- **Chi tiết dữ liệu:** Người đại diện pháp lý, Trưởng phòng xuất nhập khẩu (Export Sales Manager), Trưởng bộ phận kiểm soát chất lượng (QA/QC Manager).
- **Mục tiêu của Buyer:** Bảo đảm có nhân sự đủ năng lực giao tiếp tiếng Anh thương mại và có quyền ra quyết định hoặc giải quyết nhanh các phát sinh kỹ thuật.
- **Quy chuẩn DNA Export:** Đồng bộ một số điện thoại và avatar chuyên nghiệp cho mọi tài khoản chat theo thị trường đích: **WhatsApp** cho Âu Mỹ/Trung Đông, **WeChat** cho Trung Quốc, **Telegram** cho Nga/Forwarder, **Viber/Line** cho Nhật Bản.

[] 4. LỊCH SỬ XUẤT KHẨU & ĐỐI TÁC HIỆN TẠI (EXPORT TRACK RECORD & MARKETS)

- **Chi tiết dữ liệu:** Danh sách thị trường xuất khẩu chính, tỷ trọng doanh thu xuất khẩu trên tổng doanh thu, số container xuất khẩu hàng năm.
- **Mục tiêu của Buyer:** Đánh giá kinh nghiệm xử lý thủ tục hải quan và tiêu chuẩn đóng gói hàng đi xa của doanh nghiệp.
- **Quy chuẩn DNA Export:** Vẽ biểu đồ tròn phân bổ thị trường (ví dụ: Nhật Bản - 40%, EU - 30%, Trung Đông - 20%). Nếu chưa từng xuất trực tiếp, ghi rõ kinh nghiệm gia công xuất khẩu gián tiếp (OEM/ODM).



PHẦN II: NĂNG LỰC NHÀ MÁY & SẢN XUẤT (FACTORY CAPACITY & OPERATIONS)

Buyer B2B cực kỳ sợ gặp phải các đơn vị thương mại trung gian “cò mồi”. Doanh nghiệp cần cung cấp các bằng chứng vật lý rõ ràng chứng minh năng lực sản xuất thực tế.

[] 5. VỊ TRÍ ĐỊA LÝ & KẾT NỐI LOGISTICS (LOCATION & LOGISTICS CONNECTIVITY)

- **Chi tiết dữ liệu:** Địa chỉ nhà xưởng trên Google Maps, khoảng cách đến cảng xếp hàng chính (cảng Cát Lái, Hải Phòng...).
- **Mục tiêu của Buyer:** Tính toán chi phí logistics nội địa (Local trucking) để đối chiếu báo giá FOB/CIF.
- **Quy chuẩn DNA Export:** Cung cấp link tọa độ GPS chính xác và khoảng cách cụ thể (ví dụ: *120 km from factory to Cat Lai Port*).

[] 6. DIỆN TÍCH & SƠ ĐỒ MẶT BẰNG XƯỞNG (FACTORY AREA & FLOOR LAYOUT)

- **Chi tiết dữ liệu:** Tổng diện tích đất, diện tích nhà xưởng sản xuất, kho nguyên liệu, kho thành phẩm. Sơ đồ bố trí mặt bằng.
- **Mục tiêu của Buyer:** Đánh giá tính khoa học trong vận hành và luồng di chuyển một chiều (một luồng nguyên liệu đi vào đến thành phẩm đi ra) để tránh nhiễm chéo vi sinh.
- **Quy chuẩn DNA Export:** Cung cấp sơ đồ phân khu chức năng (Site layout) rõ ràng bằng tiếng Anh.

[] 7. DANH MỤC MÁY MÓC THIẾT BỊ CHÍNH (KEY MACHINERY & EQUIPMENT INVENTORY)

- **Chi tiết dữ liệu:** Tên máy, thương hiệu/nước sản xuất, năm mua, công suất thiết kế, số lượng đang hoạt động.
- **Mục tiêu của Buyer:** Đánh giá năng lực công nghệ và khả năng bảo đảm chất lượng đồng đều trên các lô hàng lớn.
- **Quy chuẩn DNA Export:** Lập bảng thiết bị chính (ví dụ: *Máy bắn màu hạt điều Robusta Honey - Buhler Thụy Sĩ - 2022*).

[] 8. CÔNG SUẤT THIẾT KẾ & SẢN LƯỢNG CHẠY THỰC TẾ (DESIGN VS. ACTUAL OUTPUT)

- **Chi tiết dữ liệu:** Công suất tối đa của nhà máy, sản lượng chạy thực tế trung bình trong 12 tháng qua.

- **Mục tiêu của Buyer:** Bảo đảm doanh nghiệp có đủ công suất trống để xử lý khi họ tăng quy mô đặt hàng (scale-up) đột xuất.
- **Quy chuẩn DNA Export:** Số liệu minh bạch thể hiện qua bảng biểu, chia theo từng nhóm sản phẩm chủ lực.

[] 9. QUY TRÌNH KIỂM SOÁT CHẤT LƯỢNG (QUALITY CONTROL PROCESS)

- **Chi tiết dữ liệu:** Quy trình kiểm soát nguyên liệu đầu vào (IQC), trên chuyên (IPQC) và thành phẩm đầu ra (OQC). Các điểm kiểm soát tới hạn (CCP).
- **Mục tiêu của Buyer:** Đảm bảo tỷ lệ hàng lỗi được loại bỏ ngay tại xưởng, hạn chế phát sinh lỗi chất lượng khi hàng cập cảng đích.
- **Quy chuẩn DNA Export:** Cung cấp sơ đồ luồng QC (Flowchart) tiếng Anh có chữ ký xác nhận của bộ phận quản lý chất lượng.

PHẦN III: TIÊU CHUẨN CHẤT LƯỢNG & TUÂN THỦ (STANDARDS & COMPLIANCE)

Chứng nhận chất lượng và các tiêu chuẩn tuân thủ là tấm vé thông hành bắt buộc để hàng hóa có thể thông quan và phân phối tại thị trường đích.

[] 10. CHỨNG NHẬN QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG CƠ BẢN (BASIC CERTIFICATIONS)

- **Chi tiết dữ liệu:** ISO 9001 (Quản lý chất lượng), ISO 22000 hoặc HACCP (An toàn thực phẩm).
- **Mục tiêu của Buyer:** Đây là điều kiện tối thiểu để bắt đầu xem xét hồ sơ của bạn.
- **Quy chuẩn DNA Export:** Đính kèm ảnh chụp chứng chỉ còn hiệu lực, hiển thị rõ tên tổ chức cấp chứng nhận (SGS, TUV, Bureau Veritas...) và ngày hết hạn.

[] 11. TIÊU CHUẨN AN TOÀN THỰC PHẨM TOÀN CẦU (GLOBAL FOOD SAFETY STANDARDS)

- **Chi tiết dữ liệu:** BRCGS, IFS, FSSC 22000, đăng ký cơ sở FDA (thị trường Mỹ).

- **Mục tiêu của Buyer:** Bắt buộc khi đưa hàng vào các chuỗi siêu thị lớn ở thị trường EU và Bắc Mỹ.
- **Quy chuẩn DNA Export:** Ghi rõ mã số đăng ký FDA (FDA Facility Registration) để buyer tự kiểm tra chéo online.

[] 12. CHỨNG NHẬN CHUYÊN BIỆT TÔN GIÁO & PHONG CÁCH SỐNG (SPECIALIZED CERTIFICATIONS)

- **Chi tiết dữ liệu:** Halal (JAKIM/MUI công nhận), Kosher, Organic (USDA, EU Organic).
- **Mục tiêu của Buyer:** Phục vụ các phân khúc khách hàng Hồi giáo, Do Thái hoặc phân khúc thực phẩm sạch hữu cơ cao cấp.
- **Quy chuẩn DNA Export:** Phân loại rõ chứng nhận Halal theo từng thị trường mục tiêu (ví dụ: Halal GCC cho Trung Đông).

[] 13. CHỨNG NHẬN TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI & MÔI TRƯỜNG (SOCIAL & ENVIRONMENTAL COMPLIANCE)

- **Chi tiết dữ liệu:** BSCI, SMETA/Sedex, CBAM (Cơ chế điều chỉnh biên giới carbon).
- **Mục tiêu của Buyer:** Bảo vệ thương hiệu của họ khỏi các cáo buộc liên quan đến lao động cưỡng bức hoặc hủy hoại môi trường.
- **Quy chuẩn DNA Export:** Cung cấp bản tóm tắt kết quả đánh giá BSCI (Audit Report Grade A/B/C) gần nhất.

[] 14. DỮ LIỆU TUÂN THỦ CHỐNG PHÁ RỪNG EUDR (EUDR READY / TRACEABILITY)

- **Chi tiết dữ liệu:** Tọa độ địa lý đa giác (Polygon GPS) của vùng trồng nguyên liệu sạch, bằng chứng chứng minh đất trồng không thuộc diện phá rừng sau ngày 31/12/2020.
- **Mục tiêu của Buyer:** Quy định bắt buộc của EU áp dụng cho cà phê, cao su và gỗ nhập khẩu từ năm 2024.
- **Quy chuẩn DNA Export:** Xuất file tọa độ địa lý đa giác (.kml hoặc .geojson) của các hộ liên kết phục vụ đối soát hải quan EU.

PHẦN IV: HỒ SƠ & THÔNG SỐ SẢN PHẨM (PRODUCT TECHNICAL DATA)

Thông số kỹ thuật chi tiết giúp bộ phận kỹ thuật của buyer đối soát nhanh xem sản phẩm của bạn có phù hợp với tiêu chuẩn nước họ hay không.

[] 15. BẢNG THÔNG SỐ KỸ THUẬT SẢN PHẨM (PRODUCT SPEC SHEET)

- **Chi tiết dữ liệu:** Tên sản phẩm, Mã số HS Code, chỉ tiêu vật lý (kích thước, tỷ lệ vỡ, độ ẩm), chỉ tiêu hóa lý, chỉ tiêu vi sinh.
- **Mục tiêu của Buyer:** Đối chiếu trực tiếp với các tiêu chuẩn nhập khẩu của quốc gia đích.
- **Quy chuẩn DNA Export:** Tạo file Spec Sheet dạng bảng song ngữ (Anh - Việt), có mã tài liệu kiểm soát nội bộ và chữ ký duyệt của phòng QC.

[] 16. YÊU CẦU MOQ & CHÍNH SÁCH MẪU THỬ (MOQ & SAMPLE TERMS)

- **Chi tiết dữ liệu:** Số lượng đặt hàng tối thiểu (MOQ) tính bằng tấn hoặc container, chính sách cung cấp mẫu thử.
- **Mục tiêu của Buyer:** Ước tính chi phí thử nghiệm ban đầu và tính khả thi của đơn hàng thử.
- **Quy chuẩn DNA Export:** Áp dụng quy tắc gửi mẫu: *Miễn phí mẫu thử (ví dụ dưới 1kg), buyer chịu phí chuyển phát nhanh quốc tế (DHL/FedEx)* để sàng lọc các buyer ảo không có nhu cầu thật.

[] 17. QUY CÁCH ĐÓNG GÓI & XẾP CONTAINER (PACKAGING & STUFFING CAPACITY)

- **Chi tiết dữ liệu:** Quy cách đóng gói sơ cấp (túi PE hút chân không), đóng gói thứ cấp (thùng carton), số lượng thùng xếp trên một pallet (đã khử trùng ISPM 15), sức chứa container.
- **Mục tiêu của Buyer:** Tính toán thể tích xếp hàng và lập kế hoạch dỡ hàng tại kho cảng đích.
- **Quy chuẩn DNA Export:** Chụp ảnh thực tế cách xếp pallet và cách xếp hàng vào container.

[] 18. HẠN SỬ DỤNG & ĐIỀU KIỆN BẢO QUẢN (SHELF LIFE & STORAGE)

- **Chi tiết dữ liệu:** Hạn sử dụng sản phẩm (tháng/năm), nhiệt độ bảo quản, độ ẩm tối đa cho phép.
- **Mục tiêu của Buyer:** Đảm bảo hàng hóa không bị suy giảm chất lượng trong quá trình lênh đênh trên biển kéo dài (30-45 ngày).
- **Quy chuẩn DNA Export:** Ghi rõ thông tin bảo quản trên nhãn mác sản phẩm và Spec Sheet (ví dụ: *Store in a cool, dry place below 25°C, max humidity 60%*).

PHẦN V: ĐIỀU KHOẢN THƯƠNG MẠI & PHÒNG NGỪA RỦI RO (COMMERCIAL TERMS & RISK MANAGEMENT)

Các thông số tài chính và điều khoản hợp đồng quyết định tốc độ đàm phán hợp đồng và bảo đảm an toàn dòng tiền cho doanh nghiệp.

[] 19. BÁO GIÁ FOB/CIF & HIỆU LỰC GIÁ (PRICE REFERENCE & PAYMENT TERMS)

- **Chi tiết dữ liệu:** Khoảng giá FOB/CIF, thời hạn hiệu lực giá, điều khoản thanh toán chấp nhận.
- **Mục tiêu của Buyer:** So sánh giá nhanh với các đối thủ từ quốc gia cạnh tranh trực tiếp.
- **Quy chuẩn DNA Export:**
 - **Tại sao nên chọn FOB?:** FOB là lựa chọn ưu tiên của 70% doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam nhờ lợi thế: Quay vòng vốn nhanh (cọc 30%, giao hàng lên tàu là thu nốt 70%), không chịu rủi ro về cước biển và logistics nước ngoài.
 - **Hiệu lực báo giá (Price Validity):** Luôn ghi rõ thời hạn hiệu lực của bảng giá (ví dụ: 14 ngày) do giá nông sản biến động liên tục.
 - **Quy tắc vàng thanh toán:** Tuyệt đối không nhả chứng từ gốc (Original Bill of Lading, Invoice) khi tiền thanh toán chưa nổi (credited) trên tài khoản ngân hàng của bạn, đặc biệt đối với các khu vực có rủi ro cao như Trung Đông/Dubai (cần dùng L/C hoặc thu đủ tiền trước khi tàu chạy).

[] 20. THỜI GIAN CHUẨN BỊ HÀNG (LEAD TIME & DELIVERY)

- **Chi tiết dữ liệu:** Thời gian sản xuất kể từ ngày nhận cọc/mở L/C đến khi hàng sẵn sàng tại cảng đi (FOB port).
 - **Mục tiêu của Buyer:** Lên lịch trình phân phối hàng hóa kịp thời vụ tại thị trường tiêu thụ.
 - **Quy chuẩn DNA Export:** Quy định rõ thời gian chuẩn bị (ví dụ: *15-20 days after receipt of deposit*).
-

KHÍ TÀI SALES KIT TỐI THIỂU CỦA SALES CHUYÊN NGHIỆP:

Để bắt đầu tiếp cận khách hàng vàng, doanh nghiệp cần trang bị bộ Sales Kit chuẩn hóa quốc tế:

1. **Hồ sơ LinkedIn cá nhân:** Bộ mặt quốc tế, kết nối trực tiếp với Purchasing Manager của buyer.
2. **Catalog sản phẩm (PDF < 10MB):** Trình bày đẹp mắt, hiển thị rõ thông số kỹ thuật, chứng chỉ và hình ảnh xướng thật (tuyệt đối không dùng ảnh AI).
3. **Card Visit (Business Card):** Song ngữ, có mã QR dẫn thẳng tới Supplier Page của doanh nghiệp.