

## 6. Kế hoạch Marketing

- Xuất khẩu gián tiếp thông qua:
  - Các công ty quản lý xuất khẩu (EMC – Export Management Company): Công ty quản lý xuất khẩu là Công ty quản trị xuất khẩu cho Công ty khác.
  - Thông qua khách hàng nước ngoài (Foreign Buyer): thông qua các nhân viên của các Công ty nhập khẩu nước ngoài. Họ là những người có hiểu biết về điều kiện cạnh tranh trên thị trường thế giới. Khi thực hiện hình thức này, các doanh nghiệp xuất khẩu cũng cần phải tìm hiểu kỹ khách hàng để thiết lập quan hệ làm ăn bền vững với thị trường nước ngoài.
  - Qua ủy thác xuất khẩu (Export Commission House): Những người hoặc tổ chức ủy thác thường là đại diện cho những người mua nước ngoài cư trú trong nước của nhà xuất khẩu.
  - Qua hãng buôn xuất khẩu (Export Merchant): Hãng buôn xuất khẩu thường đóng tại nước xuất khẩu và mua hàng của người chế biến hoặc nhà sản xuất và sau đó họ tiếp tục thực hiện các nghiệp vụ để xuất khẩu và chịu mọi rủi ro liên quan đến xuất khẩu.

<http://www.textileandgarment.com/chien-luoc-tham-nhap-thi-truong-the-gioi-bai-1/>

- Xuất khẩu trực tuyến qua kênh thương mại điện tử xuyên biên giới.

### 6.1. Tiếp cận KH mục tiêu

- Xây dựng và phát triển website của Việt Tiến, gia nhập nhiều hơn vào các diễn đàn, website TMĐT B2B
- Tham gia hội trợ, triển lãm sp

### 6.2. Kích thích nhu cầu

- + Kích thích nhu cầu
- + Xúc tiến bán hàng
- + Mở rộng phổ biến

## 7. Chiến lược và kênh Marketing

### 7.1. Chiến lược marketing 5A

Giai đoạn 1: Awareness – Nhận biết nhu cầu

Giai đoạn 2: Appeal – Chú ý

Giai đoạn 3: Ask – Hỏi, tìm hiểu

Giai đoạn 4: Action – Hành động

Giai đoạn 5: Advocate – Ủng hộ

- Marketing 4P
  - + Sản phẩm: Cải tiến mẫu mã và size phù hợp với người nước Mỹ (size lớn hơn)
  - Tăng thêm các dịch vụ hỗ trợ: hỗ trợ sau bán hàng
  - Bao bì, nhãn mác gây ấn tượng
  - + Giá XK: Cao hơn thị trường nội địa, tỷ giá chênh lệch giữa USD/VNĐ
  - + Quyết định phân phối: Nước ngoài/quốc tế/toàn cầu (???)
  - + Xúc tiến bán:

Quảng cáo

Catalog cho nước ngoài

Hàng mẫu

Quan hệ công chúng

### 7.2. Kênh Marketing

- Kênh gián tiếp
- Kênh trực tuyến: Sàn TMĐT xuyên biên giới