

如何做一个成功的出口商？PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/33/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A6\\_82\\_E4\\_BD\\_95\\_E5\\_81\\_9A\\_E4\\_c28\\_33882.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E5_81_9A_E4_c28_33882.htm) 成功的制定一个出口计划的一个关键是要让所有在出口的过程中涉及的人员参与出口计划制定。一个出口计划的各个方面应该得到具体执行者的支持。一个明晰的书面的出口战略至少有以下几点直接的好处：因为书面的计划更明确的表现出自己的强项和弱点，这对于进一步的推敲你的出口策略大有帮助。书面的计划不容易被遗忘，被忽略，或者有意的被执行计划的人因某种原因所回避。即使今后有脱离原计划的行为发生，哪也必定经过深思熟虑，不会是随意的。更便于与他人高效的进行交流而不会被误解并可以用于明确各自的责任，为将来业绩的评估提供依据。还有可能寻求到财务上的资助。它表明计划者正很认真的对待他的出口业务。一份书面的出口计划可以给公司的管理层表明需要得到公司哪方面的支持，以便在必要的时候获得必要的外部条件。事实上，一份得到批准的书面出口计划也表明开展出口的决心已定。最后一个优点是特别应该引起注意的。企业开展它的国际化道路是需要时间的，对于一个开始投入时间，精力和资金开展出口的公司，可能要经过一段时间才能看见回报；这个时间通常是几个月，有时甚至若干年。而一份详尽的书面的出口计划，可以让公司最高决策层坚信出口的信心从而促使公司的各项出口努力落在实处。国际营销计划的重要性在大多数的成功范例的背后是一个计划。无论是书面的，还是口头的，一个营销计划是一个基本工具，利用它可以正确的评价所有会影响你公司参

与国际竞争能力的所有因素。一个国际营销计划应该包括公司的以下几个方面：国际贸易的承诺；出口价格策略；出口的动因；潜在出口市场和客户进军国际市场的方法；出口融资选择；法律要求；运输方式；海外伙伴以及海外投资能力。制定一个国际营销计划对于你公司的市场定位，内部目标和承诺是很重要的。它对于你寻求用于出口的资金资助也是必需的。事先做出一个从银行贷款的计划将为你节约时间和金钱。完成和分析一个出口营销计划可以帮助你预测未来目标，归纳事实，认清局限，制定一个行动报告。也就制定了明确的目标，一个实施时间表和走向成功的里程碑。计划的过程和结果计划的关键的第一个步骤是对公司的目标，目的，能力，和局限有个明确的认识从而使出口计划与公司的总体目标获得高度的一致。初期制定出来的出口计划一般都是简单的几页。因为重要的市场数据和计划基本要素还是未知的。通过我们的初始的出口探索，我们逐渐的获得更多的市场信息。洞察和分析这些市场信息，我们可以在随后形成更详尽的出口计划文件。从根本上来说，一开始出口计划就应该被视为一个管理工具而不仅仅只是个静态的文件。例如，另外，应该把计划的目标与实际的结果作比较来衡量不同的策略的成功程度。而且，当新信息和经验被获得时公司应该不犹豫修改计划，使计划更详尽。一个打算直接出口的公司应该采用详尽的计划。选择间接的出口方法的公司可以要求更简单的计划。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)