สรุปขั้นตอนการดำเนินธุรกิจส่งออก

เตรียมความพร้อมที่จะดำเนินธุรกิจส่งออก

- ความพร้อมในด้านเงินทุน
- ความพร้อมในด้านสถานที่ดำเนินการ
- ความพร้อมในด้านบุคลากร
- การสร้างความเชื่อถือ และความรู้จักต่อลูกค้า
- ความพร้อมในด้านความสามารถในการผลิต

การเลือกสินค้าและผลิต

เลือกสินค้าโดยเน้นและศึกษาถึงเรื่องต่างๆ ของสินค้า

- เตรียมการผลิตสินค้าหรือจัดซื้อสินค้า
- ศึกษาการผลิต การจำหน่ายและพิธีการพร้อมทั้งเอกสารที่ใช้ในการส่งออก
- ศึกษาในด้านราคา
- มีมาตรการควบคุมคุณภาพสินค้า
- มีความพร้อมในการออกแบบสินค้าและปรับปรุงสินค้า

การเลือกตลาด

ศึกษาถึง

- Market Size
- Political Economic Stability
- Growth Trend
- ส่วนแบ่งตลาดและการส่งเสริมการขาย
- ช่องทางและลู่ทางการจำหน่าย
- Legal Requirement
- อัตราอากรนำเข้า โควต้าและใบอนุญาตนำเข้า
- ข้อกำหนดของประเทศผู้นำเข้า

การทำสัญญาซื้อขาย

- Proforma Invoice
- Purchase Order

การชำระเงิน

- การจ่ายเงินล่วงหน้า
- การจ่ายเงินเชื่อ
- การจ่ายเงินเมื่อผู้ซื้อสามารถขายสินค้านั้นได้แล้ว
- การจ่ายเงินก่อนนำเอกสารไปออกสินค้า
- การจ่ายเงินโดยผู้ซื้อรับรองตั๋วแลกเงิน แล้วนำไปออกสินค้า
- การจ่ายเงินโดย Letter of Credit (L/C)

พิธีการส่งออก

- ระบบ MANUAL
- ระบบ EDI

(กรมศุลกากร)