

Сергей Садков

КАК НАЙТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ В КИТАЕ САМОСТОЯТЕЛЬНО

Экземпляр данной книги предназначен только для личного пользования. Для удобства изучения предусмотрена возможность распечатки.

Распространение материалов данной книги разрешена только при условии точного цитирования и указания ссылки на первоисточник: <http://sadkov.info>

*Вы **не имеете права** продавать эту книгу*

Автор не несёт ответственности за правильное понимание читателем содержания книги и применение информации на практике, но искренне надеется, что книга читателю поможет.

Оглавление

Часть 1. Работа с Китаем - большие прибыли при средних рисках	3
Глава 1. Как построена эта книга	3
Глава 2. Взлёт китайской экономики	4
Глава 3. Возможности работы с Китаем	5
Глава 4. Проблемы	10
Вывод. Работа с Китаем - большие прибыли при средних рисках	13
Часть 2. Ищем производителя	14
Глава 1. Что, собственно, ищем?	14
Глава 2. Раз-два-три-четыре-пять. Начинаю я искать	15
Глава 3. Google нам поможет	24
Глава 4. Вы тоже нужны китайцам	28
Вывод	28
Часть 3. Общаемся с производителем	29
Глава 1. Как определить, является ли китайская фирма реальным производителем?	29
Глава 2. Инструменты общения	37
Глава 3. Что в имени тебе моём?	39
Часть 4. Привозим и продаём	44
Глава 1. Стоимость товаров в Китае	44
Глава 2. Доставка по Китаю и погрузка	47
Глава 3. Доставка в Россию и растаможка	48
Глава 4. Считаем будущие прибыли	50
Глава 5. Как продавать китайские товары?	51
Заключение	52
Благодарности	52
Приложение. Инфопродукты	53
Как найти реального производителя в Китае быстро и бесплатно	53
Продажа Китайских Товаров	68

Часть 1. Работа с Китаем - большие прибыли при средних рисках

Глава 1. Как построена эта книга

В первой части книги мы рассмотрим общие вопросы: почему нужно работать с Китаем, какие трудности возникают, что является мифом, а что – реальностью, какие неожиданности могут Вас ожидать и как повернуть их в свою пользу.

Книга **КАК НАЙТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ В КИТАЕ САМОСТОЯТЕЛЬНО** является частью тренинга [*Как Найти Реального Производителя в Китае Быстро и Бесплатно*](#), в котором Вы узнаете о том, как начать свой бизнес с китайскими компаниями. Информация в тренинге подаётся поэтапно, поэтому Вы сможете читать и параллельно действовать, выполняя домашние задания.

Вторая часть посвящена поиску производителя: с чего начать, какими инструментами пользоваться, на что обращать внимание в первую очередь. Тема непростая, потому что способов поиска много, причём они дополняют друг друга. Все они будут рассмотрены в данной части с пошаговыми инструкциями и реальными примерами.

Третья часть – налаживание контактов с производителем. Не секрет, что китайская фирма, назвавшаяся производителем, может оказаться обычной торгующей организацией. Чтобы сэкономить Ваши деньги и сократить и без того сложную цепочку покупки, мы рассмотрим несколько приёмов, которые помогут определить реальность производителя.

В четвёртой части этой книги мы рассмотрим шаги, которые нужно сделать после нахождения китайских партнёров. Следующим этапом может стать поездка в Китай для того, чтобы посмотреть фабрику, или заказ образцов, а в некоторых случаях – заказ первой партии товара. Вы узнаете об основных способах доставки груза из Китая, их преимуществах и недостатках. В заключении я дам несколько советов о том, как **продавать** китайские товары в России.

Глава 2. Взлёт китайской экономики

Торговать с Китаем выгодно и удобно. Товары стоят очень дёшево, экспортные пошлины минимальны, качество постоянно совершенствуется. Китай стал поистине «мировой фабрикой». Как это случилось?

В 1978 г. на III пленуме ЦК КПК 11-го созыва Дэн Сяопин как руководитель правящей коммунистической партии объявил о начале перехода к новой экономической модели. Китай начал новую экономическую политику – построение своего, особенного капитализма.

Было разрешено создание частных предприятий, государственные плавно переходили на рыночные рельсы (при этом не продавались за бесценок, как в некоторых других странах...). Государство всячески поощряло торговлю, заимствование идей западного капитализма, умело применяя их на территории Поднебесной. Вместе с идеями в Китай пришёл западный капитал, который дал возможность создать огромное количество хорошо оплачиваемых рабочих мест.

Грамотная политика китайского руководства привела к ошеломляющим результатам: за 1979-1997 гг. среднегодовой прирост ВВП составил 9,8%. В 1997 г. по совокупному экономическому потенциалу Китай занял седьмое место в мире.

Благодаря дешёвой рабочей силе и грамотному менеджменту (по большей части иностранному) Китай стал всемирной фабрикой, производящей всё, что угодно за любую цену. Промышленные компании во многих странах мира закрываются, потому что проблема «китайской цены» оказалась для них неразрешимой.

Кроме этого, китайское правительство смотри на плагиат и «пиратство» сквозь пальцы, поэтому производители без зазрения совести копируют продукты из других стран. Лучшие китайские фабрики непрерывно совершенствуют технологии «клонирования», директор одного из многочисленных китайских заводов по производству электроники признался, что в нынешних условиях они готовы создать копию **любого** прибора за 48 часов. Конечно, качество копий поначалу оставляет желать лучшего, но через некоторое время технологический процесс совершенствуется и китайцы выдают всё более качественные продукты.

Пример из российской действительности: русская матрёшка, произведённая китайцами, по стоимости на порядок дешевле продукции наших мастеров (с учётом доставки и таможни товара из Китая).

«Китайская цена» стала проблемой для производителей всего мира. На самом деле, нужно не конкурировать с китайцами в формате «кто дешевле и качественнее произведёт», а просто сделать их промышленные мощности частью Вашей бизнес-схемы. Если грамотно построить бизнес с Китаем, то «китайская цена» там оборачивается большой прибылью здесь, в России.

Глава 3. Возможности работы с Китаем

Существует несколько основных схем работы с китайскими компаниями:

- Импорт готовых товаров
- OEM/ODM производство
- Фабрика в Китае
- Экспорт товаров в Китай

Рассмотрим каждый из них поподробнее и выберем, что нам больше подходит.

Импорт

Благодаря грамотному руководству Китай стал одним из промышленных центров мира. В Китае производится практически всё, причём по самым низким в мире ценам. Иногда, правда, можно найти и худшее качество.

В любом случае первый способ взаимодействия наших предпринимателей с Китаем – это закупка готовых товаров в Поднебесной и последующая продажа здесь, в России. Нормы прибыли различны, но в среднем это 50-200% (относительно закупочной цены), зависит от объёма партии, умения договариваться с китайцами и способа доставки/растаможки. В каждом конкретном случае нужно всё просчитывать: нередки случаи, когда доставка стоит дороже собственно закупаемого товара.

За примерами далеко ходить не надо: посетите любой супермаркет (особенно отделы игрушек, спорттоваров), там Вы найдёте огромное количество товаров с маркировкой Made in China.

Для того чтобы успешно из Китая импортировать, нужно:

1. Найти здесь потенциальных покупателей
2. Найти в Китае подходящего производителя
3. Договориться с ним, закупить
4. Доставить, растаможить
5. Продать

В общих чертах всё просто, хотя нюансов огромное количество. О них и пойдёт речь в данной книге, потому что с импорта, как правило, начинается работа российских фирм с Китаем.

OEM/ODM производство

Недавно купили племяннику конструктор типа «Lego». В красивой синей коробке, с картинками и цветной русскоязычной инструкцией. На коробке логотип с русской надписью «Город мастеров», всё указывает на отечественного производителя.

Я красочным надписям давно не верю, и по привычке начал искать координаты реального производителя. Довольно скоро на коробке была найдена небольшая серая наклейка: «Производитель:, Гуанчжоу, Китай». Ребёнок даже расстроился: стереотип о китайском качестве проник даже в сознание 4-х летнего мальчика. Пришлось его переубедить: мол, Гуанчжоу¹ – это и есть настоящий «город мастеров».

Этот пример очень хорошо характеризует OEM-производство. Есть русская компания-продавец, есть китайский производитель. На заводе (или уже здесь, в России) товар упаковывается в ту упаковку, которую пожелает заказчик. Часто на самой продукции ставится логотип бренда, который будет её здесь продавать.

OEM (Original Equipment Manufacturer)-производители или поставщики оригинального оборудования - это компании, которые изготавливают и продают свою продукцию другим компаниям, так называемым перекупщикам. В Китае очень многие компании такие услуги предоставляют, заявляя об этом открыто. Прямо на сайтах они предлагают услуги “OEM welcomed”, а если открыто и не заявляют об OEM, то всегда можно договориться.

Кроме этого, существует вариант продажи продукции ODM-производителя. ODM (Original Design Manufacturer)-производство – практически то же самое, только здесь продукция изготавливается по проекту заказчика.

Посмотрите пример на сайте наших партнёров <http://www.choicemmed.com/oemodm.asp>

¹ **Гуанчжоу** — город субпровинциального значения Китайской Народной Республики, столица провинции Гуандун, политический, экономический, научно-технический, образовательный, культурный и транспортный центр всего южного Китая. Гуанчжоу с населением около 10 млн. человек является третьим по величине городом Китая, уступая лишь Пекину и Шанхаю. Площадь города 7434,4 км² на суше и 744 км² на море. ВВП составляет 411 млрд. юаней (~55 млрд. долл. США), или 47 053 (~6200 долл. США) юаня на душу населения.

Этот город является крупнейшим промышленным центром Китая, всемирно известный центр легкой промышленности. В Гуанчжоу находятся около 100 оптовых рынков, различных видов товара и сотни тысяч промышленных предприятий, фабрик, заводов. В Гуанчжоу два раза в год проходит Международная выставка китайских товаров (SECF, Canton Fair) — одно из важнейших событий года в мире производства и торговли.

The screenshot shows the website for Beijing Choice Electronic Tech Co., Ltd. The header includes the company logo 'choice' and navigation links: HOME, ABOUT US, CAREERS, CHINESE, RUSSIAN, SPANISH. A secondary navigation bar lists: Products | OEM&ODM | News | Certificate | Downloads | Service | Contact us. A sidebar on the left lists products: Patient Monitor, Pulse Oximeter, Telemetry Monitoring System, Module, ECG Monitor (HomeCare), Veterinary, Central Monitoring System, SpO2 Sensors solution. The main content area features a banner for OEM/ODM services with the text 'OEM,ODM,SKD and CKD for all products of our company welcomed.' Below the banner are two images: a portable medical monitor labeled 'OEM' and a printed circuit board labeled 'ODM'. The footer contains copyright information and links for CONTACT US and SITEMAP.

В случае OEM они предлагают готовую продукцию, на которой можно наклеить свой лейбл, а при ODM – существуют микросхемы с базовыми параметрами (измерение уровня кислорода в крови), из которых можно изготовить своё устройство (или создать свой корпус для него).

Конечно, работать по этим схемам сложнее, чем просто импортировать. Даже в случае нанесения логотипа нужно внимательнее относиться к конечной продукции. Вы же не хотите, чтобы 40% продукции под именем вашей фирмы ломалось на третий день эксплуатации?

Если же Вы работаете в формате ODM-производства, то нужно контролировать весь технологический процесс. Опять же для того, чтобы на выходе иметь достойное качество.

С другой стороны, OEM/ODM-производство делает простор для рекламно-маркетингового творчества просто огромным. Ваша продукция более гибко подстраивается под запросы рынка, а ваша марка становится ещё более уважаемой. Примерами такого производства являются знаменитые производители бытовой техники

Vitek, Scarkett, Bork, Elenberg (последний бренд принадлежит сети магазинов «Эльдорадо»). Они заслуживают отдельного рассказа, как и торговая марка канцелярской продукции Erich Krause. Об этом сильном решении создателя бренда Erich Krause я расскажу в главе, посвящённой продаже китайских товаров в России.

Фабрика в Китае

О том, что такое своя фабрика в Китае, лучше всех расскажет Тони Кальдейра – герой документального фильма Brits Get Rich in China. Построить её непросто, но реально. Прибыли при правильном выстраивании технологических и бизнес-процессов просто запредельные (рабочая сила и сырьё очень дешёвое), но перед этим нужно запастись терпением и деньгами.

Впрочем, на начальном этапе я не вижу особых причин нацеливаться на собственную фабрику. В Китае наверняка уже существует десяток фабрик, которые производят то, что нужно вам, и большинство уже имеют сайт в Интернете. Как их найти, читайте дальше.

Экспорт в Китай

Китай – это страна с миллионами потенциальных покупателей, запросы и активы которых постоянно растут. С одной стороны, рай для бизнесмена, с другой – огромное количество связанных с экспортом проблем.

Причём самые главные проблемы, как всегда, не с технической стороной экспорта (перевели инструкцию, доставили, растаможили), а в практической – как ваше добро продать. Особенно в условиях «ковбойского капитализма», когда процветает пиратство и копирование.

Опять же, чтобы наглядно увидеть процесс продажи в Китай, обратите внимание на историю Питера Вильямса, изложенную в документальном фильме Brits Get Rich In China.

Что выбираем мы?

Как Вы уже поняли, с Китаем можно работать по-разному. Китайцы согласятся на любые условия: OEM/ODM, копирование чужих образцов, благо законодательство позволяет. Главное: найти покупателя здесь на эту продукцию.

Соответственно, нужно просто выбрать свой путь. Я рекомендую начать с импорта, но продумать и другие варианты на будущее. Опять же, в любом случае нужно сначала найти хорошего производителя, а уже потом строить с ним отношения.

Пример из жизни

Как только я закончил написание этой главы, то проверил почту в Outlook. Во входящих появилось очень интересное сообщение – прямо по теме. Данное письмо от китайского менеджера пришло в ответ на мой запрос цен и стандартный вопрос: Вы работали с российскими компаниями?

Далее процитирую самое интересное с комментариями:

I would like to tell you that we have the agency in Russian for selling my company production. we sign the contract and finish the September of the year. We are honest for my clients and also for you.

If you are interesting in ordering my company production, you can use the other brand and my company produce for you .that means we make the OEM for you.

Суть:

одна из российских компаний является нашим эксклюзивным дистрибьютором, с ними мы подписали контракт до конца сентября этого (2008) года. Мы честны со своими клиентами, в том числе с вами.

Поэтому если Вы сделаете заказ в нашей компании, мы используем другой бренд. Это означает, что мы сделаем для Вас OEM.

Честно это или нет, вопрос спорный. Но в любом случае китайцы готовы продавать свою продукцию по тем брендам, который захочет заказчик. Нам нужно только решить: пользоваться этим или нет.

Глава 4. Проблемы

Если Вы изучали тему работы с китайцами с помощью Интернет или СМИ, то Вам хорошо известно: при работе с Китаем существуют определённые проблемы. Они возникают на любом этапе работы: знакомство, получение цен, доставке и т. д. Чтобы быть к ним готовым и найти самое экономичное решение, нужно хорошо понимать эти проблемы. Основные подводные камни при работе с Китаем описаны ниже.

1. Доверяй, но проверяй

Китайцы иногда обманывают. Это факт. Самый распространённый способ: представиться производителем интересующей Вас продукции и пообещать «best price and good after-sale service» (лучшая цена и хороший сервис). Что в реальности? На самом деле это может быть простой торговец, живущий рядом с настоящей фабрикой и умеющий пользоваться Интернетом. Соответственно, если работать с ним, то Вы получаете дополнительное передаточное звено, которое требует на себя ваше время и Ваши деньги, не давая ничего взамен.

Казалось бы, проблему можно решить приездом по указанному торговцем адресу. Но, даже увидев там реальную фабрику, не стоит обольщаться. Известны случаи, когда хитрые китайские торговцы приезжали к хозяевам фабрики и договаривались, что для конкретного европейца хозяин меняется. Вы приезжаете к вашему китайскому «Джону», он показывает фабрику вместе с реальным хозяином (который представляется помощником) и называет цену, процент с которой уже у него в кармане.

Можно ли от этого застраховаться? На 100% нельзя, но минимизировать риски можно. Уже через Интернет, воспользовавшись некоторыми приёмами из первой главы 3-й части данной книги, Вы сможете выяснить, насколько реален Ваш производитель и насколько его цены близки к настоящим.

2. Цены

Китайцы используют довольно своеобразное ценообразование, продиктованное восточной культурой и желанием больше продать. Довольно часто при первом запросе Вы получаете цены, на 30-40% больше реальных.

Кроме того, понятия «прайс» в китайском бизнесе в недавнем прошлом не существовало. Да и сейчас существует не так много компаний, которые адекватно его воспринимают. На простую для европейца просьбу «дайте прайс» китайцы могут отреагировать по-разному. Кто-то даст завышенные цены, кто-то задаст кучу вопросов, кто-то действительно вышлет реальный прайс.

Во второй части книги я расскажу, как получить цену без лишней переписки, а в последующих главах подскажу, как эту цену сбить.

3. Язык

Для того чтобы с китайцами работать, нужно с ними как-то разговаривать. Это очевидно. Очевиден ещё один факт: китайский язык выучить очень сложно. Очень примитивные беседы Вы сможете вести после 1-2 лет старательного изучения языка. Среди выпускников ВУЗов Москвы и Владивостока очень мало тех, кто легко читает китайские

газеты, и это после 5 лет обучения! Соответственно, реальный уровень (художественные книги, диалоги на любые темы) достигается после 10 лет практики, желательно в Китае.

Впрочем, незнание китайского не является препятствием для работы с Китаем. На всех заводах, с которыми Вам придётся иметь дело, найдётся человек, знающий английский. Правда, квалификация его английского может оставлять желать лучшего, но основные слова-выражения китайцы знают. В крайнем случае, с помощью синонимов-картинок удастся объяснить то, что Вам требуется. Иногда недостаточное знание английского является плюсом: общаться на этом языке с китайцами просто, задумываться о витиеватых конструкциях не придётся.

Кроме того, большая часть технических терминов, связанной с характеристиками продукции, китайскому переводчику будет не доступна. Гораздо проще воспользоваться международным стандартом: английским языком.

Приглашать переводчика не обязательно, для начала работы хватит школьных познаний английского.

4. Доставка и растаможка

Существует огромное количество маршрутов (географических) и способов доставки. Для любого товара нужно выбрать свой: оптимальный по времени, стоимости и надёжности. Начиная работать с Китаем, мы сталкиваемся с проблемой выбора компании, которая будет доставлять и способа транспортировки.

Но в любом случае товар появится на Вашем складе (а ещё лучше – сразу у покупателя) только после оформления таможенных документов. Здесь тоже возможны варианты: растаможить может транспортная компания, таможенные брокеры или Вы сами. Тут тоже нужно подобрать оптимальный вариант: будет очень обидно, если Ваш клиент ждёт товар, товар ждёт Вас на таможне, а Вы не знаете, как его получить.

Получая от китайцев цены, Вы будете сталкиваться с незнакомыми сокращениями (FOB, EXW, CIF и т. д.) – они характеризуют обязательства поставщика при доставке. Мы разберём их в следующих главах.

Сразу скажу, что для доставки-растаможки я рекомендую обращаться к специалистам. Опять же, основное внимание обращается на надёжность транспортной компании (как и при поиске производителей). О том, как выбирать оптимальные варианты и взаимодействовать с транспортниками и таможенниками, я расскажу в 4 части.

5. Консалтинг

Мой опыт работы с консалтинговыми компаниями

Изучая сайты о китайских производителях и форумы на эту тему, я оставлял сообщения на досках объявлений: «Ищу производителей медицинского оборудования в Китае». Сами производители на мои сообщения не откликнулись, но через некоторое время я стал получать письма от консалтинговых и транспортных компаний, которые предлагали свои услуги в поиске китайских товаров и их доставке.

С менеджером одной из этих фирм у меня завязалась длительная переписка. Сначала я долго объяснял, что, собственно, мне нужно. В любой отрасли есть специфика и, по понятным причинам, менеджеры консалтинговых компаний в ней не разбираются. Поэтому довольно долгое время мы потратили на уточнение характеристик продукции, на что обращать внимание.

Когда мы, наконец, достигли понимания по вопросам характеристик продукции, я стал ждать ответа. Что мне понравилось, девушка-менеджер работала быстро – через пару дней я стал получать первые предложения. Консалтинговые компании контактируют с заводом сами, а за работу по поиску берут процент от заказа, поэтому контактов и доступа на сайт китайских производителей (если сайт вообще существовал) я не получил.

А что я, собственно, получил? Во вложении электронной почты были файлы Word с довольно куцей (как у многих китайских фирм) спецификацией и фотографиями. На всех фотографиях была продукция, которую «я уже где-то видел». Впрочем, это неудивительно – китайцы нередко копируют продукцию друг друга.

Удивительно было другое: заводские (пусть с процентом консалтинговых компаний) цены на продукцию, как правило, не отличались от моих результатов поиска в Интернет, а в ряде случаев **превышали** её. Конечно, при первом запросе цена от китайцев всегда завышена, но даже последующие переговоры (их проводила консалтинговая компания) не привели к существенным результатам. Соответственно, после нескольких попыток (по разным товарным позициям) мы сотрудничество прекратили, потому что наша дальнейшая совместная работа была тратой времени и для меня, и для консалтинговой компании.

Впрочем, основные выводы были очень полезными.

Преимущества работы с консалтинговыми компаниями:

- Они находятся в Китае, и могут найти тех, кого нет в Интернете
- После предварительной подготовки работают довольно быстро, денег за поиск не берут (по крайней мере, в моём случае)

Недостатки:

- Требуется предварительная подготовка: нужно объяснять характеристики товара менеджеру, он будет объяснять китайцу. Любое звено цепочки может понять Вас неправильно
- Реальную цену на продукцию Вы вряд ли узнаете – консалтинговая компания возьмёт свой процент от стоимости заказа
- Не всегда можно пообщаться с самими китайцами, посмотреть их сайт и убедиться, что они реальные производители
- Самое главное: в цене Вы вряд ли выиграете

Ещё один важный момент. Да, консалтинговые компании найдут тех, кого нет в Интернете, но нужны ли Вам такие производители? Гораздо интереснее работать с

серьёзными компаниями, которые ориентированы на мировой рынок. Тем более, с помощью сайта можно многое понять о китайской фирме.

В разных отраслях и при работе с разными консалтинговыми компаниями детали могут отличаться, но основные принципы я изложил.

В каком случае следует обращаться в консалтинговые компании? Гораздо интереснее с ними сотрудничать, если в комплекс услуг включается проверка товара в Китае при погрузке и, возможно, доставка и оформление документов на таможне.

В любом случае поиск производителя и первоначальный запрос цен следует начать самостоятельно.

6. Продажи китайского товара

«Китайская цена»

Практически всегда её приравнивают к плохому качеству. Привезя товар в Россию, Вы можете столкнуться с тем, что потребители его покупать не захотят. Стереотип «китайское товар – плохой товар» искоренять придётся ещё долго, и Вы можете столкнуться с элементарным недоверием.

Что можно сделать в этом случае?

Во-первых, привозить в Россию китайские товары имеет смысл только в том случае, если рынок к этому готов – то есть в конкретной области пустует ниша экономичных товаров или она занята совсем уж некачественными продуктам (пример: русские автомобили, которые сейчас уже существенно потеснены китайскими. Вопрос: какие машины лучше, мы обсуждать не будем, а вот какие машины лучше продаются? По статистическим данным, в 2006 году объем экспорта китайских автомобилей в Россию составил 38 тыс. единиц на сумму \$350 млн., что на 300% больше по сравнению с предыдущим годом).

Во-вторых, необходимо по мере сил воздействовать на рынок с помощью СМИ, маркетинга, рекламы. Конечно, **создать новый рынок** практически нереально, но скорректировать его представления о китайских товарах можно.

О том, как это сделать, читайте в последней части.

Вывод. Работа с Китаем - большие прибыли при средних рисках

Вкратце мы рассмотрели преимущества работы с Китаем и основные проблемы, которые возникают. В итоге: мы получаем отличные возможности, которые предоставляет Поднебесная, и при этом осознаём, что существуют риски, мешающие эти возможности реализовать.

Собственно, для этого Вы читаете эту книгу: необходимо научиться работать с Китаем с выгодой для себя, не наступив при этом на «классические» китайские грабли.

Часть 2. Ищем производителя

В этой части мы научимся пользоваться удобными и при этом совершенно бесплатными возможностями Интернет для поиска нужных нам китайских товаров. Мы будем собирать информацию об интересующих нас китайских компаниях и отправлять им запросы цен.

Глава 1. Что, собственно, ищем?

Первое, что нужно сделать – определить **предмет** поиска. В случае с китайскими товарами это, как правило, поиск аналога уже существующей продукции.

Конечно, сначала нужно оценить рынок и понять, будет ли конкретный продукт из Китая интересен рынку. Если Вы думаете, что интересен (лучше это проверить, конечно. Как – тема отдельная), то можно начинать его искать.

Искать мы будем на английском, поэтому нужно раздобыть иностранное название нужного товара. Сделать это несложно – поблизости всегда есть электронные и не очень переводчики, образцы товара, знакомые поставщики и т. д.

Если тема специфическая и перевод даётся неадекватный (например, для каких-либо устройств), то можно воспользоваться алгоритмом:

1. Узнаём иностранного производителя и название нужного нам прибора (пусть это будет **термостат**)
*Набираем в [яндексе](#). Заходим на [сайт торгующей организации](#). Берём название **Memmert INB 200***
2. Набираем название производителя в Google и заходим на его англоязычный сайт
В данном случае я набрал в поиске [Google Memmert](#) и зашёл на официальный [сайт](#)
3. Находим через поиск или каталог Products нужную нам модель и смотрим, как называется её подгруппа (или что написано в описании модели)
*В поиске на сайте **Memmert** я набрал **INB 200** и быстро очутился на [нужной странице](#). Искомое слово - **incubator***

Что делать дальше, читайте в последующих главах.

Кстати, **термостат** яндексские словари определяют, но не совсем так, как нужно мне, искателю медицинского оборудования. В вашей отрасли алгоритм перевода технических терминов будет таким же.

Прямо сейчас возьмите листочек бумаги или откройте Word (или заставьте сделать это кого-нибудь из ваших менеджеров) и напишите, какие товары будете искать. Лучше составить список из 3-4 наименований. Для каждого подберите английский эквивалент названия (может, и не один). По этому списку мы и начнём наш поиск, используя материал следующей главы.

Почему лучше несколько наименований? Во-первых, одно может и не сработать по разным причинам. Во-вторых, в рамках одной категории китайцы могут производить несколько товаров. Соответственно, наверняка есть заводы (или торгующие организации,

на первых порах они тоже не помещают), которые продают весь ассортимент, который Вам нужен. Таким образом, по одному товару Вы сможете найти ещё несколько смежных.

Глава 2. Раз-два-три-четыре-пять. Начинаю я искать...

Искать будем через Интернет, с помощью специализированных сайтов и главного мирового поисковика Google. Начнём с самого главного китайского сайта электронной коммерции.

Alibaba.com

Alibaba.com – культовый B2B²-сайт, который является одним из центров мировой Интернет-торговли. О том, насколько мировой бизнес оценивает этот сайт, говорят результаты IPO³ Alibaba Group. Инвесторы (в числе которых интернет-гиганты Yahoo и Cisco Systems) вложили в проект **1,5 млрд. долларов**. Это только капитализация самой Алибабы, а суммы сделок, которые через этот сайт проходят, оценить невозможно. Думаю, здесь счёт идёт на сотни миллиардов долларов.

Возможности Алибабы очень широки: поиск, категоризация товаров, продавцов и поставщиков, подробные сведения о каждом из них, аудит поставщиков, расписание выставок, доска объявлений, собственный интернет-пейджер, персонализированная подписка на новости, интернет-журнал, форум и многое другое.

Чтобы удостовериться в полезности этих фишек, на сайте Алибабы Вы можете прочитать [success stories](#) (истории успеха) бизнесменов со всего мира, который смогли заработать с помощью этого портала огромные деньги. Прочитали? В любом случае мы будем творить свою собственную историю успеха.

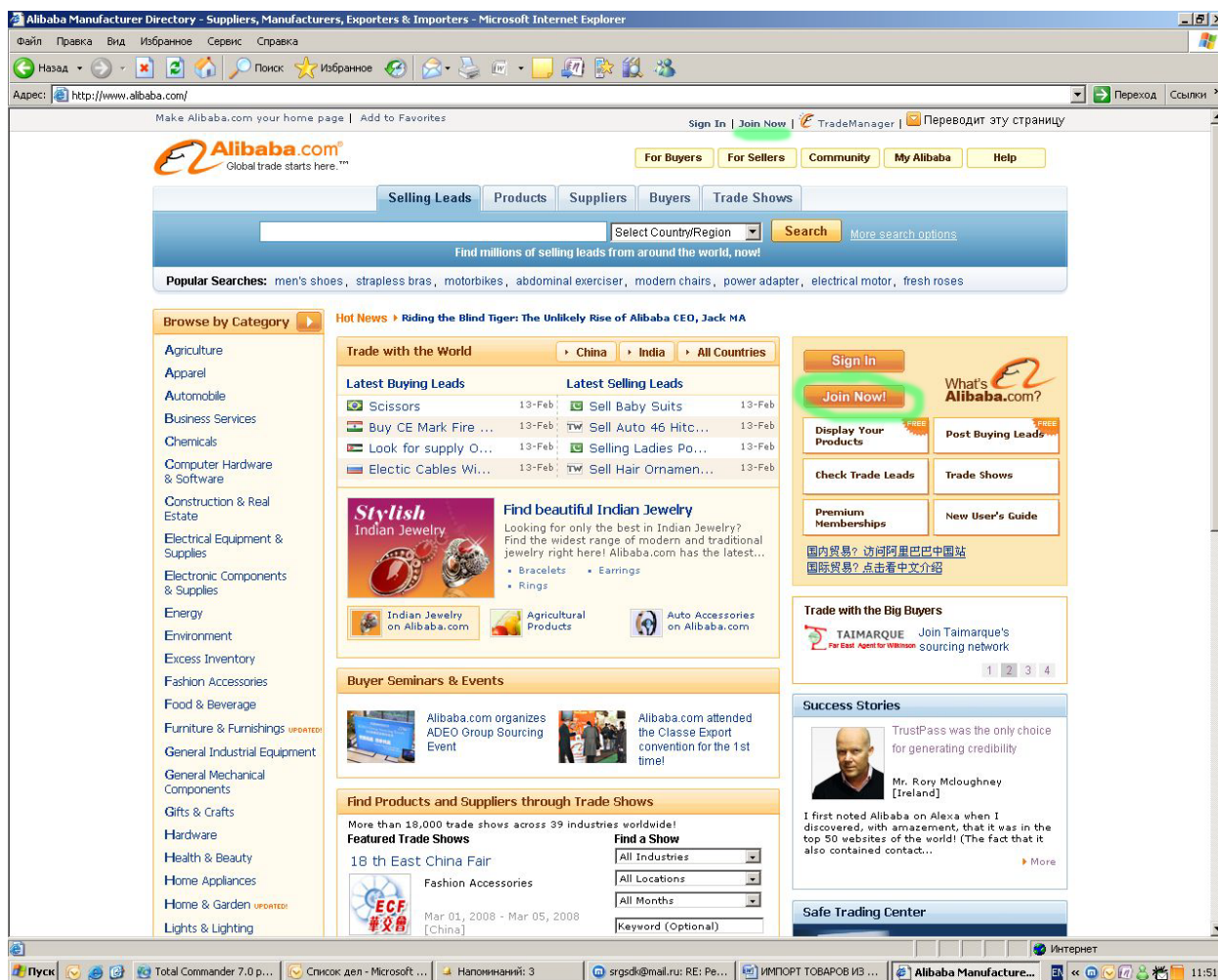
Начинаем работу с Alibaba.com

1. Зайдите на alibaba.com

² **B2B, бизнес для бизнеса (business-to-business)** — термин, означающий что-либо, связанное или предназначенное для деловых отношений между корпоративными партнёрами. Обычно имеется в виду B2B маркетинг, в отличие от B2C маркетинга, ориентированного на розничный рынок, а также системы электронной коммерции, в которых в качестве субъектов процессов продажи и покупки выступают юридические лица (предприятия, организации).

Основная задача систем B2B — повышение эффективности взаимодействия компаний на рынке.

³ **IPO (Initial Public Offer)** - первичное размещение акций на фондовой бирже



2. Выберите ссылку **Join now** вверху главной страницы (выделена зелёным маркером)
3. Найдите в списке стран Russian Federation, затем то, кем Вы являетесь
 - Buyer – покупатель (наш выбор)
 - Seller – продавец
 - Both buyer and seller – и продавец, и покупатель



Нажмите **Continue**


4. Заполните поля появившейся формы (там всё понятно с переводчиком)
5. Не забудь отдельно записать адрес электронной почты и пароль!
6. Нажмите **Submit**
7. Теперь Вы зарегистрированы на Alibaba.com и можете пользоваться всеми возможностями портала

Поиск на Alibaba.com

Поиск – наш главный инструмент на Алибабе. Я обычно начинаю его прямо с главной страницы, вписав название нужного товара (надеюсь, Ваш список тоже уже готов) и выбрав в списке Select Country/Region нашего главного поставщика – China (Mainland). Кстати, большинство поставщиков на Алибабе и так находится в Китае, поэтому можно и не заморачиваться.

Если Ваш запрос составлен правильно, то Вы получите длинный постраничный список результатов. Например, для запроса compressor я получил 248 страниц (!) товаров от разных производителей.

Обратите внимание, в самом верху списка будут компании с пометкой  **Gold Supplier**. Этот значок означает, что фирма заказала продвинутое членство на alibaba.com. Гарантий это никаких не даёт, но на желание фирмы работать с иностранцами указывает. В любом случае, особенного внимания на этот значок обращать не стоит. Гораздо интереснее, если рядом есть  **Company Video** - щёлкнув на эту ссылку, Вы увидите видео о выбранной компании. О том, какое это имеет значение – читайте ниже.

Ещё один «знак отличия» компании на Алибабе – это  **TRUSTPASS**. Trust Pass тоже покупается, как и Gold Supplier. Да и означает то же самое – компания-обладатель значка хочет старательно продвинуться на мировом рынке, потому вкладывается в такую рекламу на Алибабе. Основное отличие Gold Supplier от Trust Pass – первый покупают компании континентального Китая, второй – все остальные.

Вернёмся к собственно поиску: в самом верху страницы Вы видите сортировку и возможности фильтрации: по региону экспорта, по провинции в Китае, по типу фирмы (производитель, торгующая организация и т.д.), варианты контрактов (ОЕМ, ODM и т.д.).

The screenshot shows the Alibaba.com website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Home | Sign In | Join Now | TradeManager | Переводит эту страницу | Search all suppliers'. Below this is a search bar with 'Roller ball' entered. The main content area displays 'Roller ball 2,996 Selling Leads' and 'Related Searches: inflatable roller ball'. A 'Refine Roller ball By' section offers filters for Manufacturing Region (China, Hong Kong, Indonesia, India), Main Export Markets (North America, South America, Western Europe, Eastern Europe), Business Type (Manufacturer, Trading Company, Agent, Distributor/Wholesaler), and Contract Manufacturing (OEM Service Offered, Design Service Offered, Buyer Label Offered). Below the filters, there are three product listings: 'Sell roller ball', 'Sell Roller Ball', and 'Sell Water ball', each with a 'Contact Now' button. The right sidebar includes 'Display Your Products Now!', 'Trade Alert', 'Sponsored Links', and 'My Recent History'.

Конечно, особенно доверяться словам manufacturer (производитель) не стоит, лучше проверить эту информацию. Читайте об этом в следующей части.

Таким образом, используя фильтры и подсказки Алибабы, Вы получаете товары, который наиболее близки к желаемому результату. Настало время углубиться в онлайн-витрины (Showroom) каждой конкретной компании. Вам нужно щёлкнуть на товаре – и Вы сможете посмотреть фото товара покрупнее и почитать его характеристики. Если Вас всё устраивает, загляните в Contact Details – почитайте о фирме. В любом случае, стоит нажать Contact now и сделать запрос – Inquiry.

Делаем запрос

Что писать в запросе? Рекомендуется ограничиться 2-3 предложениями о своей компании, добавляю общие цели поиска и затем по пунктам задаю главные вопросы. Например,

Hello!

I represent «Company name», one of the leading internet-shops of medical equipment in Russia!

We present thousands goods from hundred manufactures. We are constantly working to meet and exceed the expectations of our Customers.

We are looking for supplier in China, most of all we are interested in stomatology equipment.

Send us, please:

1. Your prices for 20 compressors
2. Marketing materials: specification, photos, CE certificates
3. Does you make compressors with silent cover? It is very important for Russian market
4. Have you already worked with Russian companies?

Thank you for your time. Looking forward for your early reply!

Best regards,
Sergey Sadkov
"Company name"
tel./fax (459) 777-66-00
sadkov@companyname.ru
MSN: sadkov@companyname.ru
www.companyname.ru

Здравствуйте!

Я представляю компанию «Название компании», один из ведущих интернет-магазинов медицинского оборудования в России!

Мы продаём более тысячи наименований товаров от сотен производителей. Мы постоянно работаем над поиском новых клиентов и удовлетворением потребностей наших покупателей.

Мы ищем поставщика в Китае, больше всего нас интересует стоматологическое оборудование.

Вышлите, пожалуйста:

1. *Цены на партию из 20 компрессоров*
2. *Маркетинговые материалы: спецификацию, фотографии, сертификаты*
3. *Вы делаете кожухи для ваших компрессоров? Для российского рынка это важно*
4. *Вы уже имели опыт работы с российскими компаниями?*

Спасибо за затраченное время. Ждём ответа.

*С уважением,
Сергей Садков
...контактные данные...*

Общая структура письма понятна: представляемся, запрашиваем информацию, вежливо прощаемся и в конце указываем контактные данные (у меня это делается автоматически с помощью функции подпись в Outlook).

Так как письма придётся рассылать типичные, советую сохранить их в отдельный файл шаблонов. Рекомендую использовать записную книжку OneNote. Я, например, храню там

целый список вопросов и шаблонов писем на английском, чтобы не изобретать велосипед и не изучать лишний раз русско-английский словарь.

Думаю, сейчас самое время попробовать.

Зарегистрируйтесь на Алибабе, возьмите список товаров, которые Вам нужны, и начинайте искать. В результатах поиска выберите несколько компаний и отправьте им запрос цен. Если сделать это прямо сейчас, то уже на следующий рабочий день в Вашем почтовом ящике будут ответы от китайцев.

Даём объявление

Один из полезных механизмов Алибабы для «пассивного» поиска – это возможность дать объявление (Buying Lead). Будьте готовы к тому, что на ваше объявление откликнутся не только «целевая аудитория», но и спамеры. Но самое главное, с вами законтактируют те, с кем Вы ещё не работали.

Как дать объявление на Алибабе?

1. Зайдите под своим аккаунтом в алибабу, на главной странице выберите Post Buying Lead и щёлкните Post Now. Обратите внимание, поля со значком * являются обязательными для ввода
2. Желательно дать фотографию товара, потому что сочетание русского английского и китайского английского не всегда приводит к хорошему результату
3. Обратите внимание на keywords – это ключевые слова, по которым о Вас узнают производители. В принципе, здесь должно быть примерно то же самое, что и при поиске товара
4. **Category:** - щёлкните Select Category и выберите категорию, в которой будет расположено ваше объявление
5. **Brief Description** – в этом поле введите краткое описание того, что хотите приобрести
6. Диапазон цен (**Price Range**) указывать не обязательно, но желательно.
7. **Minimum Order Quantity** – минимальное количество заказываемого товара. Вы довольно часто будете встречать аббревиатуру от этого выражения – MOQ. Запомните его, пригодится. В этом поле введите, сколько планируете заказать
8. **Certification Requirements:** - требования к сертификации. В зависимости от того, что закупаете, укажите желательные сертификаты. Я обычно пишу **CE certificate prefer**, то есть «Предпочтительно CE сертификат». О сертификатах и их роли при определении производителя читайте в следующей части книги.
9. Чтобы проверить, как выглядит объявление, нажмите Preview.
10. Чтобы опубликовать его, выберите Submit.
11. Ждите большого количества писем ☺

Trade Alert

Ещё одним интересным механизмом получения информации от поставщиков является Trade Alert. Это подписка на новые товары, которые появляются в базе данных Алибабы по заданным ключевым словам. Например, если Вы введёте compressor в окошко Trade Alert



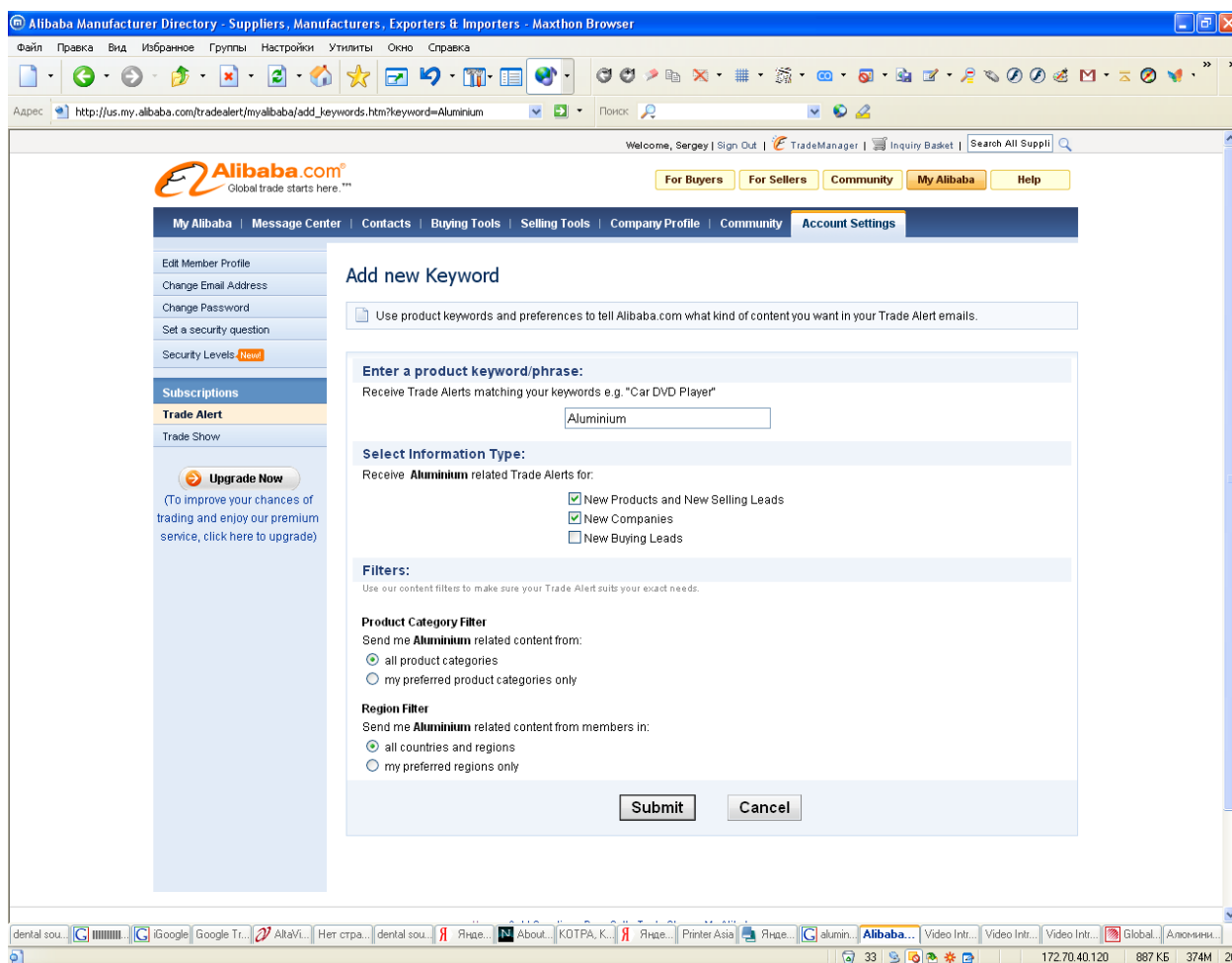
Trade Alert

Tell me about new products and suppliers in:

compressor **Go!**

RSS Feeds
What's RSS?

и нажмёте Go!, то Алибаба подпишет Вас на все обновления своей базы данных по данным ключевым словам – например, при появлении новых товаров или поставщиков. Для этого выделите галочками пункты New Products and New Selling Leads и New Companies в появившемся окне подтверждения:



Alibaba Manufacturer Directory - Suppliers, Manufacturers, Exporters & Importers - Maxthon Browser

Файл Правка Вид Избранное Группы Настройки Утилиты Окно Справка

Адрес http://us.my.alibaba.com/tradealert/myalibaba/add_keywords.htm?keyword=Aluminium Поиск

Welcome, Sergey | Sign Out | TradeManager | Inquiry Basket | Search All Suppliers

For Buyers For Sellers Community My Alibaba Help

My Alibaba | Message Center | Contacts | Buying Tools | Selling Tools | Company Profile | Community | Account Settings

Edit Member Profile
Change Email Address
Change Password
Set a security question
Security Levels **News**

Subscriptions
Trade Alert
Trade Show

Upgrade Now
(To improve your chances of trading and enjoy our premium service, click here to upgrade)

Add new Keyword

Use product keywords and preferences to tell Alibaba.com what kind of content you want in your Trade Alert emails.

Enter a product keyword/phrase:
Receive Trade Alerts matching your keywords e.g. "Car DVD Player"

Aluminium

Select Information Type:
Receive **Aluminium** related Trade Alerts for:

New Products and New Selling Leads
 New Companies
 New Buying Leads

Filters:
Use our content filters to make sure your Trade Alert suits your exact needs.

Product Category Filter
Send me **Aluminium** related content from:

all product categories
 my preferred product categories only

Region Filter
Send me **Aluminium** related content from members in:

all countries and regions
 my preferred regions only

Submit **Cancel**

dental sou... Google Google Tr... AlkaV... Нет стра... dental sou... Янде... About... КОТРА, К... Янде... Printer Asia Янде... alumin... Alibaba... Video Intr... Video Intr... Video Intr... Global... алюмианк...

33 172.70.40.120 887 KB 374M 20

Нажмите Submit – новый Trade Alert сохранён.

Читаем ответ

Как правило, китайцы отвечают сразу на e-mail, лишь некоторые при первом запросе используют встроенную систему обмена сообщениями Алибабы. Что не является проблемой, так как сообщения из Алибабы перенаправляются на Ваш почтовый ящик автоматически. Лично на моём корпоративном проблем не было, сообщения от Алибабы всегда приходили НЕ как спам.

В письме Вы узнаете о том, с какой серьёзной компанией Вам предстоит работать. Возможно, получить цены. Если не получите, то, скорее всего, следует указать точно количество товара для заказа.

Если цена есть, то скорее всего в ней будет фигурировать аббревиатура FOB - Free On Board. Это условия перевозки, они означают, что доставку от порта загрузки оплачивает получатель.

Фоб (англ. *FOB*, сокр. от *free on board* — франко борт, буквально — свободно на борту судна) — вид купли-продажи товаров при морской перевозке. Условия Фоб означают, что продавец обязан доставить товар в порт и погрузить на указанное покупателем судно; расходы по доставке товара на борт судна включаются в стоимость товара. В некоторых портах при поставках на условиях Фоб расходы по погрузке несёт покупатель. Риск случайной гибели имущества или его повреждения возлагается на продавца — до момента пересечения товаром борта судна, и на покупателя — с указанного момента. По Общим условиям СЭВ право собственности на товар переходит от продавца к покупателю одновременно с переходом риска.

Если более просто и ясно, то когда Вы видите цену с обозначением FOB, в нее включена доставка до определенного пункта (обычно порта). Например, FOB Shanghai \$500 означает, что товар стоит 500 долларов с доставкой до Шанхая.

Могут быть и другие условия предоставления цены, например DAF, CIF и др., когда в цену может быть включена доставка до границы, доставка с прохождением таможенного оформления и многое другое. Перечень условия содержится в своде международных торговых правил Инкотермс. Последняя редакция Инкотермс есть в приложении к данной книге.

Однажды мне даже попало:

FOB Price Range:

US\$ 10000 - US\$ 50000

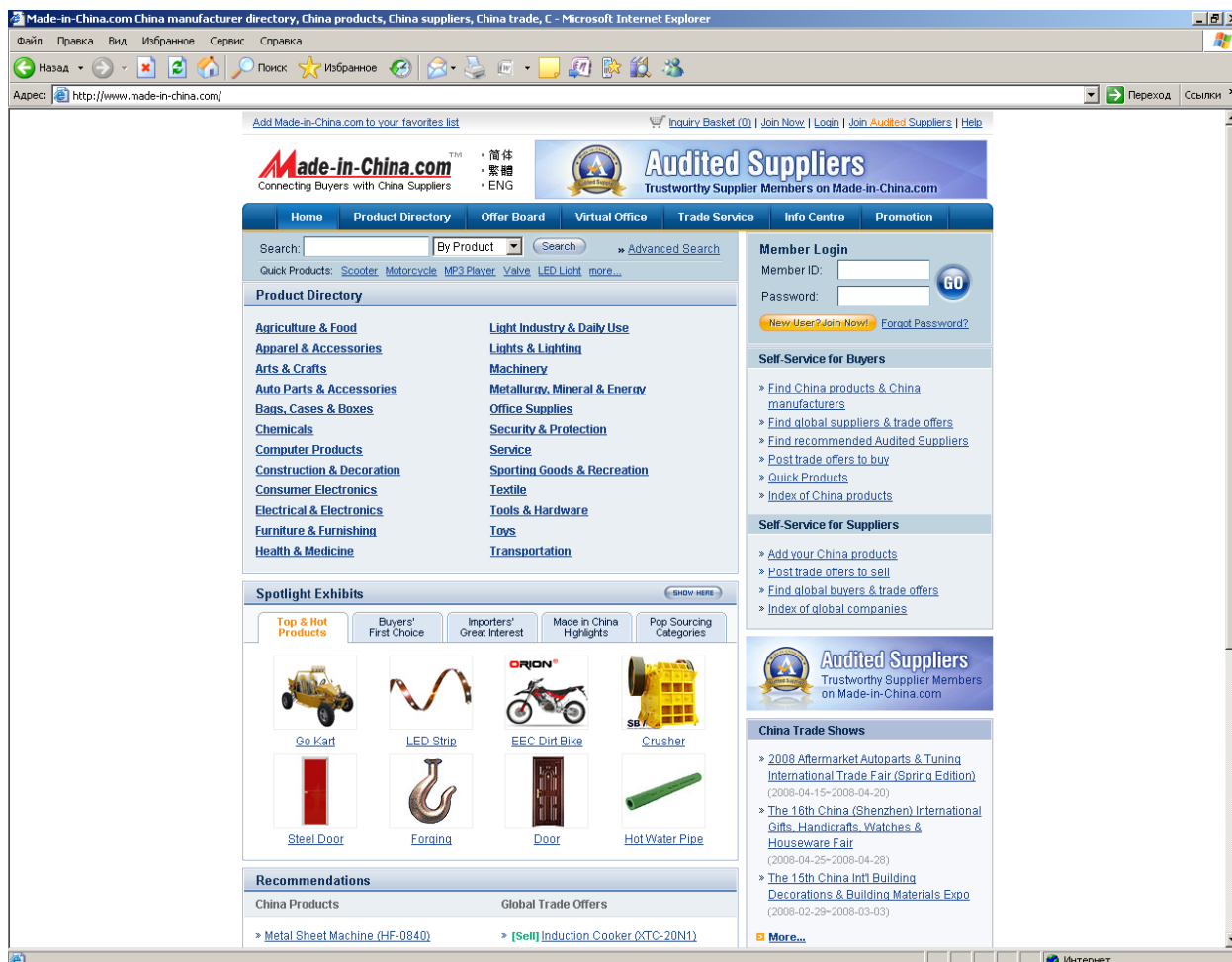
Price Range означает «вилку» цен при доставке до различных портов. То есть FOB будет разным для разных городов Китая.

Made-in-china.com и другие

Естественно, успех alibaba.com взволновал китайских интернет-предпринимателей. Появилось огромное количество её клонов, некоторые стали довольно успешными. Алибаба до сих пор остаётся самым удобным инструментом с точки зрения поиска, но ассортимент товаров по некоторым позициям на других сайтах может отличаться.

Например, любой товар я рекомендую искать не только в Алибабе, но и made-in-china.com

Данный портал является клоном Алибабы, повторяющим его основные функции. Здесь Вы также можете искать по категориям, сортировать, делать выборки.



На Made-In-China.com есть аналоги  **Gold Supplier** и  **TRUSTPASS** – это  **Member's Featured** и  **AUDITED SUPPLIER**.

Особенно интересен Audited Supplier – этот значок означает, что китайская компания была проверена независимой аудиторской компании. За деньги можно даже отчёт аудиторам получить. В любом случае на компании с этим значком стоит обратить внимание – проверенные партнёры нам нужны.

Кроме этого, существует ещё много каталогов китайских товаров и их производителей. Из самых серьёзных – [GlobalSources](http://GlobalSources.com). Его, как Алибабу и Made-In-China.com стоит включить в список «обязательного поиска», когда Вы хотите найти какой-либо китайский товар, так как на этом портале база данных также заслуживает уважения.

Стоит также отметить узкоспециализированные каталоги, так как на них иногда появляется что-то интересное. Их Вы обнаружите, когда будете искать товары и их производителей с помощью Google.cn. Обязательно обращайтесь на них внимание! Пример такого сайта стоматологической тематики – Denpal.com

Глава 3. Google нам поможет

Далеко не каждая китайская компания создаёт своё представительство на Alibaba.com и иже с ними. Но каждая порядочная компания размещает в Интернет свой сайт. Поиском его мы и займёмся в тяжёлых условиях незнания китайского языка.

Для того чтобы успешно пользоваться поиском китайских производителей в Google, нужно знать, как они называются. Поиском списков китайских компаний мы и займёмся.

Выставки

Отличное место для поиска китайских производителей – это выставки. Участие в выставке указывает на серьёзность компании, готовой заплатить за стенд и показать публично, чем она занимается.

В нашем случае мы будем использовать сайты выставок, чтобы в разделе Exhibitors (Участники выставки) увидеть список участников.

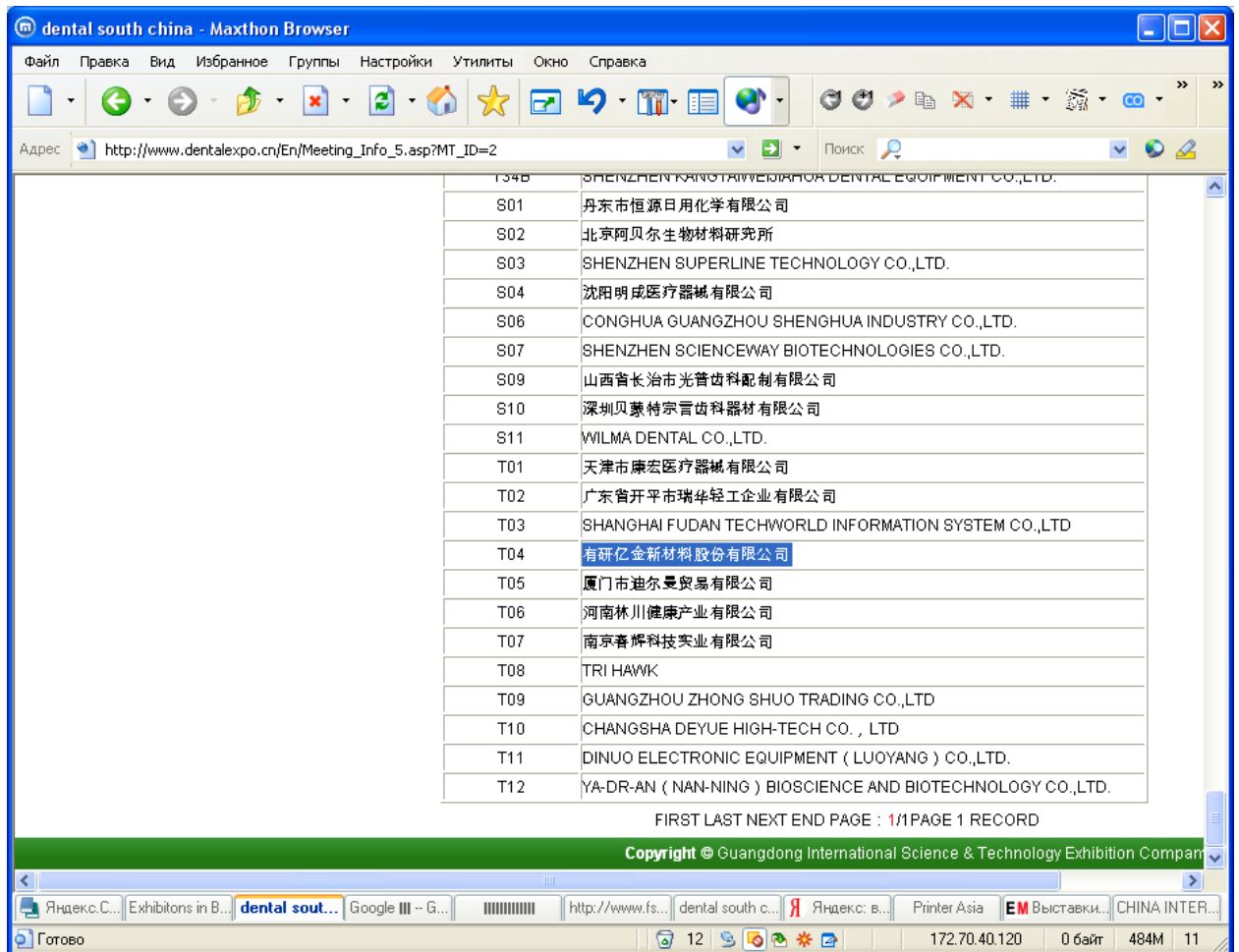
Искать выставки несложно. Во-первых, существует огромное количество русских сайтов по этой теме. Чтобы их найти, достаточно набрать в [Яндексе](#) что-то типа «выставки китаяй». Далее переходите по ссылкам, если они есть, или же пользуйтесь Google, зная название выставки на английском.

Например, на сайте Стоматологической выставке Южного Китая (Dental South China) найти этот раздел очень просто. Что делать с этим списком? Как правило, в нём нет ссылок на сайты производителей, поэтому придётся искать их в Google.

G.cn

Кстати, лучше пользоваться китайским Google, перейти на него можно, набрав в браузере [Google.cn](#) или его синоним [G.cn](#). Как правило, скопировав в строку поиска название экспонента выставки, Вы на первой странице результатов получите сайт искомой компании.

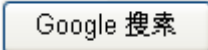
Впрочем, некоторые китайские компании отличаются – их название в списках выставки выглядит так:



Стоит ли сразу переходить к следующему экспоненту? Китайский язык мы не знаем, но методы Копировать-Вставить ещё никто не отменял.

Выделяем иероглифы мышью, копируем в буфер обмена

В новом окне браузера открываем Google, вставляем иероглифы из буфера обмена

Нажимаем кнопку  и смотрим результаты поиска

Обращаю ваше внимание, что искомые иероглифы в результатах поиска выделены красным. Если иероглифы из запроса совпадают с результатами поиска, то мы на правильном пути.

Переходим на нужный сайт и ищем там ссылку English



Например, на рисунке иероглифы (красным шрифтом) из запроса совпали полностью с первой ссылкой (www.grikin.com).

Правда, такой способ работает не всегда. В любом случае попробовать стоит. Более подробно этот приём описан в видеоуроке, прилагаемом к тренингу [Как Найти Реального Производителя в Китае Быстро и Бесплатно](#).

Не забывайте про возможность искать в Google товары напрямую. Советую искать в G.cn, т. к. он ориентирован на Китай. Если в результатах поиска много «некитайских» сайтов, конкретизируйте свой англоязычный запрос словом «china».

Поищите выставки по своей теме на asia.ru и через Яндекс, затем найдите их англоязычные сайты. Найдите списки участников выставок и не забудьте сохранить их в отдельный файл (или добавить сайты в Избранное)

Китайские сайты отличаются от европейских (а тем более российских). Кроме иероглифов, это более броский дизайн, обилие всплывающих окон с контактными данными. Чёткой стратегии для английской и китайской версии сайта нет, иногда главная страница на интернациональном английском, чаще – на родном китайском.

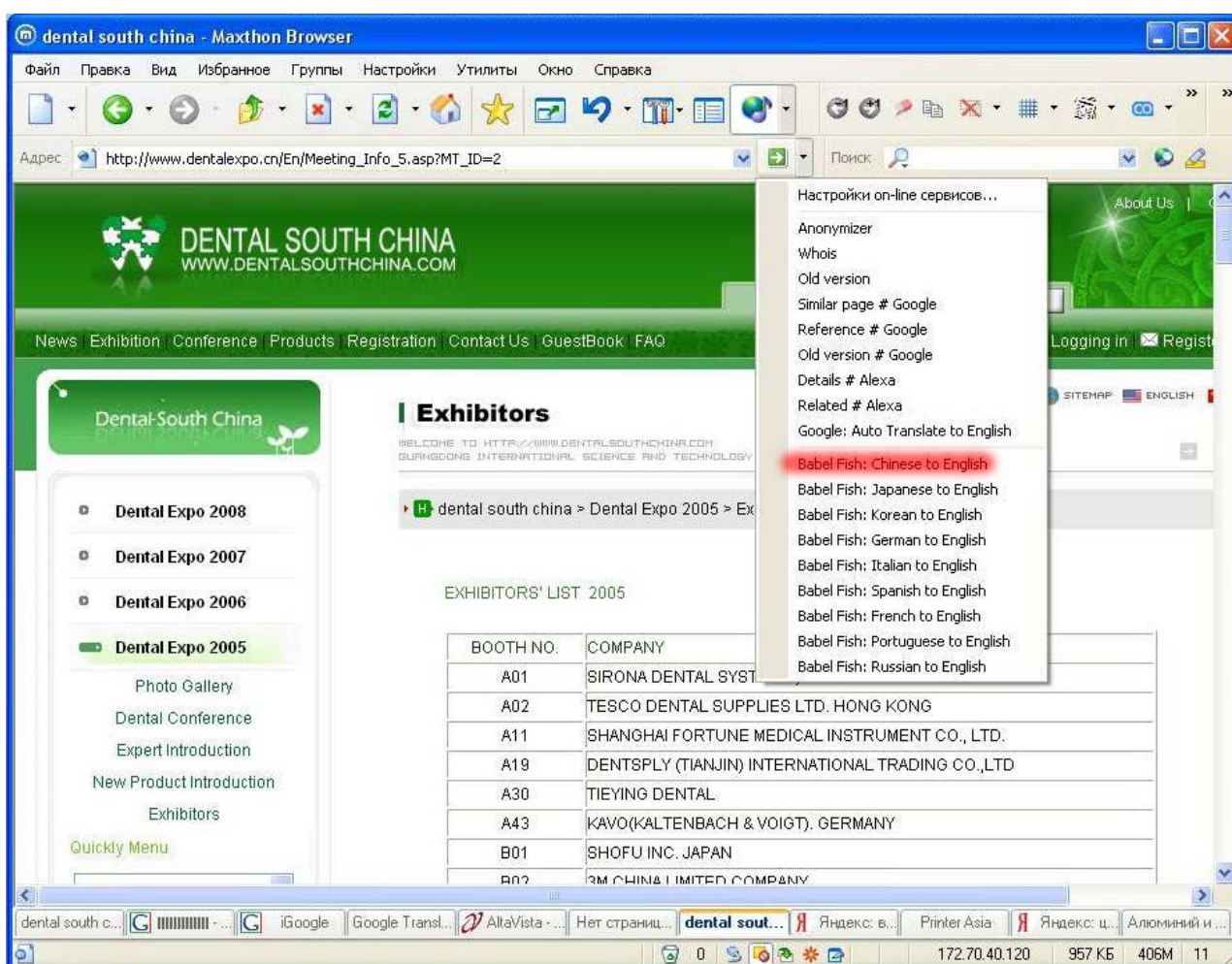
Идеальный вариант был бы: домены *.com открывают английскую версию, *.com.cn – китайскую. Но очень мало компаний этим пользуются.

Придётся разбираться по ходу, в каждом конкретном случае. Искать кнопку English или на худой конец китайские Contacts разными способами. Впрочем, основные я подскажу в видеоуроке.

Инструментарий

На случай, если английский вариант никак не обнаруживается, можно воспользоваться автопереводчиками с китайского:

1. http://translate.google.com/translate_t - и вставляем ссылку китайского сайта **Translate a Web Page** выставляем направление перевода Chinese to English, нажимаем Translate
2. <http://babelfish.altavista.com/babelfish/tr> - те же самые действия. Кроме того, этот переводчик встроен в мой любимый браузер Maxthon:



Ещё одним незаменимым инструментом человека, работающего с Китаем, является словарь **Lingvo 12**. Во-первых, в нём есть практически вся нужная нам английская лексика, во-вторых – китайско-русский словарь. В работе пригодится, обязательно приобретите.

Запрос цен

Когда Вы найдёте контакты на китайском сайте, отправляйте запрос цен. Пример запроса такой же, как для Alibaba.com (см. Главу 2) – только в этот раз пользуемся e-mail. Маленький совет: если на сайте несколько адресов электронной почты, подставляйте их в поле «копия» при отправке письма. Вполне возможно, что какие-то из них уже не функционируют.

Глава 4. Вы тоже нужны китайцам

Иногда Вас тоже находят. Китайцам Вы нужны не меньше, чем они вам. Они же деньги на Вас зарабатывают.

Чтобы дать им такую возможность, проявляйте активность на сайтах типа asia.ru (они меня как-то на тайваньскую выставку пригласили).

Давайте объявления на русско-китайских порталах о том, что ищу производителя ... (подставьте Ваш товар), сделайте Buying Lead на Алибабе и Made-in-China.com.

Обратитесь в организации типа [КОТРА](#) (Корея) или [ТАЙТРА](#) (Тайвань). Иногда от них приходят интересные предложения, причём бесплатно (это некоммерческие организации при консульствах Кореи и Тайваня).

Не обязательно, что Вас найдут реальные производители. Но из торгующих организаций их несложно вычислить (как – читайте далее).

Вывод

Существует множество способов найти китайские компании, продающие именно то, что Вам нужно:

1. B2B-порталы формата alibaba.com
2. Списки выставок по вашей теме
3. Поиск напрямую в Google
4. Объявления на китайско-русских порталах

Также мы рассмотрели первое письмо китайцам, которое Вы можете использовать как шаблон.

В следующей части мы рассмотрим, как дальше с китайцами общаться и как вычислить среди них реальных производителей.

Часть 3. Общаемся с производителем

Глава 1. Как определить, является ли китайская фирма реальным производителем?

Одна из главных проблем при работе с китайцами – это то, что они обманывают. Уверяют, что являются производителями, а на деле только перепродают продукцию. Мы с вами начинаем бизнес с Китаем через Интернет, поэтому оценивать будущих партнёров (хотя бы для начала) нам придётся удалённо.

Какие способы у нас есть для этого?

Название

Оцениваем название компании. Наличие в нём слов **trade, trading, international, export** и т. п. должно Вас насторожить. Скорее всего, мы имеем дело с перепродажей товаров. С одной стороны, у таких компаний (иногда) неплохо развит маркетинг и они специализируются (неизвестно, насколько успешно) на международной торговле, но в реальности это, как правило, небольшие офисы с 1-2 китайскими девушками с простеньким английским и небольшой зарплатой. При этом хозяин офиса хочет хорошо заработать, поэтому цены кусаются по сравнению с реальными производителями.

Правда, в некоторых случаях придётся начинать работу с этими компаниями. Особо тёмные китайские заводы торгуют только через них, и некоторые позиции (по крайней мере, в медицинском оборудовании такое случалось) Вы можете найти только у перекупщиков. Впрочем, такое бывает редко. Кто ищет, тот всегда найдёт.

Далее, внимательно изучаем их сайт. Сразу хочу отметить, что многие китайские компании к своим собственным сайтам (домены .com или .com.cn) относятся не очень внимательно, а вот за состоянием своего showroom на alibaba.com или made-in-china.com следят гораздо лучше. Так что поискать стоит и там, и там.

Дизайн сайта

Дизайн китайского сайта – это всегда феерия. Много непонятных букв, вылезающих окошек, симпатичных азиаток, высокая степень разноцветности и т.п.

Главное, постарайтесь почувствовать «цену» дизайна. Тут нужна практика: чем больше сайтов Вы просмотрите, тем проще определить, использовался ли бесплатный шаблон, или перед вами оплаченный труд китайских дизайнеров. В нашем случае предпочтительнее оплаченный труд, это понятно. Раз хватило денег на дизайн, то и компания, скорее всего, приличная.

Впрочем, у приличных производителей тоже встречаются проколы: серый, устаревший дизайн, статическое содержимое и скучные картинки. В любом случае дизайн сайта – скорее косвенный признак.

В своём видеоуроке я сделаю инструкцию по китайским сайтам, показав странички реальных производителей и торгующих организаций.

Интернациональность сайта

Что Вы будете искать на китайском сайте, заполненном иероглифами? Правильно, ссылочку English, которая вернёт меня к знакомым латинским буквам.

Некоторые китайские сайты меня поразили до глубины души: ссылка на английскую версию была дана **китайскими иероглифами 英文版**. Находить эту ссылку приходилось или методом тыка, или находя в тексте ссылки слово English или буквы en. Ссылку можно увидеть в строке состояния браузера (в Internet Explorer это слева внизу), наведя на неё мышку.

Встречается это у всех: и у торговцев, и у производителей.

Пример (красным маркером отмечены ссылки):



Справедливости ради надо отметить, что в конкретном случае на главной странице такая ссылка была, но ведь из Google мы попадаем не всегда в начало сайта.

А вот другой отличительный признак характерен для серьёзных компаний: наличие версии сайта на других европейских языках. Например, мне встречались компании, у которых на сайте были материалы на русском или испанских языках. Все они оказывались реальными производителями.

Фотография завода

Большое количество информации можно почерпнуть из фотографий. Самые продвинутые китайцы делают фотографии своих фабрик и производственных линий, демонстрируя их качество и масштабность. На фасаде фабрики желательно увидеть её название, которое должно совпадать с заявленным ☺. Многие китайские компании делают «3D-реконструкцию» завода. Меня, честно говоря, смущает, хотя иногда они оказывались реальными производителями (проверено по другим признакам).

Видео

Ещё одной модной фишкой, которую Вы увидите на сайтах у самых серьёзных производителей и их представительствах на alibaba.com/made-in-china.com – это видео. Тут, конечно, всё очень убедительно: производство показано в динамике, закадровый голос бодро рапортует об успехах, сам факт появления фильма говорит о серьёзности намерений. Как правило, если на сайте есть видео, то Вы имеете дело с реальной китайской компанией.

Фото товаров

Конечно, Вы будете смотреть фотографии товаров. К сожалению, маркетингово-рекламная часть китайского бизнеса пока только развивается, поэтому нередко Вы будете получать куцые материалы о товаре и некачественные фотографии: с низким разрешением, снятые в подсобке завода и т.п. Ничего не поделаешь, придётся работать с тем, что есть (именно поэтому, кстати, для многих товаров из Китая мы сами делаем фотографии уже здесь, в России).

На что обращать внимание? Кроме самого товара, который должен радовать глаз, Вам должна понравиться маркировка на нём. Желательно, чтобы там был логотип фирмы, название модели т.п. Если изделие безымянно, то есть вариант, что Вы столкнулись с перепродавцом OEM-продукции. А может, и с её производителем, придётся изучать другие признаки.

Чтобы не быть голословным, приведу пример работы китайских кудесников фотошопа:



Внимательно всмотритесь в надпись **Gladent-30**. Она явно выполнена не на самом агрегате (для справки – воздушный безмасляный компрессор), а на самом рисунке. Понятно, что ребята из Gladent взяли фотку с сайта реальных производителей компрессоров и нанесли своё «граффити».

Возникает резонный вопрос: можно ли из таких креативных продавцов через интернет выудить название реальной фирмы-производителя или время на них потеряно зря? Оказывается, можно! Этим мы и займёмся.

CE certificate

Для любой продукции существуют способы определения её качества. Один из примеров такого аудита – это независимая сертификация. Представители фирмы-аудитора диагностируют производственные линии сертифицирующейся компании и выносят заключение: соответствуют ли они стандартам или нет.


В моей практике чаще всего встречается CE certificate (сертификат CE). Товар со знаком CE, отвечает основополагающим требованиям безопасности, экологии и имеет режим свободного обращения на рынках стран-членов ЕС.

Знак соответствия CE - это единый и единственный знак, который удостоверяет соответствие продукта требованиям всех относящихся к нему директив Объединенной Европы.

Соответственно, китайцы в такой сертификации заинтересованы в целях успешного продвижения товара на международном рынке.

Зачем нужен сертификат нам? Кроме определённого знака качества продукции, с помощью этого документа Вы сможете **определить реального производителя**.

В сертификатах качества CE указывается именно производитель продукции – Manufacturer. Образец смотрите ниже:



VERIFICATION

of conformity with European Directives

Order No. JGZ0405267-1

Type of equipment High Power Digital Ultrasonic Cleaner

Applicant Best and More Electronics (Shenzhen) Co., Ltd.
RmJ/K Floor 9 Building B Plaza, Xiangling Rd, Shenzhen, China.

Manufacturer Best and More Electronics (Shenzhen) Co., Ltd.
RmJ/K Floor 9 Building B Plaza, Xiangling Rd, Shenzhen, China.

Type designation CD-4800

Technical data 220-240VAC, 50Hz, 70W

The submitted sample of the above equipment has been tested for CE marking according to the following European Directives:
- the EMC Directive 89/336/EEC


Standard(s) used for showing compliance with the essential requirements in the specified directive(s):

Standard(s)	Test report(s)	Issued by	Date(s)
EN 55011:1998/A1: 1999/A2: 2002	JGZ0405267-1	ETL SEMKO	13 August 2004
EN 61000-3-2:2000	JGZ0405267-1	ETL SEMKO	13 August 2004
EN 61000-3-3:1995/A1: 2001	JGZ0405267-1	ETL SEMKO	13 August 2004
EN 55014-2: 1997/A1: 2001	JGZ0405267-1	ETL SEMKO	13 August 2004

The referred test report(s) show that the product complies with standard(s) recognized as giving presumption of compliance with the essential requirements in the above listed EU Directive(s). Other relevant Directives have to be observed.
After preparation of the necessary technical documentation as well as the conformity declaration the CE marking as shown below can be affixed on the equipment.


CE

ETL SEMKO GUANG ZHOU



Robinson Luo
Assistant Manager
Date: 13 August 2004

Note: This verification is part of the full report and should be read in conjunction with it.



В приложении я приведу ещё несколько образцов CE сертификатов.

Таким образом, при получении сертификата Вы можете **гарантированно** узнать, кто в реальности делает то, что Вы хотите у китайцев купить. Порядок действий

1. Выясните, какой документ-сертификат международного образца котируется в вашей отрасли (как правило, CE)
2. Спрашивайте у китайской фирмы этот документ. (Я обычно добавляю, что наши заказчики требуют подтверждения качества. Убедительнее)
3. Сравнивайте название фирмы, с которой Вы работаете с производителем, указанным на документе (Manufacturer)
4. Если название совпадает, можете с чистой совестью работать с этой фирмой
5. Если не совпадает, то ищите реального производителя в Google или попытайтесь обратиться по указанному в сертификате адресу (с помощью консалтинговой компании, например)

По опыту: если сертификат у китайцев есть, то они в любом случае его высылают. Торгующие организации искренне надеются, что купим мы все равно у них, и на эти мелочи внимание не обращают. По крайней мере, в моей богатой практике изучения CE certificate был только один случай затирания производителя в фотошопе, и то при работе с тайваньцами.

OEM/ODM производство

О том, что такое OEM/ODM производство, написано выше, в главе «Возможности работы с Китаем» первой части книги.

Как эти знания помогут нам в определении реальности производителя? На самом деле, это важный момент. Как правило, торгующие организации не любят заморачиваться с OEM, а предлагают продукцию под существующим или своим брендом. Конечно, Вы можете попасть на активных предприимчивых китайцев, которые и с фабрикой будут договариваться, но, как правило, возможность OEM/ODM производства указывает на то, что Вы уже общаетесь с представителем реального китайского завода.

Количество товаров на складе и сроки поставки

Важный показатель, характеризующий серьёзность производителя – наличие товара на складе. Торгующая организации в режиме «быстрой доставки» может предоставить Вам только образец (sample), а реальный производитель – сразу ответит о наличии на складе. Если товара не будет хватать, то он сможет грамотно объяснить причину.

Например, мы заказывали 20 воздушных компрессоров. Производители сразу сказали, что для экспорта есть только 5 штук, а сделаем остальные 15 за 10 дней. Причина понятна: для различных стран требуются разные разъёмы розеток и характеристики электропитания, а на складе преимущественно компрессоры для местного рынка.

Кстати, скорость ответа и его понятность – важная характеристика фирмы, с которой Вы работаете. Особенно хорошо это видно в телефонном разговоре или диалоге в MSN, обмен информацией происходит в реальном времени.

Понятно, что чем больше товаров на складе, тем серьёзнее фирма-производитель (в зависимости характера производства, естественно).

Под сроками доставки я подразумеваю скорость производства и доставки в пункт FOB. Тут всё просто: чем быстрее, тем лучше. Сравняйте цифры с другими фирмами.

Участие в выставках

В выставках участвуют все: и торговцы, и производители. Но, если у фирмы хватило денег на стенд в серьёзном мероприятии, то что-то она из себя представляет.

Опять же, не все производители в выставках участвуют. Некоторые уже зарекомендовали себе место на рынке и могут обеспечить себе безбедное существование на текущих заказах, но большинство солидных фирм всё же предпочитают в выставках участвовать.

Соответственно, Вы можете:

1. Задать вопрос вашему будущему поставщику, участвовал или собирается ли он участвовать в выставках
2. Зайти на сайт этой выставки и проверить наличие этой фирмы в списках участников.

Цена на товары

Если цена намного выше, чем у других игроков рынка (в Китае, я имею в виду), то, скорее всего, Вы имеете дело с торгующей организацией.

Опять же, при равных ценах нужно смотреть на другие параметры: у меня был случай, когда торгующая организация и завод предложили на один и тот же товар одинаковые цены. Зато стало понятно, что цена не конечная – и удалось договориться с заводом о дополнительных скидках. Кстати, конкретно в том случае помогло наличие CE сертификата.

Вывод

Далее я перечислю характеристики, на которые надо обращать внимание, в одном списке:

1. Название
2. Дизайн сайта
3. Интернациональность сайта
4. Фотография завода
5. Видео завода
6. Фотографии товаров
7. Сертификаты
8. Наличие OEM/ODM производства
9. Количество товаров на складе и сроки поставки

10. Участие в выставках

11. Цены на товары

Проработав эти параметры, Вы почти наверняка будете знать, реальный ли перед вами производитель или просто перекупщик. Конечно, в каждой конкретной теме придётся подумать и проанализировать ситуацию.

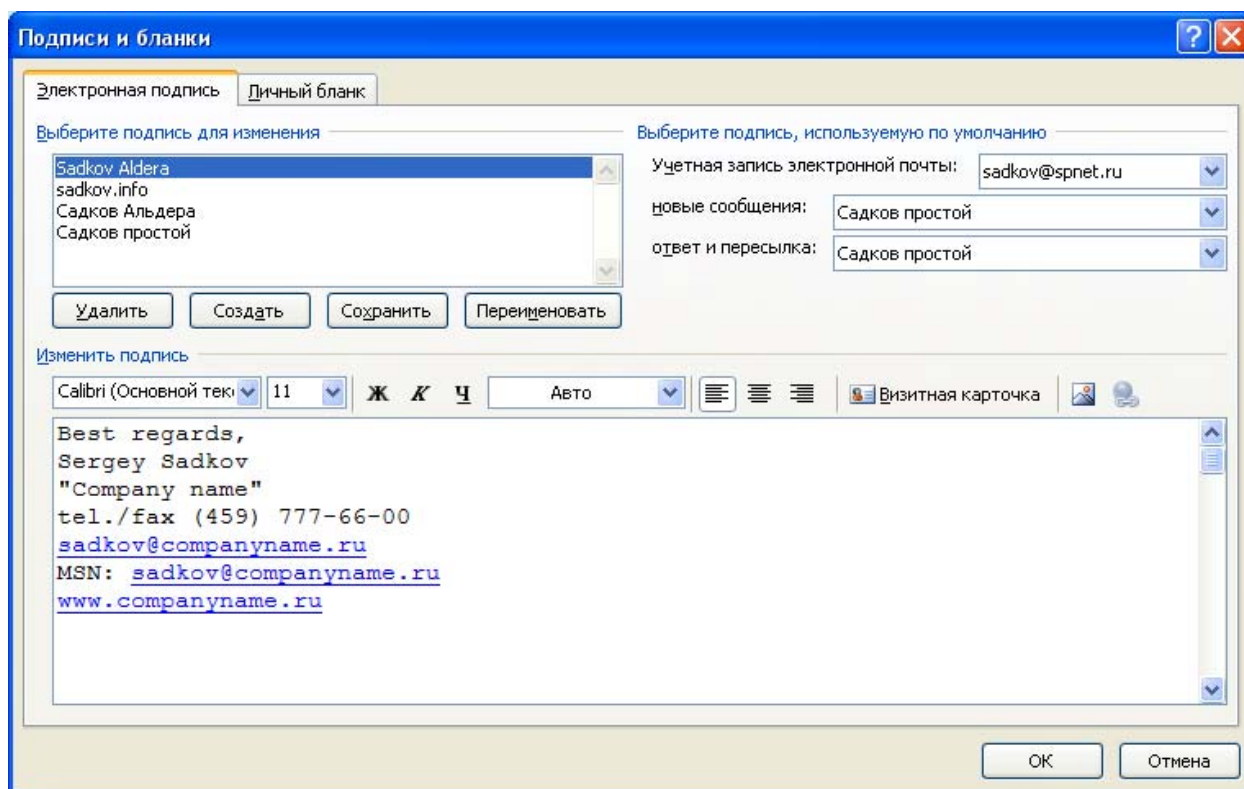
В приложении тренингу [Как Найти Реального Производителя в Китае Быстро и Бесплатно](#) Вы найдёте «Анкету китайской компании». В ней в виде таблицы перечислены основные характеристики ваших будущих партнёров, описанные в Главе 1, для вашего удобства туда добавлено ещё несколько пунктов. Рекомендуется размножить анкету и заполнять, чтобы определять реальность производителя было удобнее (в потоке электронных писем от разных фирм важные детали теряются).

Глава 2. Инструменты общения

Осветим технические вопросы общения с китайцами. Какими инструментами стоит овладеть?

Электронная почта

Это наш основной способ общения с китайцами. Обязательно заведите два почтовых ящика – один корпоративный и один на общеизвестных серверах типа mail.ru или yandex.ru. Будет неприятно, если из-за чьего-то (вашего или китайского) спам-фильтра Вы потеряете возможность общения. Оба ящика рекомендуется добавить в вашу автоматическую (англоязычную, естественно) подпись электронных сообщений, один из которых сделав учётной записью MSN (Windows Live Messenger, об этой программе поговорим ниже).



Как почтовую программу и органайзер я использую Microsoft Outlook 2007 + самописная база данных производителей на СУБД Microsoft Access. Организация работы с множеством китайских поставщиков – тема отдельной книги.

Соответственно, при отправке письма китайцам лучше проставлять в поле «Копия» письма все доступные адреса китайкой фирмы. К сожалению, к проверке ящиков электронной почты не все китайцы относятся ответственно.

MSN

Китайцы любят MSN. Мне кажется, этому способствовало то, что эта программа встроена в Windows. К тому же, она совершенно бесплатна.

MSN – это аналог ICQ, то есть система обмена мгновенными сообщениями. Позволяет отправлять сообщения друг другу в режиме реального времени. По неизвестным причинам ICQ в Китае не прижилось, зато очень популярен интернет-пейджер QQ.

Новая версия MSN – Windows Live Messenger, её я и рекомендую установить. Для этого нужно скачать саму программу и зарегистрироваться в службе Windows Live!, перейдя по ссылке <http://get.live.com/messenger/overview>

Чем хорош MSN? Во-первых, некоторые вопросы проще спросить онлайн, чем писать по почте. Во-вторых, можно оценить, насколько быстро и качественно китайцы на вопросы отвечают, т.е. насколько в своём товаре разбираются (хотя, конечно, телефонный разговор в этом смысле ещё лучше. Но дороже). В-третьих, в Windows Live Messenger встроена система обмена файлами, которая поможет передавать их друг другу максимально быстро.

Учитывайте (как и при отправлении/ожидании электронной почты), что шанхайское время отличается от московского на +5 часов. То есть когда у Вас 10:00, у китайцев уже 15.00. Так что лучше решать все вопросы прямо с утра.

Skype

Лучше авторов этой замечательной бесплатной программы и не скажешь: «Skype - это бесплатные звонки между пользователями Skype и низкие цены на звонки на мобильные и стационарные телефоны по всему миру». Загрузить её можно отсюда -

<http://skype.com/intl/ru/>

С каждым днём эта программа становится всё популярнее и популярнее, потому что позволяет с комфортом с помощью голосовой связи через Интернет совершенно бесплатно (кроме собственно оплаты доступа в Сеть). В Китае Skype тоже стал быстро распространяться, поэтому у многих китайских фирм есть логин (номер) Skype.

В Skype встроены чат, поэтому непонятные слова можно элементарно напечатать, что очень удобно.

Вывод

Outlook (или другой почтовый клиент), Windows Live Messenger (MSN) и Skype стали стандартами при общении с китайцами через интернет. Обязательно установите их и пользуйтесь, это сделает работу удобнее (у меня ещё Lingvo 12 всегда загружен, чтобы быстро английские слова вспоминать).

Глава 3. Что в имени тебе моём?

Письмо от Гагарина Ли

В одной пекинской медицинской фирме, с которой мы сотрудничаем, работает простой китайский парень Володя. На самом деле он, конечно, не Володя, а Дейв Дэнг (Dave Deng). Дело в том, что китайцы, работающие с иностранными компаниями, часто берут более привычные европейскому слуху имена, чтобы мы их собственные не перевирали. Поначалу меня веселили подписи типа Лейтенант Хай (Lieutenant Hai) или Чарли Конг (Charlie Kong), но потом я привык и перестал обращать на это внимание.

Впрочем, даже я недавно был удивлён. С корпоративного домена Дейва "Володи" Денга пришло письмо от Гагарина Ли (Gagarin Li). Непонятно, чем руководствовались китайцы, выбирая в качестве имени менеджера фамилию нашего первого космонавта. На ум приходит только попытка сыграть на патриотических чувствах россиян. Конечно, это не стало бы темой для статьи, если бы не текст письма, которое написал китайский Гагарин. Ниже я процитирую его практически полностью, исключая некоторые фрагменты этого рекламного шедевра, повествующего о портативном электрокардиографе. (Жёлтым маркером выделено самое ценное, красным курсивом комментирую я). Орфография автора и авторское форматирование письма сохранены

Всего доброго и с новым годам!

Когда-нибудь и где-нибудь улавливает и отмечает предвестник кардиопания, особенно соответственно воспользуется в доме.

Просто с помощью ваших рук, то можете знать ваше сердечное здоровое обстоятельство.

Добрый день дамы и господа:

Желаю Вам всего хорошего и благодарю ваше внимание!

Сначала разрешите мне представить себя, меня зовут GAGARIN LI, работаю в Пекинской Высокой Электронной Научно-технической компании с ограниченной ответственностью. Я в ответ на продажу нашего нового производства – Ручной ECG Монитор в совершенной Европе. Я официально представляет Вам наш семейный ряд MD100–Ручной ECG Монитор. Европа действительно совершенна, а семейное производство медицинского оборудования – это звучит :)

Теперь новейшее производство родилось! ---MD100B *Продолжая семейную тему*

Стандарт и норма Ручной ECG Монитора

Компактный и лёгкий дизайн, удобное применение

Без линии кодуктанна и **электродной вафли**, тоже можно применять. **Весь офис думал над тем, что такое электродная вафля :)**

Непрерывная записка колебания ECG 24-х часов, в каждой записке заключается колебания ECG и результаты анализа 30-и секунд

Измерить **когда-нибудь и где-нибудь** **Поистине универсальный прибор**

Скрин покажит колебания ECG, HR, результаты анализа, электроэнергию батарейки

Можно автоматическое выключать через 60 секунд

На базе измерения HR, автоматическое исчисляет.

Можно работать 500 раз с двумя AAA батарейками

Можно повторять передачу данных

Отборочная функция **Думается, здесь имелись в виду отличительные особенности прибора**

Анализировать аномальное обстоятельство ЧСС
Передача данных в PC для хранения или печать

Свободный рынок ждёт ваше участие

Ровно Вы знаете, теперь, численность смерти от кардиопании более чем 30% **сумм мировой смерти**. CVD уже одно из самых большая убийца человечества. **"Мировая смерть" – звучит жутковато :)**

CVD уже не только **"патент" старика, больше тем ребята также касались**. Для защиты жизни, какое производство может помогать людям улавливать и отмечать предвестник кардиопания **когда-нибудь и где-нибудь**. **Ребята, Вас это тоже касается**

Почему дома можете представлять врачу данные диагноза? Для этого я официально представляю Вам наше новейшее семейное здравоохранительное производство – Ручной ECG Монитор. Он направляет предохранение и здравоохранение кардиопании. Обладает характерами **здрвоохранительного производства**, например компактный и лёгкий дизайн, простые операции и подходит для широкого круга, просто и ясно, верховная точность, низкая цена.

Интересно, какой электронный переводчик выдаёт "здравоохранительное производство"?

Просто помещенно руки на электродную вафлю монитора, а потом Электродные вафли возвращаются! оперированно единую кнопку начать следить ЭКГ сигнала. Когда аномальный сигнал является, тогда пользователь спомощью оборудованияпроводит обнаружение и записку обстоятельства сердца, а потом полученные данные врачу, входят в справочное основание диагноза. Оборудование может улавливать предвестник во-первых, поэтому полученно своевременное лечение, чтобы спасённо дорогую жизнь. Теперь, Ручной ECG Монитор уже третье важное семейное здравоохранительное производство за сфигноманометром.

Перед вами состоит мощный виртуальный рынок (свыше десяти миллионов пунктов), например: аптека, пальпация, больница (предлагать согласно врачебному велению) Особенно магазин, который продаёт семейное здравоохранительное производство, здравоохранительный центр на улице, охранительный центр, закупка – телевизор, сувениры–магазин Ценная маркетинговая информация, особенно про "охранительный центр":). Так и хочется букровку поменять

Электронная торговая операция, универмаг–интернет, супермаркет, крепный покупательный центр, арендованный магазин медицинских оборудований, арендованно в больнице, розничный ход других производств

Для кого подходит наше производство? А вот это моё любимое:

--Деловые лучшие, которые хлопотят целый день. Да, мы такие :)

--Политические лучшие окружённые повседневной работой. И "политических" Гагарин не забыл

--Интеллигент, которые проводят изучение. :)

--Отставные старики Привет пенсионерам :)

--Полные толпы

--Толпы, которые интересуются курить и пить. В России прибор найдёт свою целевую аудиторию :)

--Толпы , у которых история кардиопании или родственная наследственность .

Ручной ECG Монитора характеризуется удобным применением , простым операциям . Просто вашими руками держанно на 30 секунд , то можно сразу знаете ваше сердечное здоровое обстоятельство .

Простая и ясная операция значит : просто с помощью ваших рук , то можете знать ваше сердечное здоровое обстоятельство .

Далее тоже очень трогательно, заставляет задуматься над "здоровым сердечным обстоятельством"

Ты не хочешь знать своё сердечное здоровое обстоятельство?

Ты не хочешь избегать такое положение ?

На самом деле кардиопания отоберёт твою жизнь ?

Ты не хочешь иметь здоровое сердце?

Чтобы обладать привлекательной жизнью .

Для больше информации ... Мы будем предоставлять производство высокого качества , быстрый послепродажный сервис , замену технологии и техники ,

увлекательную цену ! Мы будем предоставлять самый хороший проект решения и точную технологию и **привлекательный послепродажный сервис** . Я писал данное письмо , чтобы искать вашу вступительную заинтересованность . Давайте **добудем крепную прибыль в совершенной Европе** . Мы горячо приветствуем ваше участие и желаем : Вы являетесь нашим . агентом продажи . А потом вместе исполним самую крепную прибыль и непрерывный рост . Теперь мы уже начали принять документ образца , если мы ранее получим Ваш заказ , то будем преимущественно считаться , что Вы являетесь нашим агентом продажи . **Тонкий намёк на эксклюзив в последнем предложении**

Желаю наше будущее сотрудничество .

Конечно, письмо переводилось с участием электронного переводчика. Но я хочу обратить ваше внимание на то, что китайцы очень интересуются российским рынком. Иногда интерес выглядит довольно забавно, но текст сам по себе был составлен грамотно (английский вариант прилагался). Нашу страну считают огромным и перспективным рынком, поэтому всё больше китайских компаний идут в Россию.

Уважаемые "деловые лучшие"! Нам нужно сделать только шаг навстречу "крепной прибыли и непрерывного роста".

В вашей переписки «Гагарины» будут попадаться редко, в основном китайцы предпочитают английский. Мне только раз звонили «русскоговорящие» китайцы, и уже через минуту я уговаривал их перейти на английский, потому что произношение было просто ужасным.

Повторюсь, что для общения с китайцами на английском я использую шаблоны, один из которых приводил выше (в запросах цен). Шаблонов много, и, если будут желающие, я выпущу их отдельным сборником.

Часть 4. Привозим и продаём

Используя материалы предыдущих частей, Вы получили цены на китайские товары. Цены вас, скорее всего, обрадуют – настало время просчитывать заказ.

Знание стоимости товара в Китае для подсчёта будущих прибылей недостаточно, потому что цены на доставку и таможенную пошлину товара могут Вас удивить. Например, совсем недавно наша фирма делала крупный заказ оборудования (20 единиц), в котором при не очень больших габаритах стоимость доставки была в 1,2 раза больше стоимости закупки. Впрочем, даже при таких условиях торговать с Китаем очень выгодно (европейские аналоги могут стоить в 5-6 раз дороже).

Общая стоимость вашего заказа будет складываться из:

1. Стоимости товаров в Китае
2. Доставки по Китаю и погрузки
3. Доставки из Китая в Россию
4. Таможенного оформления
5. Доставки по России и складирования

На некоторых пунктах остановимся подробнее:

Глава 1. Стоимость товаров в Китае

С китайцами можно успешно торговаться, есть шанс сбить цену на 10% (это несложно) и в некоторых случаях на 40% (тут нужен талант).











Как это делать? Конечно, гораздо эффективнее это получается при живом общении, но кое-что можно сделать и через Интернет. Например, если Вам прислали таблицу:



Woson Medical Instrument Co.,Ltd

Woson Quotation Sheet

Quotation Date:
 MOQ: 5
 Trade Term:
 Payment Term: T/T Advanced or Irrevocable

Item No (产品编号)	Description (产品描述)	Product Size (mm)尺寸 (长*宽*高)	QTY (PCS) 数量	CTNS (包装件数)	QTY(SET) 套数	NW(kgs) 净重	GW (kgs) 毛重	Total (CBM) 体积	Unit FOB\$ 单价	Discount price 折扣价	Picture 图片
TANDA II C-12L	European B standard Opening water tank	500*633*437	1	1	1	44.6	53.6	0.14	USD\$780.00	USD\$750.00	
TANDA II C-18L	Digital display 121°C/134°C	500*633*437	1	1	1	47.2	56.2	0.14	USD\$900.00	USD\$850.00	
TANDA II C-23L	European B standard Opening water tank	500*743*437	1	1	1	54.8	64.8	0.16	USD\$980.00	USD\$930.00	
TANDA II D-18L	LCD display printer inside 121°C/134°C	500*633*437	1	1	1	47.4	56.4	0.14	USD\$1020.00	USD\$980.00	
TANDA II D-23L	European N standard Digital display 121°C/134°C	500*743*437	1	1	1	53.4	63.4	0.16	USD\$1100.00	USD\$1050.00	
TANDA R-12L	European N standard Digital display 121°C/134°C	500*633*437	1	1	1	43.2	52.2	0.14	USD\$680.00	USD\$650.00	
TANDA R-18L	European N standard Digital display 121°C/134°C	500*633*437	1	1	1	45.6	54.6	0.14	USD\$750.00	USD\$720.00	
TANDA R-23L	European N standard Digital display 121°C/134°C	500*743*437	1	1	1	53.2	63.2	0.16	USD\$830.00	USD\$780.00	
LUB808	Voltage:220V/50Hz working air:0.3~0.6Mpa Air:60L/min Weight:2.7Kg size:190X415X223mm	470*320*260	1	1	1	6	7	0.04	USD\$248.00	USD\$220.00	
SEAL25	Voltage:220V/50Hz Power:400W Fuse:T3A Seal width:250mm Impress width:10mm Weight:5.5Kg	420*340*200	1	1	1	2.6	4.2	0.03	USD\$52.00	USD\$45.00	

В этой таблице есть «Discount Price», который обозначает цену со скидкой, которая даётся при условии покупки оптом. Мы заказывали только два образца (sample), но, естественно, хотелось сэкономить. Простейший приём – указать вашу цену прямо в заказе:

Can we make sample order? We want

Name	Quantity	Price
TANDA R-12L	1	\$650
TANDA C-18L	1	\$850
DRINK	3	\$75

«Мы можем сделать заказ образцов? Мы хотим...»

Далее идёт таблица заказа, с указанием названия товара, количества и нашей цены.

Как правило, китайцы соглашаются, тем более в данном случае скидка небольшая.

Ещё можно упомянуть сложность таможенного оформления в России. Я, например, прошу скидку при отсутствии каких-нибудь сертификатов.

We can import, but it more difficult for custom clearance.

We can buy 5 pcs, can you make discount – 130\$ for 1 pcs?

Здесь я сбрасывал с \$144, согласились сразу.

При крупных поставках можно просить большие скидки: 30 и более процентов.

Общее правило: чем больше закупаем, тем дешевле получается (причём не только по стоимости в Китае, но и по доставке).

Глава 2. Доставка по Китаю и погрузка

Китайские производители выставляют различные условия доставки товара. Иногда в стоимость товара включена доставка до определённого порта (FOB Шанхай, например), иногда Вы должны забрать товар с фабрики самостоятельно (**EXW** сокращение от англ. *Ex Works* буквально «с места работы»). По-русски – **самовывоз**). От этого зависит, будете ли Вы оплачивать пикап (pick-up) груза со склада, то есть доставку до порта или аэропорта.

Удобнее, конечно, условия FOB, но в нашем случае это непринципиальное – пикап стоит относительно дёшево, а занимается им Ваш перевозчик.

Редко встречаются условия **CIF** - стоимость, страхование и фрахт. Термин «Стоимость, страхование и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, **НО** риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. Однако по условиям термина CIF на продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки.

Следовательно, продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIF, от продавца требуется обеспечение страхования лишь с минимальным покрытием. В случае если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования.

По условиям термина CIF на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для **экспорта**.

Ещё один важный вопрос: что, собственно, Вам погрузят. Китайцы очень креативно подходят к процессу погрузки, на этом этапе у них есть отличная возможность «объегорить» заказчика, положив в контейнер «совсем не то», «не совсем то» или «то, но не совсем работающее». Всё зависит от серьёзности вашего производителя и того, что Вы возите (оборудование, расходные материалы и т.д.).

Что интересно, при первой поставке (обычно небольшой, с образцами) вы, скорее всего, получите товар достойного качества и несказанно этому обрадуетесь, после чего закажете этого товара в гораздо **больших** количествах. Будьте готовы, что следующая партия будет содержать определённый процент брака.

Как этого избежать? Можно воспользоваться услугами представителя в Китае.

Представитель нужен русский, так надёжнее. Другой вариант – попросить услугу проверки товара у тех, кто Ваш груз привозит.

Глава 3. Доставка в Россию и растаможка

В зависимости от объёмов груза ваша перевозка может быть:

1. сборной (небольшие объёмы, или товары с разных фабрик)
2. контейнерной (большие объёмы)

Обычно из Китая везут 40-футовыми контейнерами (40' Container) - загрузка около 67 м³, максимальный вес груза около 21 т, реже 20-футовыми (20' Container) – загрузка около 33 м³, максимальный вес груза около 26 т. 40-футовые контейнеры предпочтительнее, потому что стоимость его доставки ненамного отличается от 20-футового.

Конечно, в пересчёте средней стоимости доставки сборного или контейнерного груза намного дешевле возить контейнерный.

Существует несколько основных способов доставки товара из Китая:

1. Быстрый авиа (около 5 дней), стоимость максимальна. Подходит для срочной доставки чего-либо при небольших объёмах
2. Медленный авиа (2-3 недели), чуть дешевле. Этот способ дешевле первого, но на порядок дороже следующих. Опять же, имеет смысл им пользоваться при небольших грузах и ограниченных сроках
3. Железнодорожные перевозки (около месяца, возможно меньше). Особенно хорош для сыпучих грузов, контейнерных перевозок.
4. Морские перевозки (35-60 дней). Самый дешёвый способ доставки, подходит для сборных грузов и контейнерных перевозок.

В каждом способе доставки есть свои нюансы и различные промежуточные пункты, от которых зависят сроки, стоимость и таможня.

После перехода через границу груз также может доставляться различными способами: по ЖД, с помощью автомобиля.

В любом случае нужно просчитывать несколько вариантов, обратившись в несколько доставляющих компаний. По объёмам и весу стоит проконсультироваться с доставщиками – в некоторых случаях (например, при авиаперевозках) доставка 50 или 100 кг груза может стоить одинаково.

Для расчёта доставки транспортные компании попросят у Вас очень подробную информацию о грузе. Обычно требуется следующие:

- описание груза, лучше с картинкой
- код ТНВЭД товаров, если есть (ТНВЭД - товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности, по сути, *классификатор продукции, используемый при работе с таможней*). Если он неизвестен, то нужно дать максимум информации о товаре для корректного предварительного определения

- условия поставки (FOB, EXW и т.д.), откуда и куда везём груз
- количество единиц товара, количество мест (Например, у Вас партия: 200 единиц чего-то, по 10 штук в одном гофрокоробе. Таких коробок будет 20, вот это и есть «место», т.е. получается 20 мест)
- инвойсная стоимость – стоимость закупки в Китае по инвойсу (эквивалентно счету-фактуре, этот документ Вам высылают китайцы по электронной почте)
- габариты места или единицы товара
- вес брутто/нетто
- вид упаковки (package, во что товар будет упакован)
- дополнительные условия перевозки (например, хрупкость груза, необходимость страхования)

Всю эту информацию желательно засылать одним пакетом, в целях экономии времени. Уточнения все равно будут, но желательно их минимизировать.

Попытаться определить код ТН ВЭД (необходим для растаможки) самостоятельно можно на сайте tamognia.ru или tks.ru

Таможенное оформление, по моему мнению, лучше передать профессионалам. Дело это сложное и часто непредсказуемое, самостоятельная растаможка может затянуться (к тому же, за простой товара на складе придётся доплачивать). В идеале – воспользоваться услугами перевозчиков, которые, как правило, занимаются ещё и таможенным оформлением. Тогда Вы можете получить товар «под ключ», заплатив полную стоимость доставки (товар + перевод денег в Китай + доставка + растаможка) вашей доставляющей компании.

Если Вы хотите сэкономить на таможенном оформлении, можно запросить у китайцев официальный инвойс ниже реальной суммы оплаты (Proforma Invoice for custom clearance – инвойс для таможни), что снизит таможенные платежи. Правда, страховую стоимость груза тоже уменьшит, так что выбирайте.

В приложении к этой книге Вы можете найти файл Excel, который я обычно высылаю для расчёта доставки со всеми основными параметрами.

Глава 4. Считаем будущие прибыли

В уже упомянутый экселевский файл расчёта доставки я добавляю ещё несколько колонок (только их я перевозчикам не отправляю, естественно) – в них указывается стоимость товара в России, просчитывается прибыль и стоимость хранения, если потребуется.

Как высчитать цену для продажи? Конечно, главный критерий понятен: за эту цену люди будут покупать китайские товары. Лучший способ что-то определить на любом рынке один – тестировать. Рекомендуется начать с удвоения цены привоза, как делают в нашей отрасли (оборудование). То есть если привезти товар (доставка+закупка) стоило \$100, то начать его продавать здесь можно по цене \$200. Впрочем, в каждой отрасли своя специфика – у нас довольно дорого обходиться таможня и сертификация продукции, поэтому рентабельность достигается при большом количестве продаж.

Умножая стоимость привоза на 2, помните ещё об одной факторе: при таких ценах Вы легко можете давать солидные скидки дилерам, которые при правильном подходе обеспечат Вам большое количество продаж. Работа с дилерами – очень важная тема при «китайском» бизнесе, потому что для достижения хороших прибылей нужно продавать действительно **много**.

В приложенном экселевском файлике Вы найдёте примерные формулы для расчёта прибыли. Скорее всего, Вам придётся вносить туда изменения – например, для учёта той же сертификации.

Глава 5. Как продавать китайские товары?

Тема очень интересная и обширная, достойная отдельной книги. Здесь дам её обзорно.

Существует несколько способов продавать китайские товары:

1. как типичный NoName (безымянный продукт, «берите, самый дешёвый»);
2. создавать китайский бренд, продвигая реального производителя;
3. создавать свой бренд и раскручивать его.

Первый способ самый простой, но в условиях цивилизованного рынка, к которому мы все идём, не очень приемлемый.

Последний способ более затратный, но в нынешних условиях, думаю, самый «оборотистый». Примеры:

- псевдоавстрийский бренд бытовой техники Vitek
- псевдоанглийская фирма Scarlett, бытовая техника
- псевдонемецкий Wolk, бытовая техника
- также псевдонемецкий бренд Erich Krause, канцелярские товары

Как правило, владельцы российских компаний регистрируют фирму в Европе (сейчас это стоит 10-20 тыс. долларов), находят в Китае более-менее приличную фабрику и ввозят товары через «европейскую фирму» (по документам).

Показателен пример Дмитрия Белоглазова, создателя самого узнаваемого канцелярского бренда Erich Krause. На заре своей предпринимательской деятельности Дмитрий возил канцелярку из Китая, оптом продавая в России безымянные ручки, карандаши и дыроколы. Таких оптовых поставщиков было очень много, нужно было чем-то отличаться на их фоне.

Что сделал Дмитрий? Он нашёл приличных производителей в Китае, зарегистрировал фирму в Германии и сделал его фирму «Офис премьер» эксклюзивным дилером Erich Krause. Название для фирмы было выбрано «немецким» потому, что в России продукция из Германии всегда считалась эталоном качества.

Правильное название и приличное качество продукции сделали своё дело: марка стала очень известной и хорошо продаваемой.

Отношение к продукции из Поднебесной меняется в лучшую сторону по мере роста её качества, и надпись «Сделано в Китае» уже не звучит как приговор. Создание «европейского» бренда сравнительно дороже, поэтому не всегда оправдано.

Самой перспективной стратегией продажи китайских товаров станет продвижение китайского бренда. Начать готовить потребителей лучше заранее, рассказывая о новых товарах в рекламе, рассылках и т.д. Заодно посмотрите на спрос. Можно предложить предзаказ за небольшую скидку (китайские товары хороши тем, что можно хорошо играть

с ценой и скидками), при правильном подходе первую партию из Китая можно привезти на деньги клиентов.

В любом случае выбирать вам, исходя из состояния вашего рынка, количества и качества уже появившейся на нём китайской продукции и, конечно, ваших ресурсов.

Заключение

Работа с Китаем – очень интересное, рискованное и прибыльное занятие. Надеюсь, материалы этой книги Вам помогут в покорении сначала Поднебесной, а потом российского рынка. Самую свежую информацию о том, как делать бизнес с Китаем, Вы найдёте на моём сайте – www.sadkov.info

Сделайте первый шаг сегодня – и скоро продажа китайских товаров станет самым прибыльным направлением работы вашей фирмы.

Благодарности

Благодарности: спасибо маме за то, что я такой есть :), сестре за привитую любовь к знаниям, Константину Шереметьеву за мудрые замечания и напоминания о сроках :), Андрею Парабеллуму и Павлу Берестневу за заочно привитое понимание инфобизнеса, и, конечно, китайцам за интереснейший материал для изучения.

Приложение. Инфопродукты

Как найти реального производителя в Китае быстро и бесплатно

Китайские товары повсюду. Они на рынке, в магазине, на Вашем рабочем столе. Лучшие европейские и американские компании переносят производство в Китай, потому что это рабочая сила там очень дешёвая, а государство принимает инвесторов с распротёртыми объятиями. Китай стал «мировой фабрикой», производящей всё, что угодно и за любую цену.

Существуют три стереотипа о бизнесе с Китаем:

1. Китайские товары дешёвы
2. Китайские товары низкого качества
3. Начать бизнес с Китаем очень сложно и дорого

Это не совсем верно. На самом деле:

1. Китайские товары не просто дешёвы, они **очень** дешёвы (насколько - Вы узнаете на тренинге)
2. Китайская продукция может быть низкого качества, а может быть - хорошего. Часто это зависит от заказчиков, как - Вы узнаете на тренинге)
3. Да, Вам придётся сделать некоторые вложения. На первом этапе это будет плата Вашем интернет-провайдеру за выход в Интернет (какие конкретные шаги предпринимать в Интернет, Вы узнаете на тренинге)

Если Вы **руководитель** или **владелец** малого или среднего бизнеса или **менеджер**, который хочет начать новый проект в рамках фирмы и хотите получить **большие прибыли** при средних рисках, то работа с Китаем - это тренинг **«Как Найти Реального Производителя в Китае Быстро и Бесплатно»**, что Вам нужно.

В России всегда были и будут популярные товары из серии "а что у вас тут подешевле?" - и этим надо пользоваться в своём бизнесе. Лучший способ занять нишу экономичных товаров - найти производителя в Китае и возить продукцию напрямую. Пройдя тренинг **«Как Найти Реального Производителя в Китае Быстро и Бесплатно»**, Вы будете точно знать, что и как делать дальше.

Бизнес с Китаем: поиск реальных производителей

Одна из главных проблем при работе с китайцами - поиск надёжного производителя. Нередко за красивой интернет-вывеской скрывается одинокий китаец-перекупщик, который берёт свой процент за никому не нужное посредничество. Как выйти на китайскую фабрику напрямую через Интернет? Как определить, что она существует на самом деле? Пошаговую инструкцию по поиску и проверке производителей Вы сможете услышать во 2-м и 3-м кастах тренинга.

Как работать с китайскими компаниями

Каждый из этапов поиска, проверки, переписки с китайцами подробно описан в кастах и дополнительных материалах, поэтому Вы легко можете без знания китайского языка (достаточно английского уровня средней школы) начать работу с китайскими производителями. Кроме того, Вы можете дать этот тренинг своим подчинённым, и они сами смогут сделать запросы к китайцам, выяснить цены и договориться о поставках, экономя Ваше время.

Прибыльный бизнес с Китаем: первые шаги

Если Вы начинаете работать с Китаем и собираете информацию, данный тренинг - лучший выбор! Узнав основные аспекты работы с Китаем, Вы сразу составите план конкретных действий, который впоследствии приведет к **прибыльным** результатам. Это избавит Вас от многих часов поиска в Интернете и изучения тематических форумов (к сожалению, полезной информации в Сети меньше, чем хотелось бы).

Закажите тренинг **«Как Найти Реального Производителя в Китае Быстро и Бесплатно»** сегодня и Вы узнаете:

- Как и зачем работать с китайскими компаниями
- **Сколько это будет стоить и сколько Вы на этом заработаете**
- Главные ошибки, которые Вы можете допустить, работая с китайцами (или с русскими, которые работают с китайцами :)) и как их избежать
- **Как с большой вероятностью определить реальность китайского производителя через Интернет**
- Как продавать китайские товары
- **И ещё много интересного, о чём я рассказал в бонусах**

Помните, Ваши **конкуренты не дремлют!** Наверняка они уже начали прямые поставки из Китая или собираются это сделать, чтобы увеличить свои прибыли (довести их, например до 50-80%, примеры я приводил на тренинге).

Формат тренинга: касты (аудиолекции), дополнительные материалы, домашние задания



Внимание! Тренинг в прямом эфире проходил с 26 по 30 марта, **только один раз** (повтора не будет!). Ознакомиться с содержанием тренинга можно, прослушав бесплатные касты № 0 и № 1, прочитав **подробный план тренинга** и [бесплатные статьи](#)

Подробный план тренинга:



Каст 0: 10 главных проблем при работе с китайскими компаниями [бесплатно]

Предвкушение тренинга

Ищем иголку в стоге сена - нужную фабрику в огромном Китае

Посредники = перекупщики

Китайская цена. Завышена или нет?

Спроси китайца: "Что такое прайс?"

Ферштейн или нихт ферштейн? Понимают ли нас китайцы?

Язык до Шанхая доведёт

Перевод деньги в Китай

Проблемы с доставкой

Таможим сами или с помощью брокеров

Продажа китайских товаров

Проблема качества

Китайский скалер в французской упаковке

Постпродажное обслуживание



Каст 1: Вводное занятие. Как и зачем работать с Китаем? [бесплатно]

Новая экономическая политика Китая

Бешеные темпы экономического роста Китая

"Мировая фабрика" - быстро и дешёво

Как этим пользуются европейцы?

Прибыль vs. проблемы

Краткий план курса: первые шаги

Контактируем с китайцами, узнаем цены и проверяем производителя за 4 дня

Типичный китайский торговец - кто он такой и как с ним бороться

Медленный-медленный самолёт из Китая

Самый простой способ продать китайские товары

85% прибыли - возможно ли это?

Детский китайско-русский конструктор - отличный образец OEM-производства

Гуанчжоу - "город мастеров"

Original Design Manufacturing

Как работает Nike и что он делает в Китае?

Что могут сделать китайские инженеры за 48 часов?

"Государственная поддержка" пиратства

Самый гуманный суд в мире

Лучший документальный фильм о бизнесе с Китаем - youtube.com/user/opportunityinchina

4 способа работы с Китаем

Главная цель любого китайца, с которым Вы будете общаться

Китайцы и договора - можно ли купить эксклюзив?

Нужно ли учить китайский?

Различают ли китайцы Present Perfect и Past Continuous?

Как правильно относиться к китайцам?

Определяемся с тем, что будем закупать с Китаем

Домашнее задание

Перевод с русского на английский названия любого товара: пошаговый алгоритм

Индустриальные парки - целые города. Одна из причин экономического роста

Заказ образцов

Таможня - как лучше проходить

Что такое ГНВЭД и как его определить?

Зачем китайцы высылают два инвойса (счёта-фактуры) на один и тот же товар?

Тестируем цену доставки

Здравствуй, Сергей.

Ваш тренинг мне очень понравился. Очень полезная информация, в доступной форме. Тренинг полностью оправдал мои ожидания, и даже больше, я узнал не только о проблемах работы с Китайскими производителями и пути их решения, но и получил знания о правилах работы с таможней .

Тренинг особенно удобен тем, что с помощью аудиолекций и чата, в реальном времени можно слушать и задавать вопросы. Очень удобно, что есть возможность попутно ознакомиться с документацией в электронном виде.

Так же очень понравилось, что с помощью домашних заданий я мог закрепить полученные знания на практике.

Спасибо Вам огромное, Сергей.

С уважением, Евгений.



Каст 2: Самый быстрый способ найти производителя в Китае [\$\$]

Как изменилась мировая торговля с появлением Интернета?

Поиск на Alibaba.com

"Золотой поставщик" на Алибабе

Выбираем лучших производителей уже при поиске

На что обращать внимание при поиске

Шаблон первого письма китайцам - запрос цен

Составляем первое письмо - пошаговая инструкция

Почему нужно указывать объём Вашего заказа?

Как китайцы (и тайваньцы) цены считают?

Переводим технические характеристики нужного товара и экономим время

Работали ли нужные вам китайцы с российскими компаниями?

Trade Alert - китайцы сами к Вам обращаются

Что такое ФОБ Шанхай?

Made-in-china.com - аналог Алибабы

Audit Supplier на made-in-china.com

Ищем китайских производителей в Google.cn

Ищем производителей, названия которых написаны на китайском языке, не зная китайского языка

Выставки в Китае - как использовать эту информацию для поиска производителей через Интернет?

Автоматические переводчики с китайского на английский

Словарь Lingvo - переводим с китайского на русский

Вы тоже нужны китайцам

Резюме: 4 главных метода поиска китайских производителей

Домашнее задание: ищем китайских производителей прямо сейчас



Каст 3: 11 способов определения реальности производителя в Китае. Завод или перекупщик? [\$\$]

Китайцы иногда обманывают

Почему они это делают?

Что в имени тебе моём? Анализируем название китайской компании

В каком случае можно воспользоваться услугами компаний-перекупщиков?

Дизайн китайского сайта - как оценить и использовать в определении реальности производителя?

Как найти английскую версию китайского сайта, если

там нет знакомых букв?

Собираем больше информации о китайской фабрике

Фото китайских товаров - распознаём подставу в Photoshop

Сертификация - гарантированное определение реального производителя

CE и ISO сертификаты

Наличие OEM и ODM-производства - как это поможет в определении реального производителя?

Сроки доставки и наличие товара

Какие вопросы нужно задать Вашему китайскому поставщику, чтобы его проверить?

Сравниваем цены

Резюме: 11 способов определения реальности производителя в Китае

Анкета китайской компании - систематизируем работу с китайскими поставщиками

Домашнее задание: проверяем Ваших китайских партнёров

Подбор организации по доставке китайских товаров

Как китайцы по-русски говорят

Тренинг мне понравился своей пошаговостью, точным алгоритмом действий, после которого я сразу же получала определенный результат. Особенно понравилось то, что Сергей научил, как определить, кто перед вами - производитель и перепродавец, проводя опять же несложную цепочку действий. Ведь если вы закупите товар у настоящего его производителя, вы серьезно сэкономите, а не к этому ли мы все стремимся?

Ну и сами "электродные вафли" из Китая - это впечатляет ;)

Ирина. г. Петропавловск, Казахстан



Каст 4: Просчитываем "китайский проект" и привозим китайские товары [\$\$]

Считаем наш заказ по всем позициям: от закупки до продажи

Сколько везти и на что это влияет объём закупки?

Автоматизация расчётов: огромный калькулятор или Excel

Варианты поставки Инкотермс 2000

FOB. Доставка до морского порта

EXW. Самовывоз. Pick-up груза

Первые образцы

Когда стоит пользоваться услугами представителей в Китае?

Виды контейнеров, их объёмы и максимальный вес. Какой объём целесообразнее использовать?

Способы доставки: сроки, цены и в каких случаях стоит использовать

Быстрый авиа

Медленный авиа

ЖД-перевозки

Морские контейнерные перевозки

Запрашиваем стоимость доставки и таможи, пересчитываем заказ заново

Подготовка описания груза для расчёта доставки: как сэкономить время

Что такое "место" при загрузке?

Автоматизируем подготовку расписания, используя Excel

Правильно составляем догор с перевозчиками

Используем ресурсы DHL для расчёта таможи

Заказ товара - внимательно проверяем работу китайцев

Выбор компании перевозчика



Каст 5: Заключительное занятие. План действий [\$\$]

О чём Вы узнали на тренинге

Работа с Китаем - большие прибыли при средних рисках

Меняем отношение Ваших клиентов к Вашим китайским товарам

Пошаговый действий план:

Что мы хотим от Китая

Выбираем нужные товары

Ищем китайские товары в Интернет

Контактируем с китайцами

Проверяем производителя

Решаем, что делать дальше: заказывать образцы, ехать в Китай, обратиться к представителям в Китае

Постоянно думаем о продажах!

Правильное ценообразование китайских товаров

Ещё кое-что о контейнерах

Случай с коробочками - проверьте груз на всех возможных этапах

Скидываем цены - давим на китайцев

Гуманитарная помощь для китайцев

Системность и массовость - 2 ключа при работе с Китаем

Организация правильной работы с китайцами на офисном компьютере

Самый простой способ систематизировать Ваш каталог китайских поставщиков

С чего начинаются большие деньги при работе с Китаем?

Была приятно удивлена, что человек, который не жил в Китае и не говорит ни слова по-китайски, настолько подробно знает местные особенности ведения бизнеса.

Некоторые нюансы не видны даже отсюда.

Для меня тренинг был полезен тем, что я смогла с помощью Сергея обобщить свои знания о китайских товарах и услугах, а также обратить внимание на те вещи, которым раньше не придавала значения. Особенно полезна была информация о сайтах поиска.

Я сама никогда ими не пользовалась, оставляя эту работу своим китайским менеджерам, которые, как выяснилось, тоже не особо умеют с этими сайтами обращаться.

А также очень полезна информация по расчету китайского проекта.

Марина Насадюк, Китай, Шанхай, nasadyuk@gmail.com



Бонусный каст 1: Поездка в Китай + ответы на вопросы [\$\$]

Бюджет поездки в Китай

Виза в Китай - какая нужна и сколько будет стоить

Приглашение от китайцев

Стоимость перелёта

Русский или китайский переводчик?

Прилетаем в Китай

Встретят ли Вас партнёры и как к этому относится?

Стоимость такси

Вкусно и недорого кушаем - есть ли в Китае McDonald's

Перелёт внутри Китая

Мобильная связь - как и сколько

Интернет - свой ноутбук и Wi-Fi

Не пропускаем выставки!

Шоппинг - обязательно торгуемся

Торгуемся через Интернет и на месте

Ответы на вопросы:

Большие скидки - ухудшится ли качество?

Не забываем про фотографии

Штепсели и розетки - контролируем производство



Бонусный каст 2: Встретаться или не встречаться с китайцами до первой закупки? [\$\$]

Ехать или не ехать?

Встретаться до первой закупки или нет?

Планируем поездку - "отраслевые" города, выставки, заводы и фабрики

Реальный пример доставки образцов - цены, сроки, прибыль



Бонусный каст 3: Программы для комфортной работы с китайцами [\$\$]

Электронная почта - Microsoft Outlook

Интернет пейджер - MSN или ICQ

Звоним китайцам бесплатно - Skype

Электронный словарь Lingvo 12



Бонусный каст 4: Как продавать китайские товары? [\$\$]

3 способа продажи китайских товаров

"Дешевле не бывает" - торгуем Noname

Vitek, Scarlett, Bork - Австрия, Англия, Германия. Или Китай?

ErichKrauze - история успеха русского предпринимателя

Самый правильный способ продажи китайских товаров

Пример Samsung

Делаем китайского производителя "прозрачным" для Ваших клиентов

Масштабируем продажи: дилеры и партнёры

Поддержка дилеров - как они будут продавать?

Функциональность китайских товаров - догнать и перегнать Европу

Пример со стоматологическими установками: в 6 раз дешевле

Почему они настолько дешевле?

Выбираем свою ценовую нишу

По касту 4: примеры фотографий от переvoчиков

По касту 4: домашнее задание

Знания, полученные на семинаре реально помогают на практике. Спасибо за тренинг!
Вадим



Бонусный каст 5: Парочка бизнес-идей для тех, кто хочет работать с Китаем [\$\$]

Идея для тех, кто уже живёт в Китае

"Правильный" представитель в Китае глазами предпринимателя

Может ли товар стать бракованным во время доставки

Простейшая схема начала бизнеса с Китаем без вложений

Риски и ответственность

Про складские помещения

Бонусный способ проверки китайского производителя

Разбор поиска производителя одного из участников тренинга



Бонусный каст 6: Что почитать о бизнесе с Китаем? [\$\$]

Деловой этикет

Полезные сайты: polusharie.ru

Деловой этикет: как обмениваться визитками с китайскими партнёрами

В какой момент принимаются решения на встрече с китайцами?

Книги о бизнесе с Китаем - что читать, а что не обязательно

О книге "Made in China. Чему западные менеджеры могут научиться у ведущих китайских предпринимателей"

О книге "Грядущие войны Китая. Поле битвы и цена победы"

Китай - сверхдержава. Что делать России в противостоянии Китая и Америки?



Бонусный каст 7: Без чего Ваш интернет-магазин будет плохо продавать? [\$\$]

Покупают ли люди в интернет-магазинах?

Продажи по телефону

Каким должен быть дизайн продающего сайта?

Amazon.com как образец дизайна интернет-магазина

Динамический или статический сайт?

Заказывать или покупать готовое решение?

Чем интернет-каталог лучше, чем печатный?

Статистика - наше всё!

Правильный каталог товаров

Анализируем покупательский спрос на китайские (и не только) товары

Фотографии, описание товара в интернет-магазине

Наполнение сайта - актуальность информации

Будьте внимательны к клиентам Вашего интернет-магазина

Резюме: на что обратить внимание при создании интернет-магазина

Новостная рассылка по электронной почте - нужна ли она?

Выражаю ОГРОМНУЮ БЛАГОДАРНОСТЬ и УВАЖЕНИЕ за такую проведённую огромную работу по организации тренинга.

Надежда Куликова



Бонус 8: книга "Как найти производителя в Китае самостоятельно" [\$\$]

Книга, являющаяся базовой для тренинга - содержит основные положения аудиокастов тренинга, а также множество любой другой полезной информации.

Кроме того, в книге "Как найти производителя в Китае самостоятельно" Вы найдёте пошаговые алгоритмы поиска и проверки производителя в Китае **в печатном виде**, что в некоторых ситуациях удобнее аудиозаписей.



Бонус 9: Рабочая тетрадь [\$\$]

Рабочая тетрадь участника тренинга, с помощью Вам будет намного удобнее выполнять домашние задания.

Здравствуйтесь!

По поводу семинара! Информации полезной очень много! Вещаете Вы хорошо! Сейчас пользуюсь вашими советами - помогает! Большое спасибо! Рад буду поучаствовать, если будут, в следующих семинарах! Можно в каких-нибудь дискуссиях для обмена опытом!

с уважением

Андрей



Бонус 10: Дополнительные материалы - 4 статьи о бизнесе с Китаем [бесплатно]

4 статьи о бизнесе с Китаем:

- 10 главных проблем при работе с китайскими компаниями
- **Бюджетная доставка образцов из Китая**
- Взлёт китайской экономики
- **Прибыльный бизнес с Китаем: преимущества и недостатки работы с консалтинговыми компаниями**

Гарантия 90 дней: 100% возврат денег

Мы даём Вам 90 дней, чтобы Вы внимательно изучили всю информацию тренинга. Прослушали аудиозаписи, прочитали книгу и дополнительные материалы, воспользовались файлами Excel и рабочей тетрадью и, самое главное, **применили полученные знания на практике**. Если содержание тренинга и его практические результаты Вам не понравятся, то Вы можете вернуть коробку с тренингом обратно, а мы без вопросов вернём **100% Ваших денег**. Как Вы думаете, если бы я не был уверен в качестве тренинга, стал бы я давать **100% гарантию**?

К сожалению, если Вам не понравится этот тренинг и Вы вернёте коробку, в будущем мы не сможем продать Вам не один из наших продуктов.

Заказ и оплата

Заказ и оплата коробки с материалами тренинга

Как найти реального производителя в Китае быстро и бесплатно
на нашем сайте:

<http://www.sadkov.info/trening/>

Доставка: почтой по России - **бесплатно**

Продажа Китайских Товаров

Что составляет основу любого бизнеса? Конечно, продажи. Запасы на складе, каналы доставки, послепродажное обслуживание, правильные поставщики - всё это очень важно, но само по себе денег не приносит. Бизнес работает только в том случае, когда есть клиенты и они готовы платить.

Купил дешево - продай дорого!

Зачем активно заниматься продажами тем, кто торгует китайскими товарами? Закупаем дешево, продаём подороже, но все равно покупают - цены приемлемые. Вроде всё нормально.

Но задумайтесь: что мешает конкурентам договориться с китайскими производителями (сговорчивость которых пропорциональна сумме контракта) и ввозить такой же товар или его копию? Как отстроиться от конкурентов, которые могут продавать то же самое, иногда за меньшие деньги?

Эту проблему могут решить только правильно построенные продажи, которыми мы и займёмся на тренинге "**Продажа Китайских Товаров**".

- Вы теряли клиентов от того, что им не нравился очередной китайский NoName?
- Вам приходилось минимизировать прибыль для того, чтобы у вас покупали очередной безымянный продукт китайской промышленности?
- Вы закупили партию товаров из Китая, но они не продаются?

Пора с этим заканчивать! Займитесь правильным маркетингом и рекламой ваших товаров и увеличьте свои прибыли! О том, с как это сделать, вы можете узнать на тренинге "**Продажа Китайских товаров**".

Как продавать китайские товары?

Многие предприниматели сталкивались с проблемой: после закупки китайских товаров они так и остаются пылиться на складе. Один из вариантов решения: очень низкие цены, но где же тогда Ваша прибыль? На самом деле для продажи китайских товаров нужно выстроить систему продаж, одной из основ которых будет гарантия качества. Как доказать клиентам, что Вам можно доверять? О том, как сделать клиентов лояльными к продукции китайского производства, Вы узнаете на тренинге.

Новая стратегия продаж китайских товаров

На высоконкурентных рынках просто демпинг работает не всегда. Даже Ваши китайские товары продаются, Вы уже не раз задумывались о поднятии цен, не так ли? На тренинге мы рассмотрим правильный подход к ценообразованию продукции китайского производства, чтобы Вы могли увеличить прибыль и сохранить при этом своих клиентов.

Если Вы **руководитель, владелец** бизнеса или **менеджер по маркетингу**, который занимается (или собирается заняться) продажами китайских товаров, и хотите получить **большие прибыли**, то данный тренинг - это то, что Вам нужно.

Результатом **внедрения** методик, которые я дам на тренинге, станет повышение прибылей. Причём эту информацию можно использовать не только для продажи китайских товаров :).

Формат тренинга: аудиозаписи (касты) в формате mp3/аудио + домашние задания



10 основных аудиолекций и 11 бонусных тем. [>> Получить прямо сейчас! <<](#)

Подробный план тренинга:



Каст 1. Вводное занятие - о чём этот курс [бесплатно]

Добро пожаловать на тренинг

Что будет на тренинге

Домашние задания

План тренинга

Будут ли деньги?

Большой секрет продажи китайских товаров

Отношение к китайским товарам



Каст 2. 4 стратегии продажи китайских товаров [бесплатно]

Продажа NoName - 1 стратегия

Пример: компьютерный магазин

Кто покупает NoName?

Прибыльность NoName

За что Sony накручивает 20%?

Китайский бренд - 2 стратегия

Как повысить доверие покупателей к китайскому бренду?

Гордимся за наш китайский товар

Пример успешной реализации стратегии

"Народная марка" китайского производства

Бубугао или ББК?

Пример правильного PR китайского бренда

А если сломается?

Перспективы стратегии «китайский бренд»

Изменится ли отношение к китайским товарам в целом?

Что есть качество с точки зрения продаж

Псевдоевропейский бренд

Что объединяет Vitek, Scarlett и Elenberg?

Преимущества и недостатки данной стратегии

Российско-китайский бренд

Пример из практики продаж медицинского оборудования

Работа с дилерами

Контроль качества

Товар в Китае по Вашему проекту

Пример Лебедева и Оптимуса

«Китайский премиум»

ODM - производство

Какая стратегия лучше?

Домашнее задание

Полезные ссылки по теме

Почувствуйте разницу в цене

Китайский или российский менеджмент лучше для продаж в нашей стране?

Российская специфика



Каст 3. Целевая аудитория - портрет Вашего клиента [\$\$]

Кто Ваш покупатель?

Чем его ловить и где?

Что характеризуют Вашего клиента?

Портрет клиента и на что он влияет в продажах китайских товаров

Лексикон клиента

Домашнее задание

Пример: 3 типа целевой аудитории в стоматологическом оборудовании

Владельцы бизнеса

Дилеры и перекупщики

Отношение целевой аудитории к китайским товарам

Тестируем целевую аудиторию: наш клиент или нет?

Самый простой способ тестирования названий товаров

Сколько попыток контакта с клиентом нужно сделать?

Способы контакта с клиентом

Ненавижу спам! Только правильные рассылки

Об интернет-рассылках и их использовании в продажах китайского



Каст 4. Что мы продаём - разбираемся с товаром [\$\$]

3 типа клиентов

Большая проблема при продажах китайских товаров

Инфомация - ключ к покупателю

Китайцы и маркетинг - проблемы с информацией о

товаре

Ошибка начинающих

Собираем информацию о товаре

Как с лёгкостью написать рекламную статью?

Характеристики и преимущества

Кастомизация - подстраиваем товар под заказчика

Что на самом деле нужно клиентам?

Домашнее задание

О чём нельзя забывать, составляя список характеристик товаров

О сертификатах, чужих и своих

Примеры характеристик и преимуществ товаров

Экономичное маркетинговое исследование

Система CRM - выстраивание отношений с клиентами

Система учёта контактов с клиентами



Каст 5. Правильная система продаж [\$\$]

Почему важно строить систему бизнеса?

Самая главная система в любом бизнесе

3 элемента системы продаж

Первая продажа

Работа с постоянными клиентами

Пример с кредитами

Пример системы продаж канцелярского магазина

Система продаж sadkov.info :)

Система продаж оборудования



Каст 6. Генерация посетителей [\$\$]

Как сделать так, чтобы посетители к Вам приходили?

Объявление

PR в журналах, газетах, интернет

Пример пиара оборудования

Полезные статьи для Ваших клиентов

Обучение - лучший способ продажи

Статьи формата "Как выбрать..."

Правильный PR китайских производителей

Сравнение китайских товаров с некитайскими

Цены для Ваших китайских товаров

Какие статьи легче написать?

Статьи, которые хорошо писать для рекламы

Улучшаем мнение клиентов о китайских товарах

Видео, которое приводит Вам клиентов

Демонстрируем хорошее качество китайских товаров

Перспективы видеорекламы в Интернете

Холодные звонки

Книга о Вашем товаре

Применяйте эти стратегии к Вашему бизнесу!

Домашнее задание



Каст 7. Конвертация посетителей в клиентов [\$\$]

Объявления

Предложение, от которого невозможно отказаться

Как сделать так, чтобы клиенты звонили сразу

Скидки и дисконтные карты

Почему нужно смотреть "Магазин на диване"?

О чём нельзя забывать, создавая объявление?

Как протестировать рекламу?

Как отвечать на просьбу о скидках?

Контекстная реклама для енотовых опушек и не только

Тестирование - меньше думаем, больше прибыли

За что мы платим в контекстной рекламе?

Где размещать рекламу китайских товаров?

Что должно быть на интернет-странице с рекламным текстом?

Заголовки в рекламных текстах

Характеристика товара ДЛЯ КЛИЕНТА

Пульки в Вашем рекламном тексте

Конкретное действие

Видео в рекламе

Как правильно использовать видео в рекламном тексте?

Формула идеального рекламного текста

Гарантии

Отзывы - когда лучше их брать?

Каст 8. Личные продажи китайских товаров [\$\$]

Гарантия для китайских товаров

Сервисное обслуживание - делаем сервис-центр

Понимаем свой товар

Фишка при продажах несложных товаров

Аналог

Китайцы - молодцы

Ценообразование китайских товаров

Зачем нужен товар клиенту?

Обучение - как китайская штука будет работать?

Каст 9. Выстраивание отношений с клиентами [\$\$]

О чём забывают многие бизнесмены?

Зачем выстраивать отношения с клиентами?

Качество - основа Ваших продаж китайских товаров

Зачем производители бытовой техники вкладывают купоны на гарантию?



Специальные акции для постоянных клиентов

Касания клиентов - как делать это правильно раз в неделю?

Истории успеха, отзывы

Автоматизация работы с клиентами

Какими должны быть подарки для Ваших клиентов?

Когда клиент становится постоянным?

Работа с дилерами

Отличный бонус в почтовой рассылке

Сплит-тестирование

Программное обеспечение для автоматизации рассылки

Сервисы для почтовых рассылок

Сколько тратить на поддержание взаимоотношений с клиентами?



Каст 10. Заключительное занятие. Куда копать дальше? [\$\$]

Слушаем и делаем

Стратегии продаж китайских товаров

Поиск правильных производителей в Китае

Товар и целевая аудитория

Ваше коммерческое предложение

Торги с клиентом

Что значат скидки для Вас как владельца бизнеса?

Что почитать о бизнесе?

Что почитать о копирайтинге?

Одна из лучших книг о бизнесе

Наблюдаем за конкурентами

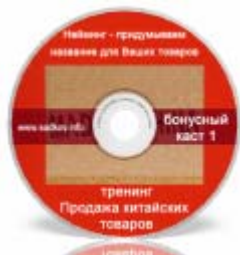
О тайм-менеджменте

Зачем нужны тренинги и семинары?

Что делать дальше?

Тренинг можно расценить как "Руководство по ведению бизнеса с детальным описанием и с уклоном в китайскую специфику". Очень понравилось, что ты даёшь чёткие инструкции. Сколько бы я книг не прочитала, нигда мне никто не расскажет, как пошагово можно построить свой бизнес: А, В, С - быстро и эффективно.

Марина Насадюк, Китай, Шанхай, nasadyuk@gmail.com



Бонус 1. Нейминг - придумываем название для Ваших товаров [\$\$]

Что в имени тебе моём?

Аутсорсинг названий: бесплатно и подороже

Генератор случайный брендов

Как со смыслом использовать генератор случайных брендов?

Фишка: генерим случайные названия китайской направленности

Кенг, етузунг и отеканг

По следам астрономов

Хайайеуе или Зенг?

Зачем нужно правильное название?

Платный сервис генерирования названий

В каком случае название не имеет значения?

Сколько стоит логотип сделать в Китае?



Бонус 2. Тайм-менеджмент и Архангельский [\$\$]

Что такое тайм-менеджмент

Проблема с целями

Что сделал русский гуру тайм-менеджмента Архангельский?

"Ваше время в ваших руках" Лотара Зайверта

Правильная упаковка информации

О целевой аудитории

Роберт Аллен "Getting Things Done"

Домашнее задание



Бонус 3. Тайм-менеджмент и цели. Визуализация [\$\$]

Зачем нужен тайм-менеджмент?

Какие бывают цели

Что делать с нашими целями?

Критерии достижения

Разбиваем цели на правильные подпроекты

Главная ошибка при разбивании большой цели на подпроекты

Какие дела можно отложить на завтра?

Группируем задачи

Ценим свои мысли

Раскладываем свежие мысли по категориям

Еженедельный регламент

Бизнес и время

Домашнее задание

Визуализация целей

Березовский и деньги

Способ получения денег, который хорошо работает

Вхождение в образ

О проблемах с клиентами



Бонус 4. Бизнес и системы [\$\$] [скачать mp3]

Что такое система?

Смысл системы на примере бизнеса

Как управлять любой системой

Способы принятия решений в системе управления

Почему владельцы бизнесов приглашают консультантов?

Базы данных в Вашей системе

Пример: принятие решение при запуске рекламной компании

Контур управления: система и объект управления

Где находится: "внутри" или "снаружи" бизнеса?



Бонус 5. Пример бизнес-системы [\$\$]

Читать или не читать "Экономикс"?

Про организационную структуру

Готовая система работы с Китаем

Отдел маркетинга

Отдел продаж

Отдел закупок

Отдел ВЭД

Бухгалтерия

Отдел IT

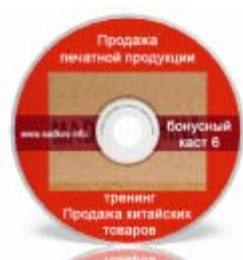
Отдел доставки

Что делают отделы и как они связаны?

Роль базы данных в бизнес-системе

Системы и начало бизнеса

Бизнес-система и продажи



Бонус 6. Продажа печатной продукции [\$\$]

Характеристики печатной продукции, которые важны для продажи

Товар или услуга?

Скорость, скорость и ещё раз скорость

Комплекты и подарки

Обучение клиентов

Система продаж

Как использовать выставки для продаж вашей продукции

Истории успеха

Имеет ли значение китайское происхождение ваших

брелоков и ручек



Бонус 7. Продающее видео [\$\$]

Зачем снимать видео?

Дайте покупателям возможность "пощупать" товар

Отличные примеры видеорекламы в Интернете

Вирусное видео

Что нужно для создания видео?

Подготовка товара

Ключ к созданию продающего низкобюджетного видео

Видео о китайском производстве

Динамика

"Сцена"

Что должен делать ведущий/эксперт?

Создание сценария

Технические средства: камера, штатив

Постановка ролика

Анализируем рекламу конкурентов

Хронометраж

Монтаж и редактирование видео

Как защитить Ваш видеоролик от несанкционированного использования?

Сколько времени потребуется для создания видео?

Бонус 8. Продажи китайских товаров через Интернет [\$\$]

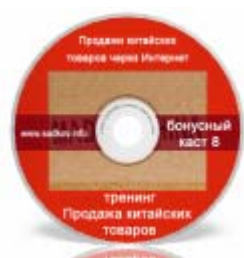
Интернет и торговля

Географические преимущества

О чём нельзя забывать, делая интернет-магазин

Название сайта

Место для Вашего сайта



Правильная электронная почта

Динамический или статический сайт?

Что должно быть на сайте?

Примеры лучших интернет-магазинов

Статистика на Вашем сайте

Эффективность Ваших рекламных текстов

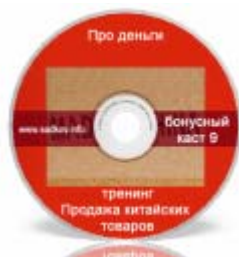
Системы управления сайтом: платные и бесплатные

Инструменты электронного бизнеса

Где рекламировать Ваш сайт?

Специфика продажи китайских товаров через Интернет

Сайт-визитка: нужен или нет?



Бонус 9. Про деньги [\$\$]

Заработать миллион (долларов, естественно)

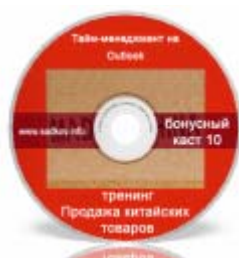
Любить или не любить деньги?

Деньги и свобода

Зависть и деньги

Потолок

Сотворение денег



Бонус 10. Тайм-менеджмент на Outlook [\$\$]

Тайм-менеджмент и карманный компьютер

Привязка задачи ко времени

Связываем задачи Аутлук с конкретными людьми

Задачи и проекты

Револьверные проекты

Самообман в тайм-менеджменте

Как управлять большими проектами

Группировка задач по местам их выполнения

Как не потерять ни одну идею?

Делегированные кому-то задачи

План на день

Ежедневный регламент - работа с Вашими задачами

Что делать, чтобы задачи сами выполнялись?

Обзор успешных проектов

Как правильно итоги подводить

Приоритеты

Как запустить систему?



Бонус 11. Интервью с Романом Водяником о бизнесе в Китае [\$\$]

О Романе Водянике

Как работать с китайцами?

Большие белые обезьяны

Отношение к иностранцам в быту и бизнесе

Сунь-цзы. Искусство войны

Шаблонное мышление китайцев

Знание языка: китайский, английский или русский :)?

Находим правильных производителей

Как правильно сбивать цены

Как сделать так, чтобы китайцы вас не накололи

В каком случае нужно выезжать на производство в Китай?

Контроль отгрузки

Креветки и пиво: дружба с китайскими бизнесменами

Технолог на производстве

Спасибо за бонусы, уже скачал, но пока не слушал. Отдельное спасибо за тренинг, получил массу действительно полезной информации, пытаюсь применить её на практике, но чем дальше, тем появляется больше вопросов и трудностей...
...Сергей, Еще раз СПАСИБО! Тренинг был просто супер! :) он во многом мне помог .

Андрей, Португалия, shcheglov.a@mail.ru



Бонус 12. Рабочая тетрадь [\$\$]

Рабочая тетрадь участника тренинга, с помощью Вам будет намного удобнее выполнять домашние задания.



Бонус 13. Дополнительные материалы - 2 статьи о продаже китайских товаров [бесплатно]

4 основных стратегии продажи китайских товаров

10 работающих фишек при продаже китайских товаров

Сергей, СПАСИБО за тренинг. К большому сожалению участвовать в прямом эфире не могу. Слушаю записи. Очень помогают.

Вадим, vmk174@gmail.com

Гарантия 90 дней: 100% возврат денег

Мы даём Вам 90 дней, чтобы Вы внимательно изучили всю информацию тренинга. Если содержание тренинга и его практические результаты Вам не понравятся, то Вы можете вернуть коробку с тренингом обратно, а мы без вопросов вернём **100% Ваших денег**. Как Вы думаете, если бы я не был уверен в качестве тренинга, стал бы я давать **100% гарантию**?

К сожалению, если Вам не понравится этот тренинг и Вы вернёте коробку, в будущем мы не сможем продать Вам не один из наших продуктов.

Заказ и оплата

Заказ и оплата коробки с материалами тренинга

Как найти реального производителя в Китае быстро и бесплатно

на нашем сайте:

<http://www.sadkov.info/trening2/>

Доставка: почтой по России - **бесплатно**