



Giới thiệu về sự bùng nổ của thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới

Chương 3

Amazon Global Selling trải rộng trên 17 thị trường ở nước ngoài bao gồm Bắc Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản, Úc và Trung Đông, với 300 triệu tài khoản đang hoạt động và hàng triệu khách hàng doanh nghiệp. Để giúp người bán triển khai hoạt động kinh doanh toàn cầu, chương này sẽ giới thiệu cho bạn nội dung liên quan đến thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới và các ví dụ chi tiết đi kèm giúp bạn dễ hiểu hơn.

3. Những điều cần biết về thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới và những hiểu lầm thường gặp

Nếu bạn muốn trở thành một thành viên của thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới, chúng tôi sẽ giới thiệu đầy đủ cho bạn những điều cần biết về thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới và những hiểu lầm thường gặp để tránh nhầm lẫn, tăng tốc độ nhập cuộc!

3.1 <u>Những điều cần biết về thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới</u>	3
3.2 <u>Những hiểu lầm thường gặp trong thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới</u>	7
3.3 <u>Phụ lục: Giải thích các thuật ngữ sử dụng trong chương này</u>	10

Tài liệu này có bốn chương, nếu bạn muốn học các chương khác, vui lòng tham khảo hướng dẫn tìm kiếm trên [Trang đọc liên quan](#) để tìm nội dung bạn muốn học.

3.1 Những điều cần biết về thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới

Trước khi chính thức bắt tay vào kinh doanh thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới, bạn phải làm tốt các bước chuẩn bị cơ bản để công việc kinh doanh suôn sẻ hơn trong tương lai.

Các bước chuẩn bị cơ bản này bao gồm:

1. Xác định quốc gia mục tiêu

Đầu tiên, phải quyết định mở cửa hàng ở những quốc gia nào. Không phải đăng ký mở cửa hàng ở càng nhiều quốc gia càng tốt, mở ở nhiều quốc gia không đồng nghĩa với lợi nhuận tốt. Muốn kinh doanh thuận lợi, trước tiên bạn phải hiểu rõ về quốc gia này. Hơn nữa, ngôn ngữ và thói quen tiêu dùng tại các quốc gia cũng hoàn toàn khác nhau, đăng ký mở ở càng nhiều quốc gia thì sau khi đăng ký càng tốn công sức vận hành. Ví dụ, nếu bạn mở một cửa hàng ở Bắc Mỹ, có thể chỉ cần hiểu tiếng Anh là đủ. Nhưng nếu bạn muốn mở một cửa hàng ở Nhật Bản, tốt nhất bạn nên biết một chút tiếng Nhật và văn hóa Nhật Bản. Vì vậy, điều đúng đắn nhất là ngay từ đầu nên đăng ký một cách có chọn lọc ở một số quốc gia, thay vì đăng ký tất cả các nơi một cách tùy tiện. Hiện tại, Amazon đã mở 17 thị trường tại Hoa Kỳ, Canada, Mexico, Anh, Pháp, Đức, Ý, Tây Ban Nha, Hà Lan, Thụy Điển, Nhật Bản, Úc, Ấn Độ, Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất, Singapore, Ả Rập Xê Út, và Ba Lan cho người bán Việt Nam, bạn có thể lựa chọn thị trường bắt đầu tùy theo lợi thế của mình.

Thông thường có một số cách để xác định thị trường mục tiêu, một là tìm thị trường căn cứ theo hàng hóa, hai là xác định thị trường theo con người.

Tìm thị trường căn cứ theo hàng hóa, thông thường bản thân bạn đã có một nguồn sản phẩm nhất định như sản phẩm có sẵn, nguồn lực nhà máy sản xuất sản phẩm, hoặc đặc biệt quen thuộc với loại sản phẩm đó thì bạn có thể nghiên cứu xem những quốc gia nào có nhu cầu về các loại mặt hàng này.

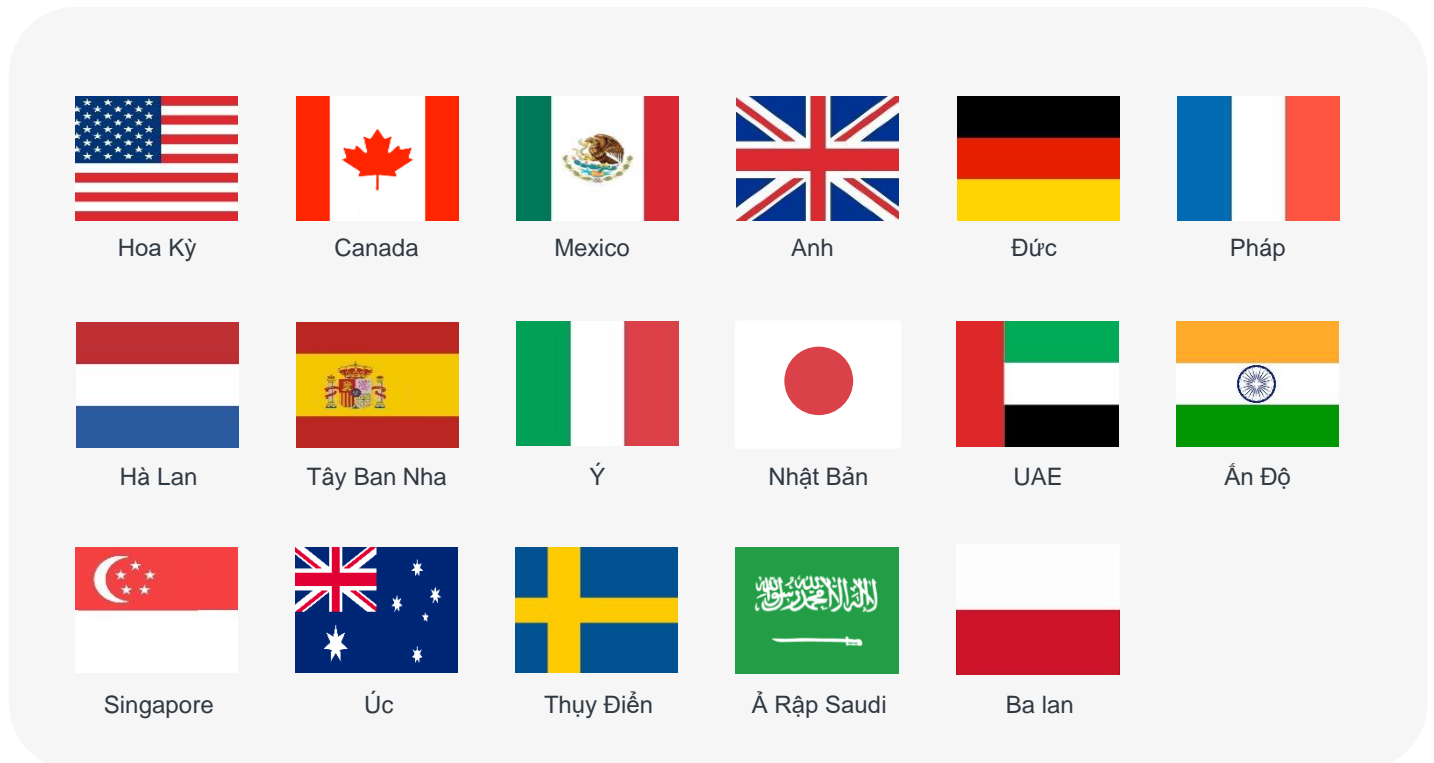
Ví dụ: nếu bạn có nguồn lực sản xuất áo khoác phao, bạn có thể nghiên cứu bán áo khoác này trên thị trường thương mại điện tử ở Bắc Mỹ và Bắc Âu.

Xác định thị trường theo con người, thông thường, có một thành viên trong nhóm vô cùng quen thuộc với tình hình của một quốc gia nào đó, có thể là họ đã từng học ở quốc gia này, am hiểu ngôn ngữ hay có người thân và bạn bè tại đây v.v. . Nếu bạn am hiểu nhu cầu của một quốc gia, bạn có thể tìm kiếm sản phẩm dựa trên nhu cầu đó.

Tùy theo điều kiện của mỗi người, khi chọn một quốc gia mục tiêu cần cân nhắc:

- Quy mô thị trường thương mại điện tử
- Thói quen tiêu dùng của quốc gia mục tiêu
- Nguồn lực sản phẩm tự có
- Mức độ cạnh tranh ở quốc gia mục tiêu

Amazon đã mở 17 thị trường cho người bán Việt Nam



2. Tìm hiểu về các chính sách và quy định của sản phẩm

Muốn kinh doanh thương mại điện tử xuất khẩu xuyên quốc gia, trước tiên bạn phải đảm bảo rằng các sản phẩm bạn bán phù hợp với quy định của quốc gia và thị trường mục tiêu.

Những quy định này trước hết là các chính sách và quy định pháp luật của quốc gia mục tiêu. Thị trường nước ngoài thường có những yêu cầu khắt khe hơn về an toàn và bảo vệ môi trường đối với sản phẩm, đồng thời cũng có những chính sách chi tiết hơn cho từng loại sản phẩm khác nhau. Ví dụ: Liên minh Châu Âu có 8 chỉ thị và quy chế đối với các sản phẩm đồ chơi và việc bán sạc dự phòng ở Hoa Kỳ yêu cầu phải nộp báo cáo thử nghiệm tuân thủ các tiêu chuẩn UL 2056/2054 hoặc IEC 60950-1 v.v.

Ngoài những yêu cầu của quốc gia mục tiêu, bản thân Marketplace thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới cũng sẽ có những quy định riêng về sản phẩm, đặc biệt là về phương diện hàng hóa nguy hiểm

Đảm bảo rằng các sản phẩm được bán tuân thủ các quy định của quốc gia và Marketplace mục tiêu.

Hàng Việt Nam ≠ sản phẩm quốc gia mục tiêu

3. Tìm hiểu yêu cầu đóng gói sản phẩm

Yêu cầu đóng gói sản phẩm của thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới cũng khác so với hoạt động ngoại thương truyền thống.

Trong hoạt động ngoại thương truyền thống, các doanh nghiệp đóng gói theo yêu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, các sản phẩm thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới phải được đóng gói dựa trên việc quảng bá thương hiệu, chi phí hoàn thiện đơn hàng, hậu mãi và các yếu tố khác. Ví dụ, chúng thường phản ánh rõ nét chất lượng và đẳng cấp của thương hiệu. Để định dạng toàn diện hơn cần có mã vạch của Amazon, đồng thời kích thước và cách đóng gói phải xem xét các yêu cầu về kho và lưu kho của FBA để giảm chi phí.

4. Xác định chiến lược hoàn thiện đơn hàng xuyên quốc gia

Như đã đề cập ở trên, hoàn thiện đơn hàng là điểm khó của thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới, vì vậy người bán cần hiểu những kiến thức cơ bản về hoàn thiện đơn hàng quốc tế và cơ sở hạ tầng hoàn thiện đơn hàng của quốc gia mục tiêu, từ đó lựa chọn phương thức phù hợp nhất.

Lúc này, người bán cần đưa ra một loạt quyết định, chẳng hạn như lựa chọn dịch vụ do thị trường thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới cung cấp, hoặc chuyển thẳng từ trong nước tới khách hàng nước ngoài thông qua gói bưu kiện gửi trực tiếp, hay chuyển hàng đi nước ngoài với số lượng lớn bằng đường biển, cũng như cần thuê kho như thế nào sau khi đã giao tới, tìm loại công ty vận chuyển địa phương nào để giao hàng tới tay khách hàng.

Sau khi người bán xác định phương thức hoàn thiện đơn hàng, còn cần chọn đối tác tương ứng.

Nhìn chung, đề xuất nên cố gắng lựa chọn dịch vụ hoàn thiện đơn hàng do các Marketplace thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới cung cấp, một mặt giúp giảm lo lắng, mặt khác là dịch vụ hoàn thiện đơn hàng của Marketplace thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới và hệ thống tích hợp của chúng tương đối tốt, thuận tiện khi sử dụng.



5. Chuẩn bị sẵn sàng về thanh toán

Người bán trước tiên cần nắm được những kiến thức cơ bản về thanh toán xuyên quốc gia, chẳng hạn khi thanh toán xuyên quốc gia, họ sẽ gặp phải vấn đề về tỷ giá quy đổi ngoại tệ sang Việt Nam đồng hay hợp quy tài chính xuyên quốc gia. Sau khi nắm được những kiến thức cơ bản này, hãy lựa chọn phương thức thanh toán phù hợp tùy theo tình hình của bản thân. Có một vài phương thức thanh toán có thể lựa chọn: dịch vụ chính thức của Amazon - Amazon Currency Converter (Công cụ quy đổi tiền tệ của Amazon), tài khoản ngân hàng địa phương hợp lệ tại các Marketplace ở nước ngoài và tài khoản tiền gửi của bên thứ ba được Amazon chấp nhận.

Ngoài những kiến thức cơ bản này, để kinh doanh thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới, bạn cũng cần tìm hiểu rất nhiều, chẳng hạn như xu hướng tiêu dùng của quốc gia mục tiêu, chính sách thuế, hay cách tiếp thị và quảng bá. Vì vậy, Amazon đã đặc biệt ra mắt Học viện nhà bán hàng, sử dụng nhiều cách thức khác nhau để hướng dẫn người bán từ nhập môn tới khi am hiểu. Đồng thời, Amazon sử dụng các công cụ dữ liệu khác nhau và các dịch vụ hỗ trợ chuyên nghiệp (chẳng hạn như hoàn thiện đơn hàng, quảng bá tiếp thị, v.v.) để trao quyền cho người bán ở mọi giai đoạn phát triển của họ, giải phóng họ khỏi công việc giao dịch tế nhạ và tập trung tốt hơn vào hoạt động kinh doanh chính, giúp thực hiện hóa tăng trưởng nhanh chóng.

Các vấn đề cốt lõi của việc thanh toán xuyên quốc gia:



Bạn có cần mở tài khoản thu ngoại tệ không



Các vấn đề hợp quy tài chính xuyên quốc gia



Các vấn đề về bảo mật thanh toán



Tốc độ hoàn tiền

Các giải pháp thanh toán phổ biến:

- Công cụ quy đổi tiền tệ của Amazon
- Tài khoản ngân hàng địa phương hợp lệ tại thị trường nước ngoài
- Tài khoản tiền gửi của bên thứ ba được Amazon chấp nhận

3.2 Những hiểu lầm thường gặp trong thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới

Với tư cách là một ngành mới, nhiều người có một số hiểu lầm về thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới.

Hiểu lầm 1: Không có kho ở nước ngoài, không có cách nào để kinh doanh thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới

Câu trả lời chính xác:

Không có kho riêng ở nước ngoài, cũng có thể kinh doanh thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới.

Lợi thế của việc có kho ở nước ngoài là sau khi người tiêu dùng đặt hàng, sản phẩm có thể được chuyển từ kho trong nước thay vì từ Việt Nam, rút ngắn thời gian chờ đợi cho người tiêu dùng và tiết kiệm phí hoàn thiện đơn hàng.

Tuy nhiên, việc tự xây kho ở nước ngoài rất tốn kém đối với hầu hết người bán vừa và nhỏ, mà một lựa chọn thuận tiện hơn là sử dụng dịch vụ kho tại nước ngoài của Amazon. Bằng cách này, khi sản phẩm được vận chuyển ra nước ngoài, trước tiên chúng sẽ được lưu trữ trong các kho do Amazon cung cấp này. Khi người tiêu dùng đặt hàng, kho Amazon sẽ lấy hàng và chuyển cho công ty vận chuyển để giao hàng. Người bán có thể sử dụng hệ thống của Amazon để tra cứu tình trạng vận chuyển của hàng hóa, từ đó có thể theo dõi đầy đủ hành trình kiện hàng. Nếu xảy ra tình trạng đổi trả hàng, có thể trả hàng về kho nước ngoài, nhân viên kho ở đây sẽ đại diện kiểm tra tình trạng hàng hóa, nếu hàng còn nguyên vẹn thì có thể đăng bán lại, sản phẩm không thể bán lại có thể thay mặt vận chuyển trả về nước.

Ngoài việc cung cấp kho tại nước ngoài, Amazon còn cung cấp cho người bán dịch vụ hoàn thiện đơn hàng ở nước ngoài (FBA), do Amazon trực tiếp giao hàng đến tay người tiêu dùng. Bằng cách này, người bán không cần phải tự mình tìm và điều phối các công ty chuyển phát nhanh địa phương ở quốc gia mục tiêu, giúp giảm bớt khối lượng công việc của người bán.

Hiểu lầm 2: Không có kinh nghiệm trong lĩnh vực hoàn thiện đơn hàng quốc tế, thì không thể làm thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới

Câu trả lời chính xác:

Trong mô hình ngoại thương truyền thống, việc vận chuyển hàng hóa ra nước ngoài một cách an toàn và kịp thời cũng đầy thách thức. Để giải quyết vấn đề này, Amazon cung cấp dịch vụ hoàn thiện đơn hàng toàn cầu (AGL), có thể giúp người bán hoàn thành các công việc đơn lẻ như khai báo hải quan xuất khẩu, thông quan, hoàn thiện đơn hàng và vận chuyển, giảm đáng kể khối lượng công việc và chi phí của người bán.

Hiểu lầm 3: Bạn không thể kinh doanh thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới mà không có thương hiệu của riêng mình

Câu trả lời chính xác:

Trước hết, bạn có thể kinh doanh thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới mà không cần thương hiệu của riêng mình. Như đã đề cập trước đó, thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới là một ngành phân công chuyên môn hóa cao. Ngay cả khi bạn không có nhà máy hoặc thương hiệu riêng, miễn là bạn có khả năng lựa chọn sản phẩm tốt, quen thuộc với người tiêu dùng tại quốc gia mục tiêu, hiểu nhu cầu của họ cũng như quen thuộc với chuỗi cung ứng nội địa tại Việt Nam, bằng những điểm này, bạn có thể là một "tay buôn" tốt, hoàn toàn có thể tạo ra thành tích đáng kể.

"Tất nhiên, nếu bạn muốn thành lập thương hiệu của riêng mình, Amazon cũng cung cấp một loạt các dịch vụ đặc sắc như đăng ký thương hiệu và Amazon Transparency v.v."

Hỗ trợ các kiểu người bán khác nhau xây dựng thương hiệu riêng, bảo vệ thương hiệu của người bán và cung cấp một loạt công cụ để theo dõi điều hướng lượng truy cập, hiển thị và hiệu ứng thương hiệu.

Hiểu lầm 4: Chỉ người có chuyên môn về thương mại điện tử mới làm tốt thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới

Câu trả lời chính xác:

Bạn không cần phải là một người có chuyên môn về thương mại điện tử và cũng không cần phải có kiến thức nền tảng về lĩnh vực này. Amazon có các khóa đào tạo thuần thực và có hệ thống, bao gồm tất cả các kiến thức và phương pháp thao tác cần thiết để kinh doanh thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới. Từ việc chọn quốc gia mục tiêu, chọn sản phẩm, đến từng bước mở cửa hàng và vận hành, bạn có thể học được bất cứ điều gì mình muốn để nhanh chóng bắt đầu.

Hiểu lầm 5: Chỉ các nhà bán lẻ hay bán buôn mới có thể là người bán thông qua thương mại điện tử xuyên biên giới

Câu trả lời chính xác:

Không, các đại lý cũng có thể. Bạn có thể là người bán miễn là bạn có sản phẩm có thể bán được. Và các đại lý có thể học cách chọn sản phẩm, tìm sản phẩm bán chạy, xây dựng thương hiệu và bán “cháy hàng” thông qua các khóa học dành cho người bán trên Amazon. Người bán không nhất thiết phải cần đến những khâu đầu tiên, việc trở thành “tay buôn” tốt cũng là một hướng đi không tồi, có rất nhiều đại lý thành công như thế trên Amazon.

Hiểu lầm 6: Bạn không thể thực hiện thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới mà không có tài khoản thanh toán ở nước ngoài

Câu trả lời chính xác:

Không cần thiết, người bán chỉ cần chọn dịch vụ thanh toán xuyên quốc gia hợp quy và được Amazon chấp thuận, đồng thời chỉ cần thiết lập tài khoản tiền gửi trong Amazon Seller Center . Sau khi thiết lập, Amazon sẽ tự động thanh toán khoản tiền vào mỗi kỳ kết toán tới tài khoản gửi của người bán

Phụ lục: Giải thích các thuật ngữ sử dụng trong chương này

Khu vực hải quan:

Khu vực hải quan là viết tắt của “biên giới hải quan”, là vùng lãnh thổ thực hiện thống nhất pháp lệnh hải quan. Trong trường hợp thông thường, khu vực hải quan và biên giới quốc gia là đồng nhất. Tuy nhiên, ở một số quốc gia và khu vực, khu vực hải quan không hoàn toàn đồng nhất với biên giới quốc gia, ví dụ như nếu một quốc gia có cảng tự do hoặc khu vực tự do, nghĩa là nó không nằm trong khu vực hải quan của quốc gia đó. Tại thời điểm này, khu vực hải quan nhỏ hơn biên giới quốc gia; mà ở các quốc gia đã ký kết liên minh thuế quan, lãnh thổ của họ sẽ trở thành khu vực hải quan thống nhất.

Thuế quan:

Thuế quan là loại thuế do cơ quan hải quan chính phủ đặt ra, đánh thuế đối với các nhà xuất nhập khẩu khi nhập khẩu và xuất khẩu hàng hóa đi qua khu vực hải quan của một quốc gia.

Khai báo hải quan:

Khai báo hải quan là thủ tục khai báo với cơ quan hải quan trước khi vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu.

Thuế giá trị gia tăng (VAT):

VAT là tên viết tắt của Thuế giá trị gia tăng (Value Added Tax), là loại thuế giá trị gia tăng sau bán hàng thường được sử dụng ở các nước EU, tức là thuế lợi tức tính trên giá bán hàng hóa. Ví dụ, khi hàng hóa vào Anh (theo luật của EU), hàng hóa phải nộp thuế nhập khẩu; khi hàng hóa được bán ra, người bán có thể hoàn thuế giá trị gia tăng nhập khẩu (IMPORT VAT), sau đó nộp thuế bán hàng tương ứng thuế (VAT BÁN HÀNG) dựa trên doanh số bán hàng.

ASIN (mã định danh sản phẩm Amazon):

ASIN (Amazon Standard Identification Number), một mã số duy nhất cho các sản phẩm của chính Amazon, được hệ thống Amazon tạo tự động và người bán không cần phải tự thêm vào. Nếu là sách, mã ASIN tương đương với số ISBN chung trên toàn thế giới.

Thường nằm trong "Product Details" hoặc "Product Information".

Tài liệu liên quan

Giới thiệu về sự bùng nổ của thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới

- Thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới là gì
- Tại sao bạn muốn kinh doanh thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới
- Những điều cần biết về thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới và những hiểu lầm thường gặp
- Trường hợp thành công của thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới

Để biết thêm các khóa học thực tế về vận hành thương mại điện tử xuất khẩu xuyên biên giới của người bán, vui lòng tham khảo "Học viện nhà bán hàng" của Amazon.

Cách thức tìm kiếm: Amazon Seller Central > Hiệu suất > Học viện nhà bán hàng > Tìm kiếm tên tài liệu học tập

Link dẫn: Học viện nhà bán hàng [Marketplace Bắc Mỹ](#), [Marketplace Châu Âu](#), [Marketplace Nhật Bản](#)

Tham khảo nhiều bài học hơn:

- Tìm hiểu về nhiều dự án và nguồn lực trên Amazon, tìm kiếm "Dự án Amazon"