



CB Development

Internationalize your business

Din väg till Kinas marknad



Innehållsförteckning

AFFÄRSPAKETET	3
PAKETRESA TILL KINAS STÖRSTA AFFÄRSMÄSSA!	3
VAD INGÅR?	3
NÄR?	4
TIPS	5
STEG 1: SÄKERHETSSTÄLL ATT LEVERANTÖREN HAR DE NÖDVÄNDIGA PRODUKTCERTIFIKATEN	5
STEG 2: PRESENTERA ERA PRODUKTSPECIFIKATIONER	6
STEG 3: PRISFÖRHANDLA	6
STEG 4: UPPFÖLJNING	6
HUR KAN VI HJÄLPA DIG?	7
HANDELSADMINISTRATION	7
KINESISK ARBETSKRAFT	8
VILKA RESURSER FÅR DU SOM KLIENT?	8

Kontakta oss på:

Info@cbdevelopment.se

0729240967

Eller besök oss på:

www.cbdevelopment.se

Affärspaketet

Paketresa till Kinas största affärsmässa!

I Kinas största affärsmässa samlas mer än 165 000 affärsverksamma människor för att visa det senaste inom allt från teknik, fordon till livsmedel.

Detta innebär att affärsverksamma människor från hela världen, motsvarande 17 % av Sveriges befolkning, samlas under ett tak i jakt på nya affärsmöjligheter. Vi arrangerar er resa och visar vägen till de bästa förutsättningarna att upprätta internationella samarbeten. Mässan äger rum två gånger per år. En gång från mitten av april till början av maj, och en gång under mitten av oktober till början av november.

Vad ingår?

- Assistans vid Visumansökan
- Handlar-ID på en av världens största affärsmässor
- Skräddarsydd planering och administrering
- 6 nätter i ett femstjärnigt internationellt affärshotell
- Personlig upphämtning och avlämning från flygplatsen
- En middag



När?

Nästa period börjar i mitten av oktober och slutar i början av november. Perioden är uppdelad i tre faser. Varje fas tillhandhåller leverantörer av utvalda kategorier.

Fas 1 pågår mellan **15 – 19 okt 2017** eller **15-19 april 2018**, och passar dig som är intresserad av;

- Apparater
- Lampor, sensorer & belysningsutrustning
- Bilar, motorcyklar, cyklar & reservdelar
- Maskineri (industri- och butiksmaskiner, säkerhetsanordningar & mycket mer)
- Hårdvara & Verktyg
- Byggmaterial
- Kemiska produkter
- Energiråvaror

Fas 2 pågår mellan **23 - 27 okt 2017** eller **23 - 27 April 2018**, och passar dig som är intresserad av;

- Klockor
- Glasögon
- Leksaker
- Förbrukningsmaterial & Kontorsmöbler (Pennor, marknadsföringssouvenirer m.m.)
- Köksvaror & Hemdekoration (Vinöppnare, bestick, kuddar och annan dekoration)

Fas 3 pågår mellan **31 okt – 4 Nov 2017** eller **31-4 april 2018** och passar dig som är intresserad av;

- Textil & kläder
- Skor
- Väskor och fodral
- Livsmedel & Godis
- Kontorsmaterial & Förbrukningsmaterial (Pennor, sudd & Lim)
- Medicin, medicinska enheter och hälsoprodukter

Hittar du inte vad du söker? Var lugn!
Listorna är betydligt längre för varje fas.
Kontakta oss för en detaljerad lista, eller
vid övriga funderingar.

Tips

Möjligheterna är oändliga. Faktum är att möjligheterna är så många att det är viktigt att avgränsa resans syfte. Detta innebär dock självklart inte att man skall ignorera affärsmöjligheter som dyker upp på plats! Varje år befinner sig tiotusentals leverantörer på plats med de nyaste produkterna i marknaden till konkurrenskraftiga priser. Sannolikheten att du inte skulle hitta en leverantör för ditt syfte är väldigt liten. Faktum är att det antagligen kommer finnas nära hundra leverantörer som kan hjälpa dig med dina mål. Däremot skiftar kvaliteten och arbetssättet mycket mellan olika leverantörer. Därför är det viktigt att lägga ned mycket tid på att hitta rätt leverantör, och detta kan innebära fabriksbesök eller bakgrundskollar.

Steg 1: Säkerhetsställ att leverantören har de nödvändiga produktcertifikaten

Det är viktigt att komma ihåg att regleringar och normer skiljer sig markant mellan Sverige och Kina. EU ställer höga krav, vilket många leverantörer klarar av med god marginal. Många tillverkare är inte ens överhuvudtaget medvetna om EU:s regelverk, även om dem påstår sig göra det. Många tror att det är den kinesiska leverantörens ansvar att se till att varorna är godkända i enlighet med standarder som CE, RoHS och REACH. Detta är dock inte fallet. Enligt gällande regelverk är importören ensamt skyldig att säkra varornas legala status samt licens & certifieringsbakgrund. Således är den första frågan ni skall ställa en leverantör huruvida de kan tillverka varor i enlighet med gällande krav. Följdfrågan blir således att be dem visa bevis på detta, exempelvis i form av en testrapport. Det är givetvis meningslöst att slösa tid på en leverantör som inte ens kan leverera er produkt. Om man vill vara på den säkra sidan finns möjlighet att anlita våra kinesiska partners för utförliga bakgrundskontroller av tre intressanta leverantörer.

Steg 2: Presentera era produktspecifikationer

Kvalitetsnivån varierar kraftigt, och det kan ibland vara svårt att avgöra vilka leverantörer som håller måttet. Ett sätt att minska risken är att ställa krav på relevant certifiering utöver EU-reglering. De seriösa leverantörerna har ofta högkvalificerade certifieringar utan att det för den delen ska innebära ett mycket dyrare pris. Fejkade certifikat och andra oklarheter är trots allt en vardag i ett så stort land som Kina. Av denna anledning har vi tagit fram en assisterad handelsadministration. Däri ingår en fullständig fabriksinspektion och mycket mer, men det är även möjligt att endast beställa delar av paketet. Det är viktigt att ha klart för sig vad man förväntar sig från leverantören, för att sedan överföra detta till specifikationer. Ska du designa en egen produkt? Fundera då noggrant över material, komponenter, dimensioner, funktion och tålighet. Detta gäller oavsett om ni planerar att importera LED lampor eller kläder.

Steg 3: Priserförhandla

Vi rekommenderar att priset förhandlas redan på plats. Se också till att dokumentera överenskommet pris på ett sätt som möjliggör en styrkt referens vid återkopplingen. Dock måste man ha i åtanke att priserna som presenteras i mässan är referenspriser, särskilt då det gäller egendesignade produkter. Priserna styrs till stor del av statliga direktiv och underleverantörer såväl som tillgången till råvaror och ändras därför ständigt. Just därför håller ett priserbjudande sällan mer än 30 dagar. Var inte rädd för att pruta bestämt men alltid artigt. Kineser är generellt sett väldigt tillmötesgående i affärsrelationer. Då konkurrensen mellan leverantörerna är stenhård är väldigt ovanligt att leverantörer sätter ett pris som inte är rättfärdigat. Med detta sagt skall man dock inte dra sig för att förhandla om pris eller åtminstone affärsvillkor.

Steg 4: Uppföljning

Högst troligt kommer du ha en bunt med nya idéer, kontakter och erfarenheter efter din resa. Kanske har du till och med placerat en order? Projektet är emellertid långt ifrån avslutat. Mötet var relationens introduktion. Oavsett hur väl man kommit överens skall man aldrig ta för givet att prislöslagen fortfarande gäller vid hemkomst,

förutsatt att man inte lagt en order. Om ordern inte placerats på plats bör man återkoppla med respektive leverantör och be dem bekräfta er produktspecifikation samt skicka en slutlig skriftlig offert. Vi tillhandhåller även möjligheten att beställa en utvärdering av fabrikers styrning, säkerhetsanläggningar, produktionsutrustning och kundtjänst. Till detta ingår även tre oannonserade besök i anläggningen under produktionens gång för att säkerhetsställa att produktionen håller klientens mått. Se mer om detta nedan!

Hur kan vi hjälpa dig?

Handelsadministration

Utöver det internationella affärsresepaketet finns även möjlighet med välstrukturerade och beprövade handelslösningar. Beställning från Sverige är möjlig. I sådant fall väljer våra partners ut 3-5 leverantörsförslag efter ert önskemål. För ett paketpris på 19 900 exkl. moms får du tillgång till;

- **3-5 leverantörsförslag**
- **Professionell utvärdering & leverantörsprofil av erfarna inspektörer**
 - Utvärderingen omfattar följande aspekter
 - Fabriksstyrning
 - Kapacitets & Kvalitetskontroll
 - Kontroll av certifiering, licenser och testutrustning
 - Säkerhetsanläggningar (Eld & Problemförebyggande system)
 - Utvärdering av produktionsutrustning och anläggning
 - Kundtjänst
 - Övrig inspektion
- **Administration och beställning av provexemplar**
- **Produktinspektion i tre delar**
 - **IPC (Initial Production Check)**

En inledande kontroll av produktionen sker innan produktionen påbörjas eller kommit över 20%. På detta sätt kan du säkerhetsställa dig att produktionen sker enligt överenskommelse och att allt är i sin ordning.
 - **DUPRO (During Production)**

När produktionen fullgjorts till 20-80% sker ännu ett oannonserat besök för att säkerhetsställa att fabriken följer produktspecifikationerna och tidsschemat.
 - **FRI (Final Random Inspection)**

Ett sista oannonserat besök äger rum då åtminstone 80% av produktionen fullgjorts. Detta är den vanligaste förekommande produktinspektionen för att förhindra att ett defekt parti inte levereras.

Kinesisk arbetskraft

Vill du exponera ditt bolag eller dina produkter för den kinesiska marknaden? Som vår klient får du tillgång till innovativa och effektiva affärlösningar. Få god insyn i den kinesiska marknaden, och låt lokala affärsmänniskor arbeta för att uppnå dina mål. Våra partners kan erbjuda allt från försäljning och förhandling till head hunting och bakgrundskollar.

Vilka resurser får du som klient?

