

Переговоры во Вьетнаме: что делать и чего не делать

Двадцать правил из трёхсот встреч и переговоров команды VietSmart Group с вьетнамскими фабриками, дистрибьюторами и площадками.

Вьетнамский партнёр редко говорит «нет» и почти никогда не даёт гарантий. На вопрос «какие гарантии?» вы услышите «хэн суй», то есть «повезёт - не повезёт». Это не отказ. Это приглашение играть по правилам площадки. Ниже то, что работает у нас за столом, и то, что стоило нам денег.

ЧТО ДЕЛАТЬ

1. Узнайте, кто решает

Решение принимает старший, и его часто нет за столом. На первой встрече выясните, кто увидит ваше предложение и когда. Планируйте два раунда: стол и босс.

2. Ответьте на вопрос о возрасте

В первую минуту спросят, сколько вам лет и когда вы родились. Так выбирают обращение и смотрят гороскоп. Это не бестактность, а расстановка.

3. Приходите с цифрами его заработка

Спрос на его рынке, его маржа, ваш бюджет на продвижение. Награды и доля рынка дома через границу не переезжают.

4. Возьмите своего переводчика

Переводчик партнёра переводит для партнёра. Материалы на вьетнамском или английском, не на русском. Визитку двумя руками.

5. Обедайте с партнёром

Обед это часть переговоров, отказ читается как отказ от отношений. Договорённости рождаются за чашкой кофе, а не в переговорной.

6. Пишите протокол в тот же день

В Zalo, на двух языках, дружелюбно: «зафиксировал, поправьте, если ошибся». Молчание в ответ на протокол это согласие, и оно работает на вас.

7. Предлагайте тест вместо гарантий

Партия на три месяца и цифры, по которым обе стороны решают, идти ли дальше. Здесь никто не обещает, зато все готовы пробовать.

8. Считайте касания

Партнёрство закрывается на третьем-пятом касании. Follow-up в первые 24 часа, образцы курьером сразу, вторая встреча онлайн через две недели.

9. Сверяйте три версии договора

Вьетнамская версия главная, английская для вас, русская для бухгалтерии. Расхождения между ними обычное дело, ловите их до подписи.

10. Согласуйте схему расчётов до подписи

Через какой банк, в какой валюте и при каких документах пойдёт платёж. Договорённость без схемы платежа это не договорённость.



ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ

Не назначайте встречу на 12:30

С 12 до 14 страна спит: банки, госорганы, склады. Встречи до 11:30 и после 14:00.

Не торопите с решением

Спешка читается как слабость, и кто торопит, тот теряет цену. Первый контакт это знакомство, не сделка.

Не верьте первому «да»

«Да» значит три разных вещи. Тишина после встречи и есть вежливое «нет». Проверяйте понимание просьбой пересказать шаги.

Не ждите быстрых результатов

Месяц это старт, три месяца закономерности, рабочая модель через четыре-шесть месяцев. Рынок отдаёт на второй год.

Не начинайте с «мы номер один в России»

На границе это превращается в строчку презентации. Партнёр покупает свой заработок, а не ваше прошлое.

Не давайте эксклюзив по первой просьбе

Эксклюзив на страну попросят на первой встрече. Только после теста и под план продаж с цифрами и сроками.

Не платите за маркетинг партнёра вслепую

«Дайте большой маркетинговый бюджет» частый приём. Бюджет под план, отчёт и доступ к кабинетам.

Не планируйте поставки без вьетнамского календаря

Тет останавливает страну на две-три недели, плюс лунные даты и «красивые числа» распродаж.

Не задавайте острые вопросы при его команде

Партнёр бережёт лицо. Неудобные темы один на один, и ответ придёт честнее.

Не просите полку супермаркета в первый год

Сети берут то, что уже продаётся онлайн, с отзывами и цифрами. Первый год онлайн, полка и дистрибьютор со второго. Допуск и юрлицо держите у себя.

ПУТЬ СДЕЛКИ: СЕМЬ СТАНЦИЙ

1

Контакт

Выставка или знакомство через сообщество. Zalo сразу

2

Встреча и обед

Знакомство, не сделка. Кто принимает решение?

3

Протокол

Вечером того же дня, в Zalo, на двух языках

4

Образцы и тест

Три месяца, цифры вместо обещаний

5

Раунд с боссом

Его «да» единственное настоящее

6

Договор

Три языка, вьетнамская версия главная

7

Платёж

Схема расчётов до подписи

Шаблон протокола встречи

Дата и участники · **три решения** · кто и когда делает · вопросы без ответа · следующий шаг и его дата. Отправить в Zalo вечером того же дня, на двух языках, тоном «зафиксировал, поправьте, если ошибся».

ЧТО ДАЛЬШЕ

Профиль партнёра до первой встречи

Проверяем вьетнамского партнёра по реестрам до вашей первой встречи: кто владелец, что и кому он продаёт, чем рискует. Плюс экспресс-разбор ниши: спрос, цены полки, кто её держит.

Заявка на разбор:

vasenin.asia

