**阿联酋客户开发攻略**

先了解下阿联酋买家特点：

1、多方询价，广泛对比

阿联酋买家大多外贸经验都非常丰富，而且他们的[进货渠道](https://www.zhihu.com/search?q=%E8%BF%9B%E8%B4%A7%E6%B8%A0%E9%81%93&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)很多，会向多个供应商询价，然后去对比。所以，在报价的时候一定不能虚报太高，否则就会失去这个客户。

2、喜欢看样品

阿联酋买家在收到出口商的报价后，一般都要求看样品；甚至对他们过去曾经进口过的商品，也会在再次成交前要求看样品。所以，和他们打交道，任何时候都不要忽视样品的质量。

3、喜欢用支票付款

对他们来说，只需在银行开户，有一定数据的[定期存款](https://www.zhihu.com/search?q=%E5%AE%9A%E6%9C%9F%E5%AD%98%E6%AC%BE&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)、就可以有一本支票薄。特别是迪拜买家，他们喜欢用支票付款，一定要小心空头支票。

4、喜欢迅速报价

他们脾气比较急，会要求出口商能立马报价；但是他们自己的办事速度又非常慢，告诉你今天答复，可能要等几天才可以，你要做好心里准备。

**开发阿联酋客户，以下9种方式比较可行：**

1、迪拜展会

迪拜是中东地区的交通枢纽和最大货物集散地，中东80%以上的货物都要经过迪拜进行中转，辐射到非洲南美印度等国家。同时，迪拜汇集了全世界120个国家的商人，长期穿梭于中东与各国进行贸易。参加迪拜展会，能获得大量阿联酋客户的关注，当面交流更容易了解客户，成功签单。

2、阿联酋[海关数据](https://www.zhihu.com/search?q=%E6%B5%B7%E5%85%B3%E6%95%B0%E6%8D%AE&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)

如果你不吝惜资金的话，可以直接购买数据。

3、谷歌搜索，如：阿联酋[http://www.google.ae/](https://link.zhihu.com/?target=http%3A//www.google.ae/)

4、LinkedIn和Facebook

Facebook有很多阿联酋[贸易公司](https://www.zhihu.com/search?q=%E8%B4%B8%E6%98%93%E5%85%AC%E5%8F%B8&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)在上面找国外客户，可以重点开发下这些贸易公司，可能会拿到一些批发商、专业中间商。

LinkedIn（领英）是全球最专业的职场人士社交平台，入驻了数亿会员，可以用它开发到目标客户。

5、利用中东[企业名录](https://www.zhihu.com/search?q=%E4%BC%81%E4%B8%9A%E5%90%8D%E5%BD%95&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)找客户

[http://www.arabo.com/](https://link.zhihu.com/?target=http%3A//www.arabo.com/)是一个多语言的（法语、英语和阿拉伯语）中东企业名录。网站分为阿拉伯国家企业名录、阿拉伯商业名录、阿拉伯门户和热点企业名录四部分。前两部分按国家分类，后两部分按行业种类分类，大家可点击相应国家或行业查询公司信息去寻找目标客户。

6、中东B2B平台

推荐tradekey平台，是中东地区一个比较有名的B2B平台，能媲美我们国家的[阿里巴巴](https://www.zhihu.com/search?q=%E9%98%BF%E9%87%8C%E5%B7%B4%E5%B7%B4&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)。

7、在迪拜设立办事处

迪拜是阿联酋商人分布最多的地区，如果在这里开设办事处，更容易打开本地人脉和知名度，有了这些外贸生意会越做越好。

8、和国内的贸易公司合作

中东的贸易公司在我国应该设有办事处，他们手中掌握有大量的\*\*；大家可以去发动资源，看看身边有没有人知道这些办事处，去尝试和他们进行联系。

9、授权阿联酋当地公司销售产品

这种方法很多西方公司在用，我们也可以效仿。可首先考虑迪拜的公司，最好去本地实地考察一番。

阿联酋是中东北非地区的物流枢纽，[转口贸易](https://www.zhihu.com/search?q=%E8%BD%AC%E5%8F%A3%E8%B4%B8%E6%98%93&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)比重较大；想要开发中东、非洲客户的外贸人，可以此地为突破口。

10、谷歌地图搜索

谷歌的地图定位是非常精准的，现在也有很多的商家入驻谷歌，入驻谷歌就必须填写公司名称，电话，地址，邮箱，街景图片等信息。通过图灵搜软件，接口的谷歌地图搜索，**只要设置关键词+城市定位，就可以精确搜索出定位的这个区域所有与你所设置的这个关键词相关的企业，挖掘出所有的联系方式以及社媒账号信息，可以精准开发客户。**

图灵下载地址[http://t.smartsousou.com/w/E38E9D](https://link.zhihu.com/?target=http%3A//t.smartsousou.com/w/E38E9D)

**为什么选择阿联酋市场，阿联酋市场有哪些贸易习惯和合作，外贸人如何开拓阿联酋市场？**

众所周知欧美市场是目前世界上最发达、最成熟的市场，但同时也是商品趋于饱和、竞争十分激烈的市场，加上后金融危机时代面临的经济疲软、市场低迷，高关税及各种贸易壁垒的限制等，使得后看者或者中小实力的企业及产品很难进入，但[新兴市场](https://www.zhihu.com/search?q=%E6%96%B0%E5%85%B4%E5%B8%82%E5%9C%BA&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)特别是中东和非洲市场犹如一匹黑马，成为一个充满商机，前景良好的热点市场。说起中东就不地不提阿联酋。

1、地理位置优越：阿联酋处于世界航运中心，与亚、非、欧间运输快捷。自迪拜出发，飞8小时就能达到全球2/3人口居住的地方。
2、人口增长迅速：阿联酋[人口增长率](https://www.zhihu.com/search?q=%E4%BA%BA%E5%8F%A3%E5%A2%9E%E9%95%BF%E7%8E%87&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)达6.9%，是世界常驻人口增长最快国家，世界人口55 年翻1 倍，而阿联酋人口8.7 年翻1 倍，现已超过820 万。

3、石油经济稳健：阿联酋的石油储量世界第三，仅次于沙特和伊拉克。政府用石油收入进行基础建设，改善商业环境，将其打造成世界经贸中心。

4、经济政策开放：阿联酋政府执行自由开放的市场经济政策，无外汇管制、无外贸配额，除5% 的[进口关税](https://www.zhihu.com/search?q=%E8%BF%9B%E5%8F%A3%E5%85%B3%E7%A8%8E&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)外，基本不征收其它各种税收。

5、转口贸易繁荣：阿联酋本国消费品几乎全部依赖进口；同时政府积极发展对周边海湾地区和非洲国家的出口转口贸易，辐射人口高达13 亿。

6、中阿关系友好：中国、阿联酋自1984年建交以来，两国友好合作关系发展顺利。特别是近年来，中阿关系呈现全面、快速发展势头。两国高层互访和各级别往来不断，在国际和地区事务中相互支持与配合

**当地的贸易习惯和做法**

阿联酋至今尚没有[贸易法](https://www.zhihu.com/search?q=%E8%B4%B8%E6%98%93%E6%B3%95&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)，所以凡是按照当地公司法注册的公司均可在被批准的经营范围内从事进出口贸易。

特别是迪拜，商品批发市场非常活跃，除供应阿联酋国内市场外，相当一部分进口产品被转口至伊朗、沙特、阿曼、[科威特](https://www.zhihu.com/search?q=%E7%A7%91%E5%A8%81%E7%89%B9&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)等阿拉伯国家，以及印巴次大陆、东非地区甚至远东和欧洲地区等，迪拜已经发展成为中东地区最重要的商品[集散中心](https://www.zhihu.com/search?q=%E9%9B%86%E6%95%A3%E4%B8%AD%E5%BF%83&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)。在商业活动中，当地的主要贸易习惯和做法有：

1、多方询价，广为比较。阿联酋的[贸易商](https://www.zhihu.com/search?q=%E8%B4%B8%E6%98%93%E5%95%86&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)多为来自印巴和其他一些阿拉伯国家的外国居民，他们从业经验丰富，通常会多方向出口商询价，充分进行比较。他们还善于取巧，甚至以同一国家不同公司的报价去压低该国另外一些公司的价格，以获取最大的商业利润。

2、要求提供样品。阿联酋进口商在收到出口商的报价后，一般都要求看样品；甚至对他们过去曾经进口过的商品，也会在再次成交前要求看样品。

因此，我国赴阿访问的贸易小组，在推销轻便产品时必须携带样品；对于体积大而重、不便携带的商品的推销，则必须有[图文并茂](https://www.zhihu.com/search?q=%E5%9B%BE%E6%96%87%E5%B9%B6%E8%8C%82&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)的图片、样本和详细的文字说明，让客商能通过这些资料获得初步了解。

3、要求报价迅速。当地进口商一般要求外商能够马上报价，如果拖延一段时间，他们会转向其他的贸易商。总的来说，阿联酋进货渠道比较多，同类商品竞争激烈，进口商选择余地比较大。

4、政府采购多采用招标形式。阿布扎比是阿联酋联邦政府的首都，政府机构多，所需的物资品种也十分繁多，他们对诸如机器设备、建筑材料、农用物资以及军队用品、服装、校服、[文教用品](https://www.zhihu.com/search?q=%E6%96%87%E6%95%99%E7%94%A8%E5%93%81&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)等一般都采用招标的形式采购。但限定的招标时间很短，一般为15天左右，一般要求投标者先尽快报价并提供样品或样本。

待中标后，视合同金额大小，还需提供相当于合同总金额2％至5％的[银行保函](https://www.zhihu.com/search?q=%E9%93%B6%E8%A1%8C%E4%BF%9D%E5%87%BD&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)。如延误了交货期或商品质量、数量有问题，银行保函将会被没收。

通过投标方式推销商品，数量与金额都会很大，而且一旦首次投标成功，则同类商品在今后再次中标的可能性就会大大增加。但这要求出口商反应迅速，在组织生产、监督质量和数量以及运输、交货等一系列环节中做到细致周到；如有闪失，损失将很惨重。

另外，阿联酋历史上曾受到西方殖民统治，与西方社会的关系比较密切，对西方现代科技发展也非常崇拜。这也要求我国企业在质优价廉的基础上，加大产品宣传，提高中国产品的知名度，从而赢得市场。

5、现货交易活跃，保持适当库存。阿联酋，特别是迪拜，转口贸易非常活跃。除轮船、飞机、汽车等交通工具广泛用于转口商品的运输之外，还有大量的[机帆船](https://www.zhihu.com/search?q=%E6%9C%BA%E5%B8%86%E8%88%B9&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)等承担着迪拜与伊朗、[海湾国家](https://www.zhihu.com/search?q=%E6%B5%B7%E6%B9%BE%E5%9B%BD%E5%AE%B6&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)、印巴次大陆以及东非等地区之间的转口贸易。船一靠岸，商人即用现金在当地市场采购商品，然后满载而去，如此周而复始。

虽然每条船的运量不大，但从事此类贸易运输的船只很多，而且终年不断，所以这类贸易的规模非常可观。我国公司要对这一贸易现象有充分认识，细致研究和分析这一市场特点，可以适当租用仓库，搞好库存现货的准备；但同时也应注意防止商品积压，造成经济损失。

6、如以支票付款，需小心空头支票。当地商人在购进现货时，常采用支票付款。在阿联酋，尤其是迪拜，时常会有[不法之徒](https://www.zhihu.com/search?q=%E4%B8%8D%E6%B3%95%E4%B9%8B%E5%BE%92&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)利用空白支票进行欺骗，使不少出口商上当。因为商人获得支票很容易，只需在银行开户，有一定数额的定期存款就可获得一本[支票簿](https://www.zhihu.com/search?q=%E6%94%AF%E7%A5%A8%E7%B0%BF&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)。

此外，还有一些当地进口商，因为与出口公司关系很熟悉，会要求先提货后付款；可是一旦破产，则会逃之夭夭。当地法律是判了不罚，受害方如上诉，需先请律师申辩，如胜诉，被告将被判刑，但不再赔偿原告的经济损失；如要求赔款，则属[另案处理](https://www.zhihu.com/search?q=%E5%8F%A6%E6%A1%88%E5%A4%84%E7%90%86&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)，需重新进行上诉。

如此折腾，原告一方需先支付相当数额的[诉讼费](https://www.zhihu.com/search?q=%E8%AF%89%E8%AE%BC%E8%B4%B9&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)，而最终的结果会是怎么样还不得而知。所以，出口商在接受支票付款时还是谨慎小心为佳。

**怎样在阿联酋拓展外贸生意**

外国公司在阿联酋推销其产品和服务主要有以下五种渠道：

1、直接向最终用户销售；

2、通过非正式的、非独家的销售安排进行销售；

3、通过中介或[出口分销商](https://www.zhihu.com/search?q=%E5%87%BA%E5%8F%A3%E5%88%86%E9%94%80%E5%95%86&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)销售；

4、建立合资公司；

5、授权当地公司销售其产品。

其中第5种渠道是大部分西方公司经常采用的出口[分销渠道](https://www.zhihu.com/search?q=%E5%88%86%E9%94%80%E6%B8%A0%E9%81%93&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)。

2、用好中介／出口分销商。

阿联酋的法律并不区分中介和出口分销商，均被视作[出口代理商](https://www.zhihu.com/search?q=%E5%87%BA%E5%8F%A3%E4%BB%A3%E7%90%86%E5%95%86&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)。但在阿联酋，只有阿联酋公民或完全归阿联酋所有的公司才能在经济商业部注册为当地出口代理商。

阿联酋没有“地毯式”的授权，即指定一个出口代理商在全国从事公司业务。外国公司要使业务覆盖阿联酋全国范围，面临两种选择，要么在每个酋长国都指定一个出口代理商，要么指定一个在各个酋长国都有办事处或分支机构的总代理。事实上，成功的商家都选择第二种。

3、特许权经营。

据估计，今后几年阿联酋市场的特许权经营将呈持续快速增长的态势。目前特许权经营在快餐、餐馆、俱乐部、汽车租赁、服装、软饮料包装、化妆品、饭店、玩具、照相、珠宝、[自动售货机](https://www.zhihu.com/search?q=%E8%87%AA%E5%8A%A8%E5%94%AE%E8%B4%A7%E6%9C%BA&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)、干洗、家具、五金、办公设备、天然保健品、出版和体育器械等领域广泛开展。在阿联酋，对于特许权经营没有特别的立法，一般性的合同和商业法规都适用于特许权经营协议。

4、直销。

向最终用户通过直销的方式来推销产品和服务，一般只适合于临时的、总额不大的产品。大部分商品和服务的出口都是通过当地的出口分销商来实现的。

5、合资企业。

在海湾地区做生意，人际关系非常重要。当地的商人和政府官员只愿意与他们熟悉和值得信赖的当地人打交道。因此，在阿注册成立合资企业是外国公司在阿开展业务的理想选择。

6、[营销技巧](https://www.zhihu.com/search?q=%E8%90%A5%E9%94%80%E6%8A%80%E5%B7%A7&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)。

在阿联酋做国际贸易，其惯例是要求商人取信于来自另一个部落或民族的商业伙伴，形成把风险押在个人关系及其关系深浅上的商业运作方式。因此价格和个人关系是在阿联酋做生意的决定性因素。

7、广告宣传和[贸易促销](https://www.zhihu.com/search?q=%E8%B4%B8%E6%98%93%E4%BF%83%E9%94%80&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)。

广告宣传在商品促销方面扮演着重要角色。每年从9月下旬到来年5月，除斋月外，阿联酋的贸易[展销会](https://www.zhihu.com/search?q=%E5%B1%95%E9%94%80%E4%BC%9A&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra=%7B%22sourceType%22%3A%22article%22%2C%22sourceId%22%3A630549781%7D)接连不断。有志于开拓阿联酋市场的外国公司不妨可以考虑先参加这些展销会。

阿联酋的商业用语是英语，阿拉伯语是官方语言，所有政府文件都要求用阿语书写。纯英语的促销材料虽然可行，但不如英阿双语的效果好，阿语对阿拉伯人更有影响力。

8、售后服务与客户支持。

出于对售后服务重视的考虑，阿联酋人偏好由当地出口分销商提供的零配件充足、有日常维护能力的商品。因此，培训产品维护和售后服务人员，已成为产品能否成功进入阿联酋市场的一个重要因素。

9、向政府推销。

政府采购要么是联邦政府，要么是各酋长国政府。对于大部分民用采购来说，政府通常只在政府部门注册的公司那里采购，而且偏好当地产品。只有当所需的商品和服务在当地没有或不合格时，政府才考虑从海外采购。阿联酋市场的竞争非常激烈，除一些大型军事项目外，政府在基础设施投资方面是很舍得花钱的。

10、寻求当地律师支持。

阿联酋的法律体系与西方迥然不同，在阿联酋做生意，要遵照伊斯兰法规和当地习俗。其次，法律条文不能按常规理解，有时法律说的是一回事，做的是另一回事。最后，经营许可注册、担保、移民、劳工法、出口代理商的终止等有关方面的规定和要求与外国是不同的，商业纠纷的解决也是与国外不同的，必须要有律师的帮助。