

# HOW TO FIND GLOBAL BUYERS



# How To Find Buyers For Export



- One of the most common questions we're asked by, **“How to find buyers for my exports”**.
- There is no single or straight answer to this question, as you can imagine it depends largely on **what you are exporting** and to **what country** or region. In today's discussion we'll show you the ways to find buyers.

মোট রপ্তানি আয়ের সিংহভাগ অবদান অর্থ্যাৎ প্রায় ৯৫% এর অধিক অর্জিত হয় এ খাত থেকে :

পোশাক শিল্প

চামড়া ও চামড়াজাত পণ্য,  
কৃষি ও কৃষি প্রক্রিয়াজাত পণ্য,  
পাট ও পাটজাত পণ্য,

হোম টেক্সটাইল,  
হিমায়িত এবং লাইভ ফিস  
ফার্মাসিউটিক্যালস

প্লাস্টিকস

এবং হালকা প্রকৌশলী পণ্য খাত

# কৃষিতে বিশ্বের বিস্ময় বাংলাদেশ



ইলিশ উৎপাদনে



মাছ উৎপাদনে



পাট উৎপাদনে



ধান উৎপাদনে



সবজি উৎপাদনে



আলু উৎপাদনে



আম উৎপাদনে

# The country's export earnings fell by 16.93 percent

## EXPORT DATA ANALYSIS FY20

Value in million USD



	FY20	FY19	CHANGE OF EXPORT PERFORMANCE FY20 OVER FY19
Total Export Earnings	33,674.09	40,535.04	-6,860.95
RMG	27,949.19	34,133.27	-6,184.08
Leather & Leather Products	797.6	1,019.78	-222.18
Frozen & Live Fish	456.15	500.4	-44.25
Plastic Products	100.52	119.8	-19.28
Pharmaceuticals	135.79	129.95	5.84
Jute & Jute goods	882.35	816.27	66.08

# MARKET RESEARCH KEY PARAMETER

- Where is demand strong and where is supply weak.
- Mid-income Country
- Large population country
- Geographically near country
- Cost analysis
- Buying habits
- How local prices compare
- Where product to be sold
- Choose the right overseas partner



# HOW TO FIND BUYERS FOR EXPORT

1. **Google Search for “Wholesalers of {My Product} UK, USA, GULF”** (*as we know Google is the king of search so start here*)
2. **Find and Research Facebook Groups**
3. **Online Websites/E-commerce Alibaba, eBay, Amazon etc** (Market testing of your products)
4. **Follow the KOMPASS** (Global B2B Data provider)  
(<https://www.kompass.com/selectcountry/> )
5. **National Embassy's/ Chambers of Commerce**  
(Contact the commercial section of a country's embassy and ask if they can provide you with a list of wholesalers of your export product.)

# Important links

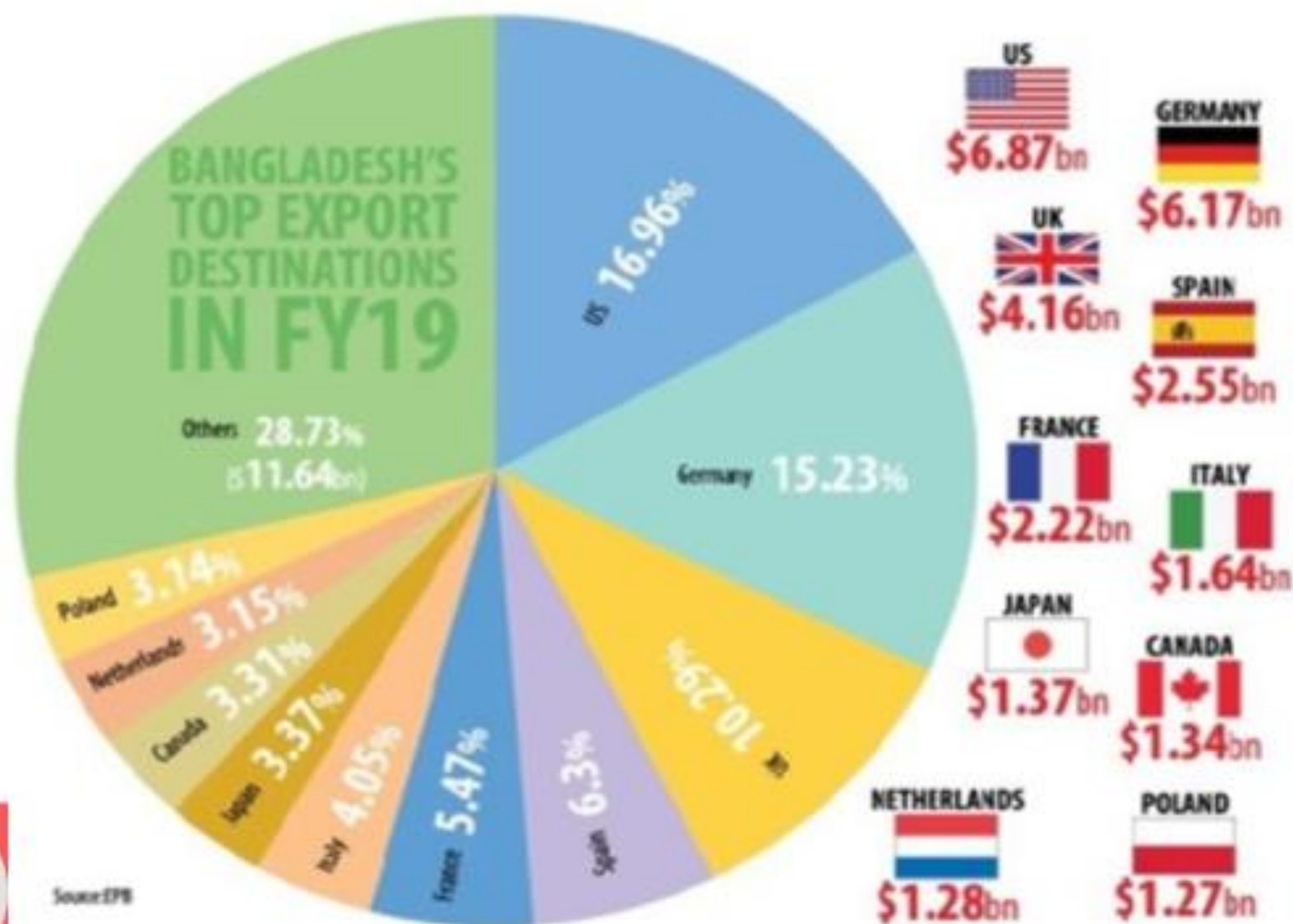
- LinkedIn Article: <https://www.linkedin.com/pulse/how-find-buyers-export-jahid-hussain/>
- Export Learning: [https://www.facebook.com/groups/236936024168348/?ref=group\\_header](https://www.facebook.com/groups/236936024168348/?ref=group_header)
- EPB: <https://epb.portal.gov.bd/>
- Bangladesh Trade Portal: <https://www.bangladeshtradeportal.gov.bd/>
- Honorary Consul General in Bangladesh  
(<https://mofa.gov.bd/site/page/428d8af7-af09-4fdc-a665-0d9f391ab708/Honorary-Consulates/Consul-General-in-Bangladesh>)
- Honorary Consul General of Bangladesh Abroad  
(<https://mofa.gov.bd/site/page/eecaf1e5-25d1-4fba-a6be-c564bc8cb73c/Honorary-Consul-General-of-Bangladesh-Abroad>)
- Ministry of Foreign Affairs: <https://mofa.portal.gov.bd/>
- Foreign Missions: <https://mofa.gov.bd/site/page/a9ecfe76-222b-4c2b-9532-b8d4edb3d3aa/Africa>



# How to Find a Buyer

- Use direct and regular channels of communication
- Referral Marketing
- Attain Trade Fair
- Market Visit
- Build rapport with Bangladeshi high commissions abroad
- Build rapport with Foreign Missions in Bangladesh
- Build rapport with EPB
- Build rapport with International Joint Chamber of Commerce
- Build rapport with Honorary Consul Generals

রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরো-র তথ্য অনুযায়ী ২০১৮-১৯ অর্থ বছরে বাংলাদেশ রপ্তানি করে প্রায় সাড়ে ৪০ বিলিয়ন ইউএস ডলার। যার প্রায় ৭২% (২৮ বিলিয়ন ডলার সমমূল্যের) পণ্য বা সেবা রপ্তানি করা হয় মাত্র ১০টি দেশে।



poverty line	:	
Gini coefficient	:	.320 (2010)
Labour force	:	81.95 million (2015)[12]
Labour force by occupation	:	agriculture: 40%, industry: 30%, services: 30% (2013)
Unemployment	:	4.18% (FY2015-16)[13]
Main industries	:	Textile

Pharmaceutical products  
Electronics  
Shipbuilding  
Automotive  
Bicycle  
Leather  
Jute  
Glass  
Paper  
Plastic  
Food and beverages  
Cement  
Tea  
Rice  
Natural gas and crude petroleum  
Iron and steel  
176th (2017)[14]

Ease-of-doing-business rank

#### External

Exports	:	\$36.66 billion (FY2017-18)[15]
Export goods	:	garments (world 2nd largest exporter), knitwear, agricultural products, frozen food (fish and seafood), jute and jute goods, leather
Main export partners	:	European Union 54.5%
	:	United States 19.3%
	:	Canada 3.3%
	:	Japan 3.0%
	:	China 2.3%
	:	Other 17.5%[16]
Imports	:	\$43.49 billion (FY 2016-17)[17]
Main import partners	:	China 21.5%
	:	India 12.2%
	:	Singapore 9.2%
	:	European Union 6.2%
	:	Hong Kong 5.5%
	:	Other 45.3%[16]
Gross external debt	:	

Sources: EPB, Bangladesh Bank, Bureau of Statistics and Bangladesh Economic Review-2018,BBS-2018

# জুন মাসের ব্যবসা-বাণিজ্য

ব্যবসার বিভিন্ন খাতে গত এপ্রিল মাসে বিক্রি একেবারে শূন্যের কোঠায় নেমেছিল। খারাপ গেছে মে মাসও। জুন মাসে কিছু কিছু খাত গত বছরের একই মাসের তুলনায় বেশি বিক্রিও দেখেছে।



## মুঠোফোন

জুনে বিক্রি ৮ লাখ ইউনিট। গত বছর একই সময়ের তুলনায় বেড়েছে ২৫%।



## মোটরসাইকেল

জুনে মোট বিক্রি ৫২ হাজার ইউনিট। গত বছরের চেয়ে বেড়েছে ১২%।

## রড-সিমেন্ট



দুই মাস বাজে অবস্থার পর বিক্রি মোটামুটি ভালো হয়েছে জুনে। কারখানাও উৎপাদনে ফিরেছে।

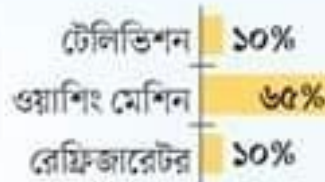
## এফএমসিজি

(হিসাব কোটি টাকায়)



## গৃহস্থালি সরঞ্জাম

করোনাকালে বৈশ্বিক ব্র্যান্ডের বিক্রি বেড়েছে।

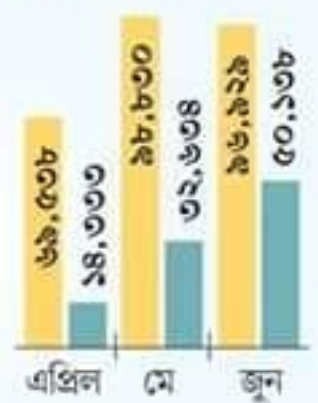


## পণ্যবাণিজ্য

চট্টগ্রাম বন্দর দিয়ে (হিসাব কনটেইনারে)



■ আমদানি ■ রপ্তানি



সূত্র : কোম্পানির নিজস্ব হিসাব, বাজার জরিপ ও চট্টগ্রাম বন্দর



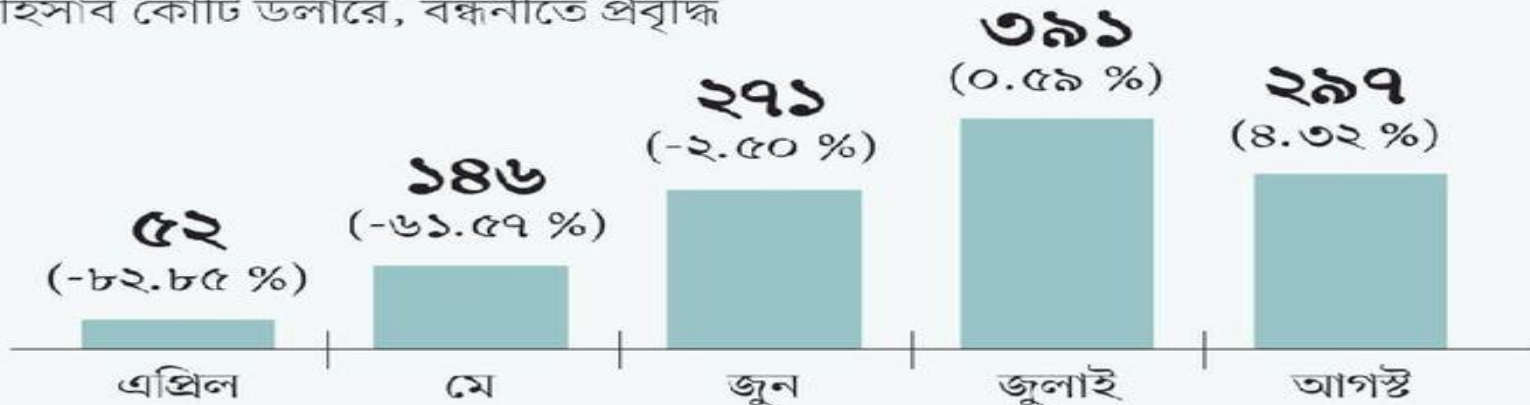
# ঘুরে দাঁড়াচ্ছে পণ্য রপ্তানি

খাতওয়ারি আয় (২০২০-২১ অর্থবছর : জুলাই-আগস্ট)

তৈরি পোশাক	পাট ও পাটজাত পণ্য	প্রক্রিয়াজাত কৃষি পণ্য	চামড়া ও চামড়াজাত পণ্য	প্রকৌশল পণ্য
				
৫৭১.২৯ কোটি ডলার	১৯.৫৩ কোটি ডলার	১৭.৮২ কোটি ডলার	১৫.৪৭ কোটি ডলার	৮.১০ কোটি ডলার
প্রবৃদ্ধি -০.০৬ %	প্রবৃদ্ধি ৪৯.৬৪ %	প্রবৃদ্ধি ৩২.৬৪ %	প্রবৃদ্ধি -১৬.৫৪ %	প্রবৃদ্ধি ২৪.৪৭ %

## গত পাঁচ মাসের রপ্তানি

হিসাব কোটি ডলারে, বন্ধনীতে প্রবৃদ্ধি



বিশ্ব মন্দার মধ্যেও বেড়েছে চিংড়ি রপ্তানি

সামুদ্রিক মৎস্য আহরনে বাংলাদেশ পিছিয়ে থাকলেও মিঠা পানির মাছ চাষে আমরা ৩য় স্থানে। আর এই মিঠা পানিকে পুঁজি করে এগিয়ে যাচ্ছে দেশের মাছ চাষ। অনেক বেকার যুবকের কর্মসংস্থান হচ্ছে এই মৎস্য চাষের মাধ্যমে।

শুধু মাত্র খুলনা অঞ্চলের চিংড়ি রপ্তানি বেড়েছে আগের চেয়ে অনেক। এই বিশ্ব মন্দার মধ্যেও ২০১৯-২০ অর্থবছরে চিংড়ি রপ্তানি হয়েছে ২ হাজার ৩শ ৬০ কোটি টাকা। যা আগের বছরের চেয়ে প্রায় ৭০ কোটি টাকা বেশী রপ্তানি হয়েছে।

দেশের মাছ চাষ এই গতিতে থাকলে ভবিষ্যতে রপ্তানির পরিমান আরও বৃদ্ধি পাবে নিঃসন্দেহে।



## **What are the types of Incoterms?**

The Incoterms stands for International Commercial Terms is the set of Internationally recognized rules published by International Chamber of Commerce (ICC) which define the responsibilities of sellers and buyers. Incoterms specifies who is responsible for paying for and managing the shipment, insurance, documentation, customs clearance, and other logistical activities.

There are 11 Incoterms published by ICC. Those are listed below—

**EXW** – Ex Works

**FCA** – Free Carrier

**FAS** – Free Alongside Ship

**FOB** – Free on Board

**CFR** – Cost and Freight

**CIF** – Cost, Insurance & Freight

**CPT** – Carriage Paid To (named place of destination)

**CIP** – Carriage and Insurance Paid to

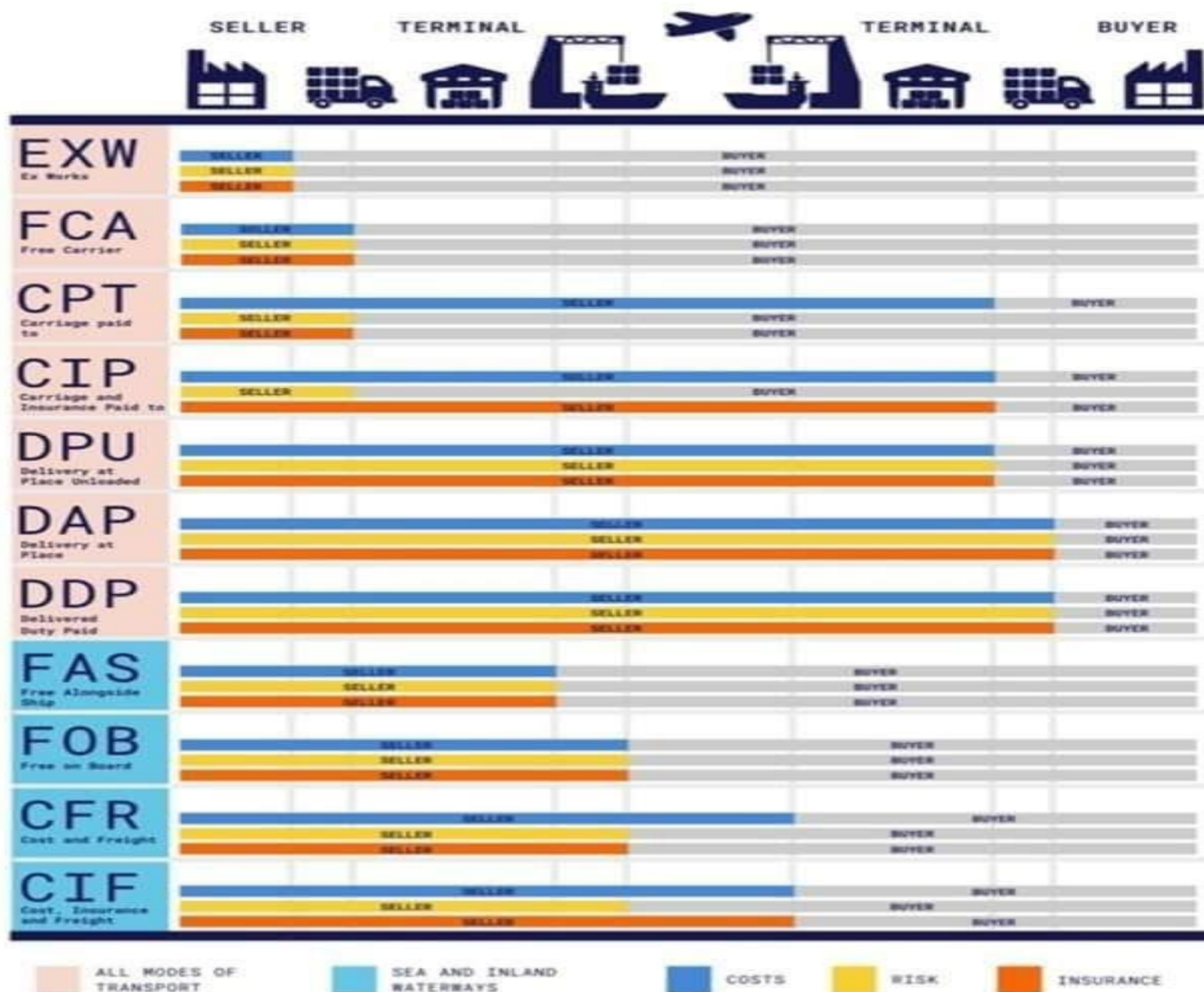
**DAT** – Delivered At Terminal

**DAP** – Delivered At Place

**DDP** – Delivered Duty Paid



# INCOTERMS 2020



গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার  
কাস্টম হাউস, চট্টগ্রাম।

দি কাস্টমস এ্যাক্ট ১৯৬৯ এর সেকশন ২৫ এর সেকশন (৪) এর বিধান অনুযায়ী সোনালী ব্যাংক লি: থেকে দৈনিক ভিত্তিতে প্রাপ্ত বিনিময় হারের মাসিক গড় হার নিয়ে একক বৈদেশিক মুদ্রাকে বাংলাদেশী মুদ্রায় প্রদর্শন করা হলো।

ক্রমিক নং	দেশের নাম	দেশের/মুদ্রার কোড নং	মুদ্রা		টাকা
১	সংযুক্ত আরব আমিরাত	AE/AED	দিরহাম	১	২৩.২৪৫৭
২	অস্ট্রেলিয়া	AU/AUD	ডলার	১	৫৯.৩২৩২
৩	কানাডা	CA/CAD	সি/ডলার	১	৬২.৮৭৯৭
৪	সুইজারল্যান্ড	CH/CHF	ফ্রাংক	১	৯১.৮০৮৯
৫	ডেনমার্ক	DK/DKK	ক্রোনার	১	১২.৯৬৫৪
৬	যুক্তরাজ্য	GB/GBP	পাউন্ড স্টার্লিং	১	১০৮.৪৫৮২
৭	হংকং	HK/HKD	ডলার	১	১১.০১৫৩
৮	ভারত	IN/INR	রুপি	১	১.২৫০০
৯	ইরান	IR/IRR	রিয়াল	১	০.০০৭৫
১০	জাপান	JP/JPY	ইয়েন	১	০.৮০০৫
১১	শ্রীলংকা	LK/LKR	রুপী	১	০.৬৭০৫
১২	মায়ানমার	NM/MMK	কিয়াট	১	১৫.৮৭১১
১৩	মালয়েশিয়া	MY/MYR	রিংগিট	১	১৯.৯৫৩৩
১৪	নরওয়ে	NO/NOOK	ক্রোনার	১	৮.৯৮১১
১৫	নেপাল	NP/NPR	রুপী	১	০.৯৫৯১
১৬	পাকিস্তান	PK/PKR	রুপী	১	১.১৪৪২
১৭	সৌদি আরব	SA/SAR	রিয়াল	১	২২.৭৬৩২
১৮	সুইডেন	SE/SEK	ক্রোনার	১	৯.২৫৮৭
১৯	সিংগাপুর	SG/SGD	ডলার	১	৬১.৩৩৮৯
২০	যুক্তরাষ্ট্র	US/USD	ডলার	১	৮৪.৯৫০০
২১	ইউরোপ	EUR	ইউরো	১	৯৭.৮৬৩৭
২২	কুয়েত	KW/KWD	দিনার	১	২৭৭.৪৭১৭
২৩	কাতার	QA/QAR	রিয়াল	১	২৩.৪৫৪১
২৪	থাইল্যান্ড	TH/THB	ব্যাংক	১	২.৭৩৮৭
২৫	চীন	CHINESE YUAN	CNY	১	১২.১৪৯৪

উপরোক্ত বিনিময় হার ২০২০ ইং আগস্ট মাসের জন্য বাংলাদেশের সকল গুরু স্টেশনে আমদানিকৃত পণ্যের মূল্য এবং গুরুত্বের নির্ধারণের জন্য প্রযোজ্য হবে।

  
(প্রণয় চাকমা)  
সহকারী কমিশনার অব কাস্টমস  
কাস্টমস হাউস, চট্টগ্রাম।

# Stage : 1 (Market Research)

- To start a successful international business, we need a product which is in demand in overseas markets, as well as the necessary **Management commitment, resources, export skills and information** to support sustained exporting activities over the longer term.
- So we need a simple strategy, where **everyone in the company will involved** in achieving export results is aware of the plan and has a sense of engagement with it.

# Where do we start ?

## Stage : 1 (Market Research)

- The first step is to gather basic market information ranging from **Import regulations to Exchange rates**. This is available from free online sources. Then we will develop a short list of International markets & Buyers and create a structured search outline.
- The next step is to narrow the focus to our product and the process becomes much more specific. Then we will start to **present our product samples to overseas buyers** and get their reaction and will follow necessary action.
- We suggest some more key points as follows:

# Choose the right country

## Stage : 1 (Market Research)

- Market research should focus on two principle questions: **where is demand strong and where is supply weak ?**
- We suggest launching for export initiative in a single country and keeping things as focused as possible. However, if you want to tap into broader market, choose a region that shares a common language, similar cultures or is with closely-bound by trade agreements.

# Check the cost

## Stage : 1 (Market Research)

- Aside from production and distribution costs, it is crucial to know how much capital it will take cover shipping, insurance, import duties, foreign taxes such as VAT (if payable) and of course overseas distribution and storage costs.
- With all these factors taken into account, does this still leave room for competitive pricing and a decent profit margin ? If not, you may need to rethink your target regions.

# Know the market

## Stage : 1 (Market Research)

We suggest three main points that will sum up most of what we need to know about the market :

- Conduct some basic consumer research and get an idea of our **target market's buying habits**.
- Know how new products are being marketed within the region and get an idea of **how local prices compare**.
- Where would our **product most likely be sold**? In open-air markets, department stores, online, etc. ?



# Choose the right overseas partner

## Stage : 1 (Market Research)

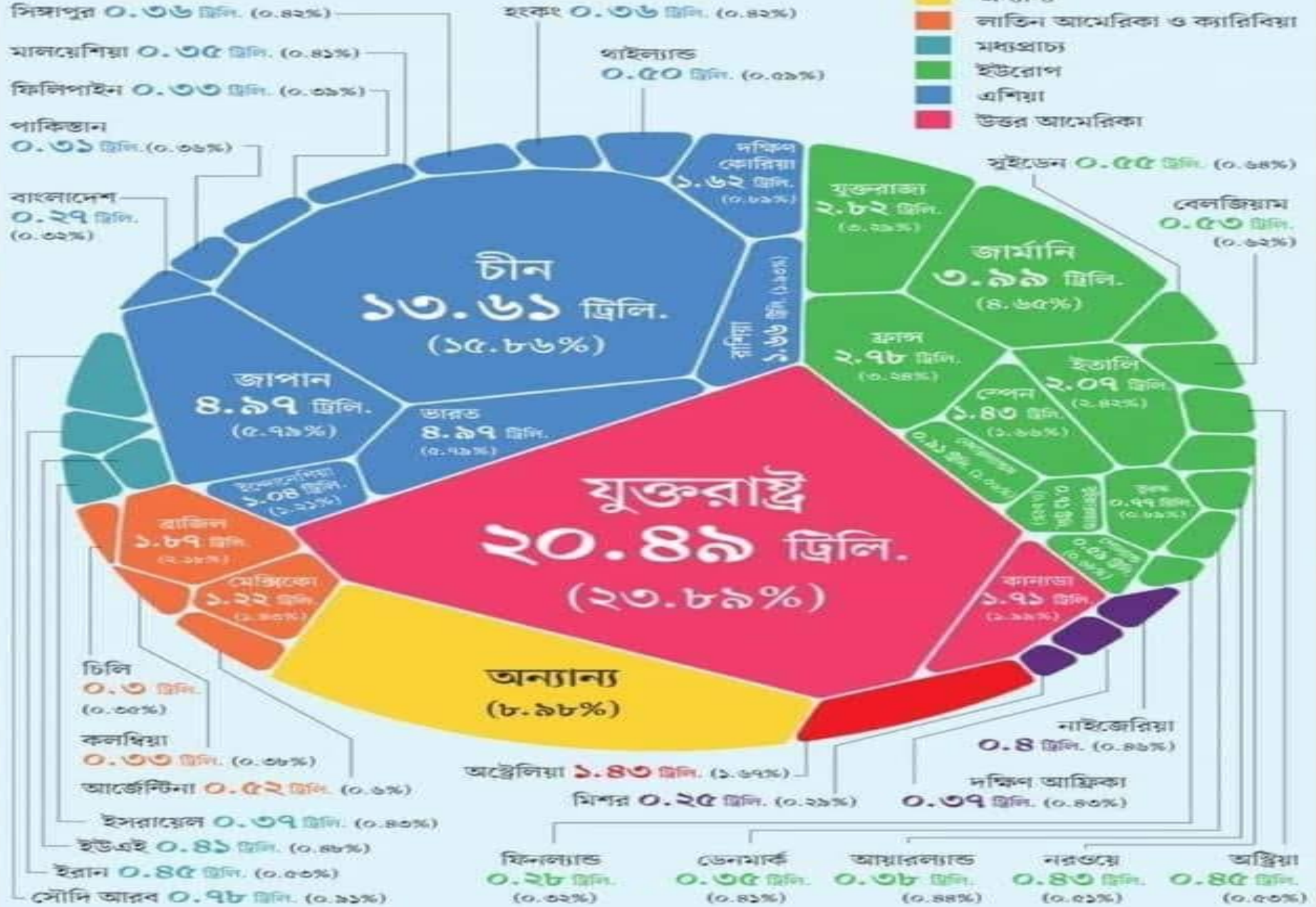
- This is potentially the most important factor to take into consideration, and trust us, you will need a local partner when you begin your foreign venture. It's therefore vital that you choose the right one.
- Also make sure that they both **trustworthy and reliable**, i.e: can they cover the right areas and handle your goods and products from the port all the way to market place ?

# Common Exporter Mistake

## Stage : 1 (Market Research)

- Insufficient commitment by management
- Going global before domestic market is fully established
- Failing to develop A Full Go-To market plan
- Using wrong criteria for selecting markets to enter
- Trying to enter too many new markets at one time
- Failing to establish a budget up front
- Selecting the wrong distribution channel.

# বিশ্ব অর্থনীতি (হিসাব ট্রিলিয়ন ডলারে)



## Stage : 4 (Product Development)

- Follow-up Production or Procurement of raw materials
- Develop Standard **Packaging**
- Proper **Labeling** as per buyer requirement
- Competitive **Pricing**



Registration Expense	Shipping ex-factory to port
Sample cost	Air or sea freight
Promotional Expense	Insurance
Warehouse fees	Import duty and taxes
Agent's commission or importer's mark-up	Customs clearance

## # Export Guideline for Labeling

In General	For India	For Gulf Countries	For Australia/Newzealand & EU Countries	For USA & Canada
<ol style="list-style-type: none"> <li>English Face design</li> <li>BSTI Logo</li> <li>HALAL, HACCP &amp; ISO</li> <li>Manufactured by</li> <li>Factory &amp; Web Address</li> <li>Product of Bangladesh</li> <li>Net wt. declaration</li> <li>Ingredients &amp; E-code</li> <li><b>Allergen Information</b></li> <li>Green/Red spot symbol</li> <li>Company Logo in English</li> <li>FDA Nutrition facts</li> <li>Serving instruction</li> <li>Storage instruction</li> <li>Mfg, Best before. . .</li> <li>Bar code</li> <li>Keep your country clean</li> <li>Pack size as per format</li> <li>Eye mark position and white panel</li> <li>Customer care information</li> <li>Shake well symbol(TTP/PET bottle)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Product name to be written in clearly not by fancy style</li> <li>Text height to be written as per standard rules</li> <li>For NON FRUIT label all information should be same as standard rules</li> <li>Green Box size depends on label size</li> <li>Nutrition facts per 100gm</li> <li>All general information as per standard rule</li> <li>English product name in PDP panel</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Ingredients in Arabic</li> <li>Product name in Arabic</li> <li>Product of Bangladesh in Arabic</li> <li>Net wt. in Arabic</li> <li>Factory address Arabic</li> <li>Company logo in Arabic</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Ingredients name with %</b></li> <li><b>Allergen warning</b></li> <li>Text height minimum 1.5mm</li> <li>Product name &amp; description</li> <li>Direction of use &amp; Storage information</li> <li>English name is must for any traditional product name</li> <li><b>Nutrition facts as per Australian standard (Aus/Newzealand) &amp; Others FDA Format</b></li> <li>Net wt. (gm &amp; OZ)</li> <li>Ingredients write in Descended form (higher to lower)</li> <li>Ingredients name in details with E-code</li> <li><b>Barcode as per Australian Approved size</b></li> <li>Manufacturer &amp; Importer address</li> <li>Country of Origin</li> </ol>	<p>Ingredients in French &amp; English</p> <p>i) "Taste Enhancer (Citric Acid: E-330, Monosodium Sulphate)" cannot be grouped together. Please declare separately in the ingredient list, in the correct order by descending weight.</p> <p>ii) The Function of the ingredient ("Taste Enhancer") and E number is also not required. (example: Citric Acid (Taste Enhancer)).</p> <ol style="list-style-type: none"> <li></li> <li>Product name in French &amp; English on principal display panel.</li> <li>Product of Bangladesh in French &amp; English</li> <li>Manufactured by : French &amp; English</li> </ol> <p>Nutrition facts French &amp; English</p> <p>Regarding servings size declaration, please</p>

# Stage : 5 (Pre-Shipment Procedure)

A

- Approaching foreign buyers
- Inquiry and offer
- Confirmation of order

B

- Payment negotiation
- Opening of Letter of Credit or Advance payment
- Pre-Shipment inspection

C

- Obtaining Insurance Cover
- Appointment of C&F agent

## Stage : 6 (Shipment Procedure)

- Selection of Freight Forward. agent
- Reservation of Space in the Ship
- Distribution goods to Port
- Processing of Shipping documents
- Documents share to C&F, FF & Buyers
- Arranging Customs Clearance



## Stage : 7 (Post Shipment Procedure)

A

- Submission of original documents to buyer for release of consignment
- Presentation of documents to the bank for payment negotiation

B

- Apply to bank for Proceed Realization Certificate (PRC) after receiving the payment.
- Share the PRC & customs signed all documents to factory.

C

- Calculate and Transfer to Agent's commission after realization of the proceed (if applicable)
- Prepare Profit & Loss statement and submit to Management.

# List of Documents related to Export

- Sales Contract/Pro-forma Invoice
- Commercial Invoice/Packing list
- EXP form/Letter of Credit
- Certificate of Origin/GSP
- Bill of Export
- Airway Bill/Bill of Lading
- Insurance Policy
- Bill of Exchange

# With National Export Gold Trophy



# With Afghan Partner

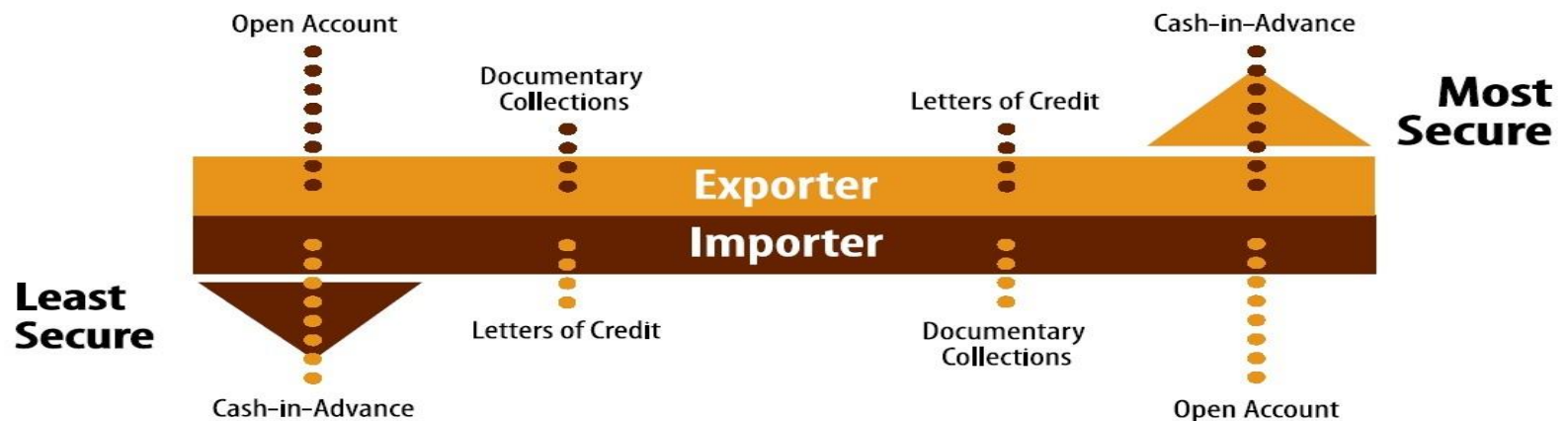


# With Maldivian partner



# Financial instruments of International Trade

- Letter of Credit-UCP 600
- Documentary Collections (DA/DP)
- Cash-in-Advance
- Open Account/Factoring





# Flow-Chart of Export

**01**

- Receiving of orders from overseas buyers/partners.
- Share the orders in prescribed format with SCM and PD for their preliminary observations and feedback on tentative production lead time.

**02**

- Prepare the Pro Forma Invoice (PFI) with agreed terms and conditions and share with buyers for their endorsements.
- Share the endorsed PFI with SCM and PD for raising the requirements of raw and packing materials.

**03**

- Raise purchase requisition for raw and packing materials
- Develop artwork of packing materials according to buyer requirement

# Flow-Chart of Export

04

- Inform buyer to effect the payment as per PFI. Follow up for payment instruments (Advance Payment, Letter of Credit, DA/DP)
- Maintain follow up with SCM, PD, Suppliers to ensure in time availability of the PM/RM

05

- Request factory for sharing the Packing list with IMD at least one week ahead of expected shipment date.
- Prepare Invoice, Packing list, EXP form and signed by the bank.

06

- Apply for insurance coverage if dictated in LC or PFI.
- Inform SCM for selection of FFA, Shipping agent, C&F.

# Flow-Chart of Export

07

- Share one set of bank attested documents (EXP Form, PFI, Invoice, LC/TT, Regulatory certificate, Bank certificate, etc) with factory and another set to C&F agent for Customs clearance.
- Do the space booking to selected FFA for shipment

08

- Communicate with PSI company for inspection (if applicable)
- Request factory for sending goods to port (air/sea) along with relevant documents as like VAT Challan (Mushak 20, Mushak 11)

09

- Coordination among C&F agent, Shipping agent, factory & distribution to hand over consignment as per schedule of Vessel/Flight.
- Once handing over of consignment is done, follow up with C&F agent and FFA for getting original customs assessment documents, shipment advice and transport document (BL/AWB)

# Flow-Chart of Export

10

- Prepare Certificate of Origin (COO) and get it authenticated from MCCI
- Send all these documents to Buyer through mail or courier
- Submit the original negotiation documents with bank for payment

11

- Receive and forward all relevant bills to A&F Dept. for payment.
- Apply to bank for Proceed Realization Certificate (PRC) after receiving the payment.

12

- Share the PRC, Invoice, customs signed VAT Challan (Mushak-20) with VAT section of factory.
- Calculate and Transfer to Agent's commission after realization of the proceed (if applicable)
- Prepare Profit & Loss statement and submit to Management.



**Thank you**