



ข้อเสนอแนะ

บทที่ 5 ข้อเสนอนี้:

* การผูกมิตรเป็นสิ่งที่ดีควรกระทำเป็นสิ่งแรกในการติดต่อธุรกิจ

ผู้ประกอบการไทยไม่ควรที่จะเร่งรีบให้ผู้บริหารรายนั้นๆ เจริญหรือพุดคุยในส่วนที่เกี่ยวกับการซื้อ-ขายสินค้าเท่านั้น เนื่องจากโดยปกติผู้บริหารมักจะมีผู้ช่วยที่ติดตามอยู่เสมอและจะมอบหมายให้ผู้ช่วยเป็นผู้เจรจาในเรื่องธุรกิจแทนภายหลังจากที่มีความประทับใจจากการร่วมสนทนากับท่าน

* ควรดำเนินธุรกิจเป็นหลักคุณตรงไปตรงมา

ชาวอาหรับจะชื่นชมการดำเนินธุรกิจแบบตรงไปตรงมา การบิดพลิ้วหรือบิดเบือนเพียงครั้งเดียวจะสร้างความไม่ประทับใจไม่เฉพาะผู้ที่ดำเนินธุรกิจอยู่ด้วยแต่ความไม่ประทับใจนั้นๆ จะขยายวงกว้างออกไปสู่กลุ่มที่อยู่ในธุรกิจเดียวกันทั้งหมด

* ควรยอมรับในคำสั่งซื้อปริมาณไม่สูงมากในการติดต่อธุรกิจครั้งแรกๆ

เนื่องจากสหรัฐอเมริกาหรืออเมริกาเป็นตลาดที่ผสมผสานหลายชนชาติส่งผลให้ผู้บริโภคมีรสนิยมที่แตกต่างกันไป หากเป็นสินค้าใหม่ย่อมต้องการที่จะสั่งในปริมาณน้อยเพื่อลดความเสี่ยง

* ควรทำธุรกิจเชิงรุกมากขึ้น

ผู้ประกอบการไทยควรดำเนินธุรกิจในเชิงรุกมากขึ้น เช่น หาโอกาสไปแสดงสินค้าที่จัดขึ้นในประเทศสหรัฐอเมริกาหรืออเมริกาเพื่อสร้างการจดจำให้แก่ผู้นำเข้า

* ควรศึกษาให้เข้าใจถึงขนบธรรมเนียมวัฒนธรรมและประเพณีของชาวมุสลิม

* ควรเจรจาตกลงให้ชัดเจนถึงขอบเขตความรับผิดชอบต่างๆ

ควรสอบถามให้ชัดเจนถึงขอบเขตความรับผิดชอบของแต่ละฝ่าย เช่น การส่งสินค้านั้นๆ จำเป็นต้องมีค่าใช้จ่ายในส่วนของ การตรวจเช็คสินค้าหรือไม่ ถ้ามีเป็นจำนวนเท่าใด และใครเป็นผู้รับผิดชอบ ข้อความที่ระบุในใบ Letter of Credit ควรมีความชัดเจนเพื่อมิให้เกิดการเสียประโยชน์ในภายหลัง เป็นต้น

