

Adalidda — 农产品、化肥、大宗商品及矿产的全球销售与营销

连接生产商与国际买家 | 开发大批量出口项目 | 建立长期商业合作伙伴关系

将您的生产能力转化为全球销售机遇

您是否是一家农产品及食品制造商、农产品加工企业、化肥生产商、大宗商品供应商、矿业公司或矿产品出口商，并希望拓展国际业务？

Adalidda 通过战略营销、买家开发、商业拓展及国际商业合作，帮助生产商和供应商开发国际销售机会。我们的重点是大宗出口项目，在商业和运营条件允许的情况下，目标供应规模为每种产品每月 15,000 公吨或以上。

在国际大宗商品市场，仅有生产能力是不够的。生产商还必须接触合适的买家、满足技术规格要求、制定具有竞争力的商业条款、协调出口物流，并证明自己有能力和履行合同承诺。

Adalidda 致力于弥合生产与全球需求之间的差距，帮助企业识别相关市场、联系潜在买家，并围绕农产品大宗商品、加工农产品、化肥、矿产及工业原材料建立系统化的销售渠道。

我们将国际 B2B 销售拓展、战略营销、多语言沟通与人工智能赋能的商业工具相结合，支持生产商实现可持续的国际业务增长。

1. 我们的商业重点：大批量出口项目

我们优先关注能够将大规模生产或供应能力与可信的国际市场需求相匹配的商业机会。

对于符合条件的大宗出口项目，我们的目标是每种产品每月 15,000 公吨或以上，具体取决于经过核实的供应情况、产品特性、买家要求、物流条件及商业可行性。

我们致力于开发以下类型的商业机会：

- 国际大宗商品贸易商及进口商。
- 食品和饮料制造商。
- 农产品加工企业及工业终端用户。
- 化肥进口商、分销商及复配生产商。
- 植物油精炼厂及工业客户。
- 矿业公司及矿产品贸易商。
- 钢铁制造商、化肥生产商及其他工业消费企业。
- 大批量批发商及区域分销网络。

我们的目标是帮助供应商争取持续性订单、定期发货计划及长期供应合作关系，而不是仅依赖偶发性的现货交易。

并非所有产品都适合同样的装运规模。专业化精矿、高价值矿产以及需要特殊处理的产品，可能遵循不同的商业惯例。我们会逐一评估每个商业机会，同时继续专注于规模大、可持续扩展的出口项目。

2. 农产品及农业大宗商品

Adalidda 为农产品生产商、大宗商品供应商、食品制造商及农业工业加工企业提供国际市场拓展支持。

农业大宗商品

目标产品类别包括：

- 大豆、玉米、高粱及其他谷物。
- 芝麻、葵花籽及其他油料种子。

- 咖啡豆，包括罗布斯塔咖啡和阿拉比卡咖啡。
- 可可豆及其他可可原料。
- 花生、腰果及其他具有商业供应条件的农产品。
- 木薯及其他工业用途农业原材料。

加工农产品

我们还寻求以下产品的商业发展机会：

- 毛豆油及精炼豆油。
- 毛葵花籽油及精炼葵花籽油。
- 棕榈油及其他植物油。
- 木薯淀粉及木薯粉。
- 可可粉、可可脂及可可配料。
- 速溶咖啡及咖啡提取物。
- 油料籽粕及农业加工副产品。
- 其他食品级及工业级农业原料。

我们的服务重点是寻找合适的进口商、食品制造商、工业用户、分销商及大宗商品贸易商，使其采购要求与供应商的产品规格及可供货数量相匹配。

3. 化肥及农业投入品

Adalidda 还致力于**为化肥制造商、化肥分销商、农业投入品供应商及大宗化肥出口商开发国际销售机会。**

化肥对于提高农业生产力和保障粮食生产至关重要。**进口商、化肥复配商、分销商、农业合作社及大型农业经营者需要能够满足产品规格、交货计划及商业要求的可靠供应商。**

我们的重点是**为成熟的化肥生产商和供应商开发合格买家关系及大宗供应机会。**

氮肥

- 尿素 N46：含氮量约为 46%。
- 硫酸铵。
- 硝酸铵，须符合适用法规并取得相关市场许可。
- 其他可在市场上供应的氨基肥料。

磷肥

- 磷酸一铵（MAP）。
- 磷酸二铵（DAP）。
- 过磷酸钙（SSP）。
- 重过磷酸钙（TSP）。

钾肥

- 氯化钾（MOP）。

- 硫酸钾（SOP）。
- 其他可在市场上供应的钾基肥料。

复合肥及特种肥料

- 不同配方的 NPK 复合肥。
- 根据作物和土壤需求定制的 NPK 掺混肥。
- 水溶性肥料。
- 部分微量元素肥料及农业营养产品。

每种产品的供应情况、进口资格、注册要求及适用的处理规范，都必须根据原产国和目的地国家分别核实。

尿素 N46：重点大宗供应类别

Adalidda 致力于开发商业机会，将符合条件的尿素 N46 供应商与国际化肥进口商、农业投入品分销商、化肥复配商及其他符合条件的大宗采购商联系起来。

我们的商业拓展活动可能包括：

- 寻找并联系符合条件的国际化肥买家。
- 在选定的农业市场建立商业关系。
- 协调供应商产品规格与买家要求。
- 协助沟通供应量、价格、包装及装运计划。
- 协助就交货条件、检验要求及付款保障进行商业磋商。
- 开发可持续的重复供应项目。

大宗化肥出口项目

在**供应商产能**、**买家需求**、**物流及商业条件允许**的情况下，我们的目标是开发每月15,000 公吨或以上的**化肥供应项目**。

根据**产品**和**交易安排**，**货物**可以**散装运输**，也可以**袋装运输**；在适当情况下，可采用50 公斤包装。

潜在市场将根据**农业需求**、**进口法规**、**港口基础设施**、**季节性采购周期**、**供应商竞争力**及**合格买家的要求**进行评估。

化肥供应商资格审核

有意合作的**供应商**应准备提供以下资料：

- 产品名称、等级及养分组成。
- 原产国及生产设施所在地。
- 经核实的月度生产能力或供应能力。
- 可供出口的数量及装运频率。
- 分析证书（COA）及相关质量文件。
- 包装方式及装货能力。
- 参考报价及首选国际贸易术语（Incoterms）。
- 可用港口及运输安排。
- 相关产品注册、出口许可证及监管文件。

Adalidda 致力于帮助符合条件的化肥供应商建立可持续的国际销售渠道及持续性大宗供应合作关系。

4. 矿产及工业原材料

Adalidda 还致力于为希望开拓国际商业机会的矿业公司、矿产生产商及工业原材料供应商提供支持。

工业买家需要可靠的供应、稳定的质量、经过核实的原产地以及透明的商业安排。我们的目标是帮助符合条件的供应商与其技术要求和采购需求相匹配的买家建立联系。

根据供应商的实际供货能力、原产国、产品规格及市场需求，目标产品类别可能包括：

- 锰矿石：用于铁合金及钢铁相关行业。
- 铁矿石：用于炼钢及冶金工业。
- 铝土矿：用于氧化铝及铝生产。
- 铜矿石及铜精矿：用于冶金加工与精炼。
- 磷矿石：用于化肥及化工产品生产。
- 石灰石：用于水泥、建筑及工业用途。
- 石膏：用于水泥、石膏制品及建筑材料。
- 硫磺：用于化工及工业用途。
- 其他符合条件的矿石、精矿及工业原材料。

上述类别代表潜在的商业开发方向，并不意味着我们目前持有相关库存、拥有矿山或已经签订确定的供应合同。

开发大宗矿产品出口机会

对于每个矿产项目，我们都致力于建立清晰的商业基础，涵盖：

1. 产品等级、化学成分及杂质限值。
2. 经核实的生产能力及每月可供应数量。
3. 原产国以及矿山或加工厂所在地。
4. 实验室分析报告及独立检验要求。
5. 包装、散货处理、港口条件及装运物流。
6. 合格买家的要求及目的地市场法规。
7. 定价、国际贸易术语、付款保障及合同责任。

我们的目标是开发每月 15,000 公吨或以上的大宗矿产供应项目，前提是产品特性、运输基础设施及买家需求能够支持这一规模。

对于采用较小批量交易的专业化产品，我们也可以评估其他供货规模是否具备可信的商业可行性。

5. 全球买家开发与销售拓展

国际买家开发不仅仅是向大量企业发送产品目录，还需要有针对性的客户开发、严格的商业资格审核及有计划的持续跟进。

Adalidda 的服务可能包括：

买家识别：调研进口商、工业消费企业、大宗商品贸易商、加工企业、制造商、化肥分销商及其他相关买家。

买家资格审核： 评估产品需求、目标采购量、目的地市场、采购程序及商业匹配程度。

国际业务拓展： 制定有针对性的沟通方案、产品介绍材料及商业引荐计划。

销售渠道开发： 整理潜在客户、跟踪询盘、协调后续沟通并监测商业进展。

谈判支持： 协助就产品规格、价格、采购量、装运计划、付款条件及交货条件进行沟通。

客户关系发展： 在初次交易建立了良好的商业基础后，支持重复订单及长期合作关系的建立。

具体工作范围以及代表供应商开展业务的任何授权，均由书面委托协议明确规定。买家引荐和销售活动并不构成对合同成交的保证。

6. 国际营销与市场拓展

许多生产商具备向国际市场供货的运营能力，却缺乏持续开发国际市场所需的商业资源。

Adalidda 通过以下服务帮助企业强化其国际市场定位：

- 目标市场选择及市场进入规划。
- 买家细分及潜在客户调研。
- 竞争对手分析及商业定位分析。
- 国际产品目录及企业介绍材料。
- 面向出口市场的网站内容及数字营销。
- LinkedIn B2B 客户开发及专业商务网络拓展。
- 多语言销售资料及商业沟通。
- 区域分销及战略合作伙伴关系开发。

- 销售报告及客户关系管理。

在产品符合相关资格、满足适用法规、物流可行且具有商业价值的前提下，我们可以探索非洲、欧洲、亚洲、中东及其他市场的商业机会。

我们的目标是优先开发能够在产品质量、价格、供货数量、供应可靠性及交付能力方面提供可信竞争优势的市场。

7. Adalidda 通过人工智能赋能商业拓展

Adalidda 将国际业务拓展与数字化商业信息及销售工作流程管理相结合。

根据双方约定的合作范围及可用系统，人工智能赋能工具可以支持：

- 多语言商务沟通。
- 客户及潜在客户管理。
- 销售渠道跟踪及后续跟进。
- 供应商及产品信息管理。
- 商业文件工作流程管理。
- 出口准备情况及合规事项跟踪。
- 买家询盘与供应商回复的协调。
- 销售活动监测及报告。

这些工具旨在提高工作效率并改善协调能力，但不能替代产品检验、监管审批、法律合规、独立尽职调查或交易对手的资信核实。

8. 灵活的商业合作模式

Adalidda 提供灵活的合作框架，根据每家供应商的目标讨论国际销售与营销合作方案。

市场进入项目：针对特定产品、国家或买家群体开展的明确项目。

买家开发活动：针对选定产品及出口市场开展有目标的潜在客户开发与资格审核。

月度销售与营销服务：持续开展国际营销、潜在客户开发及商业跟进。

基于佣金的销售代理：根据书面协议获得与交易挂钩的报酬，协议明确佣金计算基础、付款条件及各方责任。

混合型合作：将固定服务费与约定的交易佣金相结合。

战略出口拓展：为国际市场定位、销售体系建设及持续性供应关系提供长期支持。

每项合作都应在开展工作之前，明确交付成果、报告安排、商业目标、费用、支出、业务区域、独家合作条款及合同责任。

9. 供应商资格审核：我们需要您提供哪些资料

为了评估潜在合作机会，供应商应提供：

- 公司简介及注册国家。
- 可供出口的产品。
- 经核实的生产能力及每月可供应数量。
- 目标出口数量及装运频率。
- 产品规格、质量标准及认证。
- 原产国及生产设施或矿山所在地。

- 参考报价及首选国际贸易术语。
- 可用港口、运输基础设施及物流安排。
- 现有出口市场及商业参考资料（如有）。
- 相关出口许可证、监管许可及支持文件。

对于矿产品，相关资料可能包括化学成分、产品等级、杂质含量、水分含量、独立化验报告，以及合法采购和交易授权的证明。

对于化肥，相关资料可能包括养分组成、产品等级、分析证书、产品注册文件及相关进出口文件。

对于农产品及食品，相关资料可能包括食品安全认证、实验室分析报告、可追溯性信息，以及目标进口市场要求的文件。

在向潜在买家正式确认供应之前，必须对供应商的供货能力、产品规格、原产地及相关文件进行适当核实。

10. 我们对可持续国际贸易的理念

Adalidda 认为，成功的国际贸易始于真实供应能力与可信买家需求之间的有效匹配。

我们的工作方法强调：

- 以可核实的供应商信息为基础开发商业机会。
- 开展有针对性的买家开发及系统化资格审核。
- 制定切合实际的供货承诺及装运计划。
- 采用透明的商业沟通方式及书面协议。
- 对交易对手、产品原产地及交易开展适当的尽职调查。

- 重视长期客户开发及重复业务。
- 实际运用数字化工具，提高销售执行效率。

我们不承诺保证获得订单、确定的买家或预先设定的收入。相反，我们专注于开发可信的商业机会，帮助供应商从市场探索迈向合格的商业洽谈，并在各方达成协议的情况下完成交易。

Deko Group（尼日利亚）、Solina Group（科特迪瓦）、Solina Industries（乌干达）、DGE Group（越南）及 Cultivex（南美洲）信任我们，委托我们支持其业务拓展并加强其在国际市场上的影响力。

我们为这些合作伙伴提供一站式交钥匙解决方案，整合推动商业增长的各项关键要素，包括品牌战略与国际品牌建设、战略营销、目标市场定位，以及农产品、农产品加工品和自然资源的全球销售拓展。

我们的愿景是展示合作伙伴的专业实力、提升品牌形象、扩大国际影响力、增强市场竞争力，并在全球市场创造新的可持续商业机会。

11. 携手 Adalidda，拓展您的全球市场

您是否是一家拥有较大生产能力的农产品及食品制造商、农业大宗商品生产商、食品加工企业、植物油精炼厂、化肥生产商、矿业公司或矿产品供应商？

您是否希望接触国际进口商、工业买家、大宗商品贸易商、化肥分销商及区域分销合作伙伴？

Adalidda 诚邀符合条件的生产商和供应商，与我们探讨量身定制的国际销售与营销合作方案。

我们的重点是开发每种产品每月至少 15,000 公吨的大宗出口项目，前提是商业及运营条件允许。

开始合作前，请告诉我们：

- 贵公司能够供应哪些产品？
- 贵公司的生产设施或矿山位于哪里？
- 贵公司每月能够可靠交付多少数量？
- 贵公司具备哪些产品规格、认证及出口文件？
- 贵公司希望拓展哪些国际市场？

我们将审核相关信息，并评估双方是否具备适合开展商业合作的基础。

联系方式

如需了解更多信息，请联系：

Adalidda

全球销售与营销 | 农产品及农业大宗商品 | 尿素 N46 与化肥 | 矿产及工业原材料 | 国际买家开发

您的生产能力，我们的全球商业拓展，共同追求可持续的国际销售。

所有商业机会均须经过供应商资格审核、产品核实、买家尽职调查、适用法律审查、物流可行性评估，并以双方共同商定的合同条款为准。

Kosona Chriv 先生

销售与营销总监（Chief Sales and Marketing Officer）

- 电子邮件：sales@adalidda.com
- WhatsApp：+855 10 333 220
- 网站：<https://adalidda.com/zh>

WhatsApp 频道：<https://whatsapp.com/channel/0029Va9I6d0Dp2Q2rJZ8Kk0x>

LinkedIn：<https://www.linkedin.com/in/kosona>

TikTok：<https://www.tiktok.com/@kosonachriv>

LinkedIn 群组：Five Pillars AgriAI <https://www.linkedin.com/groups/37080204/>