

[Q3] อะไรคือกฎเกณฑ์สำคัญที่ช่วยให้การส่งออกไปญี่ปุ่นประสบผลสำเร็จ ?

ญี่ปุ่นก็เหมือนประเทศอื่นๆ ถ้าคุณต้องการขายสินค้า คุณก็ต้องทำการวิจัยอย่างถี่ถ้วน และศึกษาตลาดอย่างมีระบบ ในเรื่องนี้จะขอก้าวโดยย่อเกี่ยวกับเรื่องที่คุณจำเป็นต้องทำความเข้าใจเพื่อนำสินค้าเข้าสู่ตลาดของญี่ปุ่นได้



ผลิตสินค้าให้เหมาะกับลักษณะของตลาด

สิ่งที่เป็นลักษณะพื้นฐานของประเทศญี่ปุ่นคือ มีความหนาแน่นของประชากรสูง อากาศชื้นและมีฝนตก ประชากรมีส่วนสูงโดยเฉลี่ยในระดับปานกลางและพื้นที่อาศัยมีขนาดจำกัด นอกจากนั้นยังมีปัจจัยสำคัญอื่นๆ อีกที่ต้องนำมาพิจารณาเกี่ยวกับตลาด เช่น วัฒนธรรมประเพณีที่ทำกันมาแต่อดี้อย่างเช่นการแลกเปลี่ยนของขวัญ รวมทั้งรายละเอียดปลีกย่อยต่างๆ เกี่ยวกับความพอใจของคนญี่ปุ่น แต่เมื่อวิถีชีวิตของประชาชนเปลี่ยนไปเป็นแบบตะวันตกมากขึ้น การใส่ใจในเรื่องของวัฒนธรรมเก่าๆ มากเกินไป ก็อาจทำให้มองอะไรผิดพลาดไปได้ แต่สิ่งสำคัญคือจะต้องเข้าใจสภาพตลาดของญี่ปุ่นในปัจจุบันให้ดี เนื่องจากสินค้าที่ผลิตขึ้นโดยไม่นำเอาปัจจัยเหล่านี้มาพิจารณาอาจจะไม่ได้รับความนิยมในญี่ปุ่น นอกจากเรื่องการใช้งานแล้ว ยังต้องมีการปรับสี ขนาด รูปแบบ หีบห่อ ฯลฯ ด้วย

เข้าใจการเปลี่ยนแปลงในตลาด

สังคมเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา และการเปลี่ยนแปลงในญี่ปุ่นก็เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ในช่วงไม่กี่ปีมานี้อายุเฉลี่ยของประชากรญี่ปุ่นเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว มีเวลาว่างมากขึ้นและมีผู้หญิงญี่ปุ่นเข้าสู่ตลาดแรงงานมากขึ้น การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้มีผลกระทบอย่างมากต่อวิถีชีวิตของผู้คนและการรับรู้ และนี่เองเป็นสาเหตุที่ทำให้ความต้องการของผู้บริโภค รวมทั้งพัฒนาการและการขายสินค้าเปลี่ยนไป คุณควรให้ความสนใจต่อยุคสมัยเหล่านี้ แนวโน้มที่ควรให้ความสนใจเป็นพิเศษคือความใส่ใจในเรื่องสุขภาพและสิ่งแวดล้อม รวมทั้งความสามารถในการบริหารต้นทุน

หาพันธมิตรคู่ค้าที่ดี

คู่ค้าของคุณจะต้องมีความกระตือรือร้นในการจัดการกับสินค้าที่บริษัทของคุณต้องการส่งออก ในการส่งสินค้าเข้าไปขายในตลาดของญี่ปุ่นนั้น ก่อนอื่นคุณควรจะต้องติดต่อบริษัทการค้าหลายๆ แห่ง สังเกตปฏิกิริยาของบริษัทการค้าเหล่านี้รวมถึงผู้นำเข้ารายอื่นๆ ที่มีต่อข้อเสนอของคุณ เพื่อนำไปตัดสินใจว่าควรร่วมมือกันต่อไปหรือไม่ ในการหารือกับบริษัทผู้นำเข้าที่คุณไม่เคยติดต่อก่อนหน้านี้ คุณจะต้องตรวจสอบความน่าเชื่อถือทางการเงินก่อนจะทำสัญญาใดๆ มีบริษัท 2 แห่งที่ให้บริการตรวจสอบและรายงานฐานะการเงินของบริษัทญี่ปุ่นเป็นภาษาอังกฤษ คือ Dun & Bradstreet Customer Service Center (URL:<http://www.dnb.com>) และ Teikoku Databank, Inc (URL:<http://www.teikoku.com>)

จัดการนัดพบเพื่อพูดคุยกันโดยตรง

โดยทั่วไปแล้วการมีสัมพันธภาพส่วนตัวถือเป็นเรื่องสำคัญในการดำเนินธุรกิจญี่ปุ่น แทนที่จะทำธุรกิจด้วยการติดต่อผ่านหนังสือได้ตอบกับผู้นำเข้า ขอแนะนำให้คุณไปพบกับพันธมิตรคู่ค้าโดยตรง เพื่อแสดงความกระตือรือร้นที่จะขายสินค้า และนำสินค้าของคุณไปแสดง วิธีนี้นับว่ามีประสิทธิภาพมากที่สุด และคุณควรพยายามทุกวิถีทางที่จะใช้ศูนย์ส่งเสริมธุรกิจของเจโทร (JETRO's Business Support Center) เป็นฐานในการดำเนินงาน (ดูคำถามข้อ 14) ในการกำหนดวันไปนัดพบ คุณจะต้องหลีกเลี่ยงไม่ไปในช่วงที่เป็นวันหยุดต่อเนื่อง เพราะธุรกิจจะหยุดดำเนินการ เช่น ช่วงปีใหม่ (12/28-1/4) เทศกาลโอบง (ประมาณ 8/13-15) และ Golden Week (4/29-5/5)

มีความพยายามและอดทนให้มากที่สุด

แม้คุณจะได้มีโอกาสเจรจาต่อรองกับบริษัทผู้นำเข้าของญี่ปุ่น แต่อาจต้องใช้เวลาลงลึกก่อนที่จะหาข้อสรุป เพื่อดำเนินธุรกิจร่วมกันได้ เพราะฉะนั้นจึงอดทน บริษัทญี่ปุ่นจำนวนมากมีขบวนการตัดสินใจจากระดับล่างขึ้นมาถึงระดับบน โดยยึดหลักว่าทุกฝ่ายต้องให้ความเห็นชอบอย่างเป็นเอกฉันท์ ซึ่งใช้เวลามากกว่าการตัดสินใจในบริษัทต่างชาติ แต่เมื่อตัดสินใจได้แล้วขบวนการดำเนินงานจะรวดเร็วมาก

พยายามหาวิธีเข้าตลาดต่อไปโดยคำนึงถึงผลระยะยาว

บรรดาบริษัทญี่ปุ่นตามปกติจะคำนึงถึงความสัมพันธ์ระยะยาวในการดำเนินธุรกิจ โดยให้ความไว้วางใจกันมากกว่าจะเป็นการมองแค่ผลประโยชน์ระยะสั้น ดังนั้นสำหรับผู้ส่งออกต่างชาติสิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงคือสัมพันธภาพที่มั่นคง โดยให้ความสำคัญกับการเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากความสัมพันธ์ระยะยาวมากกว่าจะรีบขยี้กำไรในระยะสั้นๆ เท่านั้น

นำข้อคิดเห็นและสิ่งที่บริษัทนำเข้าคาดหวังมาประกอบการพิจารณา

ในการขายสินค้าในตลาดญี่ปุ่น ผู้ส่งออกจะต้องทำความเข้าใจกับวิธีดำเนินธุรกิจของคนญี่ปุ่น และปรับตัวให้เข้ากับวิธีดำเนินธุรกิจนั้นให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ สินค้าบางชนิดไม่สามารถขายได้ในตลาดญี่ปุ่น เพียงเพราะผู้ส่งออกไม่ใส่ใจในเรื่องต่อไปนี้

- ในช่วงแรก ถึงแม้ว่าจำนวนสินค้าที่สั่งซื้อจะยังไม่มากก็ตาม ก็ควรรับออเดอร์
- ตอบสนองความคาดหวังของบริษัทผู้นำเข้าให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เช่น ระบุราคาเป็น FOB (หรือ FCA) หรือ CIF แทนที่จะเป็นราคา Ex-Factory หรือ Ex-Warehouse (ดูคำถามข้อ 4)
- ควรให้ความสำคัญกับหีบห่อที่ใช้บรรจุสินค้า รับฟังและพยายามทำตามที่บริษัทผู้นำเข้าต้องการ
- จัดเตรียมแคตตาล็อกเป็นภาษาญี่ปุ่นพร้อมตัวอย่างมากมาย ถ้าทำได้

นอกจากนั้นคุณยังต้องใส่ใจตรวจสอบคุณภาพของสินค้าให้มีความสม่ำเสมอ ดำเนินงานให้ทันตามกำหนด ให้บริการหลังการขายที่รวดเร็วและต่อเนื่อง และจัดส่งสินค้าได้ในปริมาณที่สม่ำเสมอ