

[Q6] การร่วมเดินทางไปกับคณะผู้แทนการค้าจะคุ้มค่าหรือไม่ ?

การร่วมเดินทางไปกับคณะผู้แทนการค้าเป็นวิธีเปิดช่องทางการขายในญี่ปุ่นวิธีหนึ่ง ถ้าหน่วยงานที่เป็นผู้จัดและส่งคณะผู้แทนการค้าไปยังญี่ปุ่นมีความน่าเชื่อถือ และเป้าหมายของการเดินทางตรงกับวัตถุประสงค์ของคุณ การร่วมเดินทางไปกับคณะครั้งนี้ถือว่าคุ้มค่าทีเดียว เพราะอาจเป็นวิธีเจาะตลาดอย่างได้ผล ทำให้คุณได้รับข้อมูลการตลาดและเจรจากับผู้ขายได้โดยตรง



สิ่งที่คาดว่าจะได้จากการเข้าร่วมคณะผู้แทนการค้า

คณะผู้แทนการค้าส่วนใหญ่มักจะจัดเตรียมทุกอย่างไว้ล่วงหน้า ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเที่ยวบินหรือกิจกรรมต่างๆ ระหว่างอยู่ในประเทศนั้นๆ ซึ่งทำให้คุณไม่ต้องวุ่นวายกับปัญหาการจัดเตรียมแผนเดินทางหากต้องไปด้วยตนเอง

อย่าปล่อยให้ตัวเองเสียโอกาสในการเดินทางไปกับคณะผู้แทนการค้า ซึ่งจะเชิญผู้ร่วมคณะไปเปิดแสดงสินค้าในงานนิทรรศการทางการค้าในประเทศเป้าหมาย คณะผู้แทนเหล่านี้มีประโยชน์ต่อคุณมาก เพราะจะช่วยให้คุณได้สำรวจตลาดพร้อมๆ กับเตรียมการเจาะตลาดภายในประเทศ นอกจากนี้ยังมีโอกาสได้พบปะและเจรจากับบริษัทในประเทศนั้นโดยตรงซึ่งเป็นประสบการณ์ที่หาค่ามิได้ และยังก่อให้เกิดผลที่เห็นได้ชัดอีกด้วย

การเตรียมตัวเพื่อร่วมเดินทางไปกับคณะ

คุณจะต้องเตรียมการโดยละเอียดก่อนการเดินทาง สำหรับการเริ่มธุรกิจใหม่การสื่อสารให้ผู้อื่นทราบเกี่ยวกับตัวคุณมีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าการเรียนรู้ข้อมูลเกี่ยวกับบุคคลที่คุณจะไปพบ ขณะที่คุณรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับตลาดภายในประเทศของญี่ปุ่น คุณควรจะคำนึงไว้ด้วยว่าการตัดสินใจของบริษัทญี่ปุ่นจะต้องเป็นการตกลงร่วมกันทั้งองค์กร

ดังนั้นคุณจึงต้องจัดเตรียมเอกสารเพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทและสินค้า ซึ่งมีเนื้อหาที่สามารถดึงดูดบริษัทเป้าหมายได้ดี นอกจากนั้นจงอย่าลืมนำนามบัตรติดตัวไปด้วยมากๆ (ดูคำถามข้อ 13)

การวิจัยตลาดเบื้องต้น

- รวบรวมข้อมูลตลาดสำหรับสินค้าของคุณ
 - ข้อมูลตลาดทั่วไป (เช่น แนวโน้มการนำเข้า สภาวะอุปสงค์และอุปทาน พิกัดอัตราภาษี ภาษีสรรพสามิต และการแข่งขันจากผู้ผลิตจากประเทศที่สามหรือจากญี่ปุ่นเอง)
 - ระบบนำเข้าและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง
 - ระบบการจัดจำหน่าย และวิธีดำเนินธุรกิจ (ของผู้ผลิต ผู้ค้าส่ง และผู้ค้าปลีก รวมถึงวิธีส่งเสริมการขาย และบริการหลังการขาย)
 - วิธีชีวิตและความชื่นชอบของลูกค้า
- จัดทำรายชื่อผู้ซื้อและผู้นำเข้าที่น่าสนใจ

การจัดเตรียมกิจกรรมการขายในญี่ปุ่น

- เตรียมเอกสารโฆษณาประชาสัมพันธ์บริษัทและสินค้า
 - รายละเอียดของบริษัท
 - ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า (แคตตาล็อก รูปภาพ รายละเอียดและคุณสมบัติของสินค้า คู่มือใช้งาน และราคา)
 - ตัวอย่างสินค้า
- ติดต่อผู้ซื้อก่อนไปพบ
 - ก่อนจะเดินทางไปญี่ปุ่นคุณควรแน่ใจว่าได้ส่งจดหมายหรือโทรสารแจ้งกำหนดการเดินทางของคุณไปให้ผู้ซื้อทราบเพื่อขอนัดพบและขอข้อมูล

การสนับสนุนจากเจโทร

เจโทรร่วมมือกับคณะผู้แทนทางการค้าเพื่อแสวงหาช่องทางการขายสำหรับสินค้าที่เหมาะสมกับตลาดญี่ปุ่น ตัวอย่างเช่น เจโทรร่วมมือกับกรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ และหน่วยงานอื่นๆ จัดส่งคณะผู้แทนไปที่ประเทศญี่ปุ่น

โดยให้ความช่วยเหลือในเรื่องต่อไปนี้

- จัดสัมมนา
- นัดหมายเพื่อเจรจาการค้า
- จัดพื้นที่สำหรับการสัมมนาและการพบปะ
- จัดให้มีการสำรวจตลาดและเยี่ยมชมโรงงาน
- จัดบริการล่าม
- จัดหาข้อมูลเกี่ยวกับตลาดภายในประเทศ
- จัดทำประชาสัมพันธ์ให้