

[Q7] จะได้ประโยชน์จากงานแสดงสินค้าได้อย่างไร ?

การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นในญี่ปุ่น จะเป็นโอกาสที่ดีสำหรับบริษัทต่างชาติที่ไม่เคยขายสินค้าในญี่ปุ่นมาก่อน หรือต้องการหาตัวแทนในญี่ปุ่น กล่าวกันว่าแต่ละปี ญี่ปุ่นจัดงานแสดงสินค้ามากที่สุดเป็นอันดับสองรองจากสหรัฐอเมริกา



ลักษณะของงานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นในญี่ปุ่น

งานแสดงสินค้าอาจแบ่งได้คร่าวๆ เป็น 2 ประเภทคือ งานแสดงสินค้าทั่วไปซึ่งเปิดให้ประชาชนทั่วไปเข้าชมโดยไม่จำกัดว่าผู้แสดงสินค้าจะต้องอยู่ในอุตสาหกรรมใดเป็นพิเศษ ส่วนอีกประเภทเป็นงานแสดงสินค้าที่จัดขึ้น สำหรับอุตสาหกรรมเฉพาะด้าน ซึ่งจะมีแต่เฉพาะผู้เข้าร่วมงานที่สนใจในอุตสาหกรรมนั้นๆ หรือในสาขาที่เกี่ยวข้อง

สำนักงานเจโทรในไทยให้บริการข้อมูลเกี่ยวกับประเภทของงานแสดง เวลา สถานที่ และผู้จัดงานในญี่ปุ่น หรือสามารถดูข้อมูลดังกล่าวได้จากเว็บไซต์ของเจโทร ในการจัดงานแสดงสินค้าจะมีการวางกำหนดการล่วงหน้าเป็นปีๆ และเพื่อให้มีเวลาพอสำหรับจัดเตรียมสินค้าที่จะนำไปแสดง คุณควรตัดสินใจล่วงหน้าอย่างน้อย 1 ปีก่อนกำหนดเปิดงาน

งานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นในญี่ปุ่นมีลักษณะแตกต่างจากงานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นในไทย งานที่จัดขึ้นในไทยมักจะใช้เป็นสถานที่สำหรับผู้ซื้อและผู้ขายมาเจรจาการค้ากัน ส่วนงานที่จัดขึ้นในญี่ปุ่นมักจะใช้เป็นสถานที่สำหรับ

- (1) รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มตลาด เทคโนโลยีและสินค้าใหม่ๆ
- (2) หาสินค้าและผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายใหม่ๆ และ
- (3) พัฒนความสัมพันธ์กับผู้ที่อยู่ในธุรกิจเดียวกัน ดังนั้นจึงมักไม่มีขั้นตอนการเจรจาการค้าในงาน แต่คุณก็ไม่ควรคิดว่าเป็นการเสียเวลา ถ้าหากการเข้าร่วมงานจะไม่ทำให้คุณได้รับการสั่งซื้อ

ใช้งานแสดงสินค้าให้เกิดประโยชน์มากที่สุด

คุณจะได้รับประโยชน์จากการเข้าร่วมแสดงสินค้าในญี่ปุ่นหากคำนึงถึงเรื่องต่อไปนี้

- รูปแบบปกติในการดำเนินธุรกิจคือผู้ซื้อและผู้ขายจะค่อยๆ สร้างเสริมความสัมพันธ์ในการทำงานโดยเริ่มจากการทดลองสั่งซื้อสินค้าหลังจากได้แลกเปลี่ยนข้อมูลและความคิดเห็นซึ่งกันและกัน การได้รับแคตตาล็อกตัวอย่างสินค้า และมีการเจรจากันเบื้องต้นในงานแสดงสินค้าไปแล้ว ดังนั้นจึงจำเป็นต้องเตรียมเอกสารข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับบริษัทและสินค้าเป็นภาษาญี่ปุ่น เพื่อใช้ในการแจกพร้อมตัวอย่างสินค้าให้ได้มากที่สุด
- จัดเจ้าหน้าที่ที่พูดภาษาญี่ปุ่นได้ไว้ประจำบูธ และอธิบายข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าให้ฟังโดยละเอียด เพื่อจะได้นำไปอธิบายต่อให้กับผู้ที่เข้ามาเยี่ยมชม
- นักธุรกิจที่เข้ามาชมงานอาจจะไม่ใช่ลูกค้าที่คุณกำลังมองหาทุกคนเสมอไปบางคนอาจจะเป็นผู้ค้าปลีกผู้ค้าส่งหรือผู้บริหาร แต่บุคคลเหล่านี้มักจะนำเข้าสู่สินค้าผ่านบริษัทการค้า ดังนั้นคุณจึงควรใส่ใจในการตอบข้อซักถามของนักธุรกิจเหล่านี้
- พึงระลึกเสมอว่านักธุรกิจชาวญี่ปุ่นที่ไม่มีตำแหน่งสำคัญๆ อาจจะมีอำนาจในการตัดสินใจขั้นสุดท้ายหลังจากได้รับอนุมัติอย่างเป็นทางการจากฝ่ายบริหารแล้ว ดังนั้นคุณจึงควรใส่ใจในการตอบข้อซักถามของบุคคล เหล่านี้ด้วย
- แม้จะไม่ได้รับข้อสรุปจากการเจรจาการค้าในงาน คุณก็ควรติดตามผลจากผู้ที่มาเยี่ยมชมงานด้วย เช่น การติดต่อกับผู้ชมงานที่ให้นามบัตรไว้ หรือลงชื่อไว้ในสมุดเยี่ยม
- อย่าลืมนึกถึงความตั้งใจหลังจากการเข้าร่วมงานเพียงครั้งแรก การนำสินค้าออกแสดงอย่างสม่ำเสมอ จะทำให้คุณได้รับผลตอบแทนที่ดีตามมา

ความช่วยเหลือจากเจโทร

สำนักงานเจโทรให้บริการข้อมูลเกี่ยวกับงานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นในญี่ปุ่นดังนี้

- ข้อมูลการจัดงานแสดงสินค้าในญี่ปุ่น
- ข้อมูลเกี่ยวกับตลาดนำเข้าสินค้าหลักภายในประเทศ
- คำแนะนำก่อนเดินทางไปญี่ปุ่น

เว็บเพจงานแสดงสินค้า J-messe

“J-messe” ซึ่งเป็นเว็บเพจใหม่ (<http://www.jetro.go.jp/j-messe/e>) ที่ช่วยให้ผู้ใช้สามารถค้นหารายชื่องานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นในญี่ปุ่นและทั่วโลกได้ง่ายและรวดเร็วขึ้น ผู้ใช้สามารถค้นหางานแสดงสินค้ามากกว่า 6,000 งานได้โดยใช้ keywords ค้นชื่ออุตสาหกรรม วันที่และสถานที่จัดงานได้โดยเว็บเพจนี้นับดีให้ผู้จัดงานเข้ามาลงทะเบียนรายละเอียดของงานแสดงสินค้าที่ต้องการจัดได้เป็นภาษาอังกฤษ และเจโทรจะเป็นผู้ดำเนินการแปลข้อมูลเป็นภาษาญี่ปุ่นโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น สำหรับเงื่อนไขการลงทะเบียนงานแสดงสินค้า สามารถดูรายละเอียดได้ที่ เว็บเพจ J-messe