[Q8] จะใช้ประโยชน์จากบริการของบริษัทการค้าได้อย่างไร ?

การขายสินค้าของคุณผ่านบริษัทการค้าญี่ปุ่น นับเป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพ โดยทั่วไปบริษัทการค้าซึ่งมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจระหว่างประเทศจะสามารถช่วยผู้ส่งออกต่างชาติซึ่งขาดประสบการณ์ในตลาดญี่ปุ่นได้

บทบาทของบริษัทการค้า

บริษัทการค้ามีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งต่อการค้าต่างประเทศของญี่ปุ่น บริษัทการค้ายักษ์ใหญ่อาจมีพนักงานมากถึง 9,000 คน ในขณะที่บริษัทการค้าขนาดเล็กสุดอาจมีพนักงานดำเนินการเพียงคนเดียว ในญี่ปุ่นมีบริษัทการค้าและบริษัทค้าปลีกอยู่ประมาณ 7,500 แห่ง (วันที่ 31 มีนาคม 2537)

บริษัทการค้าเหล่านี้มีหน้าที่ในการนำผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายมาพบกับผู้ซื้อ และช่วยดำเนินการให้ธุรกิจราบรื่น นอกจากนั้นบริษัทการค้าขนาดใหญ่ ซึ่งดำเนินกิจการระหว่างประเทศ อาจให้ความช่วยเหลือในด้านเงินทุน การบริหารความเสี่ยง การพัฒนาแหล่งวัสดุ และการติดต่อธุรกิจกับหน่วยงานต่างๆ ที่อยู่ในประเทศที่สาม นอกจากนั้นยังช่วยจัดและดำเนินโครงการ หาผู้ลงทุน และจัดส่งข้อมูลที่เกี่ยวข้องให้

บริษัทการค้าเหล่านี้ไม่จำเป็นต้องมีโรงงานหรืออุปกรณ์เป็นของตนเอง ทำให้มีความยืดหยุ่นในการดำเนินงานสูง สามารถวิเคราะห์ความต้องการของผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกได้อย่างรวดเร็ว พร้อมทั้งส่งใบสั่งซื้อสินค้าไปยังผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศ นอกจากนั้นยังสามารถหาสินค้าต่างประเทศที่ดีๆ ได้เอง และนำมาขายผ่านผู้แทนจำหน่ายที่เก่งที่สุดเท่าที่จะหาได้

Copyright (C) 2003 JETRO Bangkok. All rights reserved.

ประเด็นที่ควรพิจารณาในการดำเนินธุรกิจกับบริษัทการค้า

วิธีหนึ่งที่ใช้ในการเจาะตลาดญี่ปุ่นคือการจัดตั้งสำนักงานเพื่อนำเข้าและจำหน่ายสินค้าในญี่ปุ่น ซึ่งแน่นอนว่าทำให้เกิดความเสี่ยงในการลงทุนหรืออาจจะใช้วิธีส่งออกสินค้าโดยตรง สินค้าอุตสาหกรรมสามารถขายให้แก่ผู้ผลิตได้โดยตรง ส่วนสินค้าอุปโภคบริโภคสามารถขายให้แก่บริษัทค้าปลีกรายใหญ่ได้โดยตรง วิธีนี้ดูจะเป็นวิธีลัด แต่ก็มีอุปสรรคในเรื่องการจัดส่งสินค้า การให้บริการหลังการขาย การร้องเรียน และการสื่อสาร ดังนั้น การทำงานผ่านผู้นำเข้า (บริษัทการค้า) จึงเป็นวิธีเจาะตลาดญี่ปุ่นอย่างมีประสิทธิภาพ

ถ้าคุณทำงานร่วมกับบริษัทการค้า คุณควรหาข้อมูลเกี่ยวกับตลาดในญี่ปุ่นได้จากบริษัทนั้น ซึ่งช่วยบรรเทาปัญหาเรื่องเวลาและค่าใช้จ่ายในการวิจัยตลาดลงได้มาก เมื่อหารือเพื่อหาข้อมูลทางการตลาดจนพอใจแล้ว คุณก็เริ่มส่งสินค้าออกได้ ยิ่งกว่านั้นคุณอาจจะติดต่อโดยตรงไปที่บริษัทการค้าที่มีสาขาอยู่ในประเทศไทย

ผู้ที่ใช้บริการของบริษัทการค้าเพื่อขายสินค้าในตลาดญี่ปุ่น ควรจะตระหนักถึงเรื่องต่อไปนี้ให้มาก

- เมื่อเขียนจดหมายไปถึงบริษัทการค้า ขอให้บอกรายละเอียดของธุรกิจซึ่งจะกระตุ้นความสนใจของบริษัทนั้นได้ รวมถึงรายละเอียดของบริษัทและแคตตาล็อกสินค้า
- เมื่อคุณส่งออกสินค้าทั่วๆ ไป บริษัทการค้าอาจนำสินค้าหลายๆ ชนิดเข้ามาในปริมาณน้อยก่อน ซึ่งคุณควรเข้าใจว่าวิธีนี้ช่วยประเมินสินค้าที่ผู้บริโภคสนใจซื้อ แม้การสั่งซื้อช่วงแรกๆ อาจมีปริมาณน้อยกว่าที่คุณคาดไว้ แต่คุณควรมองการณ์ไกลและจัดส่งสินค้าให้บริษัทตามจำนวนที่สั่งซื้อ
- ในการพิจารณาสินค้าของคุณเพื่อส่งออก บริษัทการค้าจะตัดสินใจจากตัวสินค้าว่า สามารถขายได้หรือไม่ ในเรื่องของคุณภาพ ความมีเอกลักษณ์ และความเหมาะสมด้านราคา ประเด็นต่อมาที่จะนำมาพิจารณาคือเรื่องข้อกำหนดของสินค้า ปริมาณการจัดส่งสินค้า (จำนวนสินค้าที่สามารถจัดส่งได้ไม่ว่าจะเป็นการสั่งจำนวนมากหรือน้อยก็ตาม) การจัดส่ง การบรรจุหีบห่อ และการติดฉลาก (เป็นภาษาญี่ปุ่น) สำหรับสินค้าอุปโภคบริโภคหีบห่อและรูปลักษณ์ภายนอกของสินค้าจะเป็นตัวตัดสินว่าสินค้าของคุณจะขายในญี่ปุ่นได้หรือไม่ ผู้นำเข้าและผู้ค้าปลีกญี่ปุ่นจะให้ความสำคัญเรื่องรูปลักษณ์ของสินค้ามาก

เลือกบริษัทการค้าที่เหมาะสม

โดยทั่วไปแล้วถ้าคุณไม่คิดจะขายสินค้าจำนวนมากในทันที คุณควรเริ่มจากการใช้บริการของบริษัทค้าขนาดเล็กที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน โดยคำนึงถึงคำประเด็นต่อไปนี้

- บริษัทนี้มีเครือข่ายการขายในญี่ปุ่นที่มั่นคง และช่วยขายสินค้าให้คุณได้มากหรือไม่?
- บริษัทมีประสบการณ์ในการขายสินค้าชนิดเดียวกับที่คุณต้องการขายหรือไม่?
- บริษัทมีความรู้เฉพาะด้าน มีบุคคลากร มีที่จัดเก็บ และมีช่องทางการขนส่งสินค้าของคุณและดำเนินพิธีการศุลกากรให้หรือไม่?
- บริษัทมีความน่าเชื่อถือและชื่อเสียง ทีมงานบริหาร คนที่จะติดต่อด้วย พันธมิตรทางธุรกิจ และศักยภาพในการเติบโตอย่างที่คุณต้องการหรือไม่?

Copyright (C) 2003 JETRO Bangkok. All rights reserved.