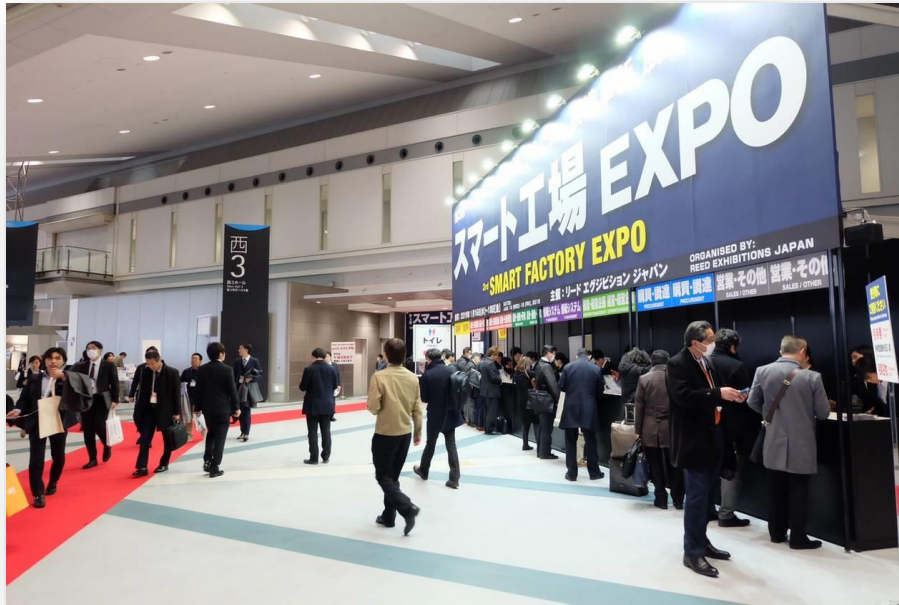


สุดยอดเทคนิคทำธุรกิจกับชาวญี่ปุ่นให้ “รับทรัพย์”



“ในการเริ่มต้นธุรกิจว่ายากแล้ว แต่ถึงเวลาจะขายออกตลาดเนี่ยสิยากกว่า”

หลายคน ๆ ที่ผ่านการทำธุรกิจมาอย่างช่ำชองคงต้องเคยเจอศึกด้านนี้มาก่อน ซึ่งเป็นเรื่องที่ไม่ง่ายเลย ที่เดียวที่จะจับคู่ค้าขายกับชาวต่างแดนให้อยู่หมัด วันนี้ทางผู้เขียนได้มีโอกาสมาบอกเล่าเรื่องราวจากประสบการณ์อันน้อยนิดที่เคยนำผู้ประกอบการบินลัดฟ้าข้ามพรมแดนไปเจรจาธุรกิจกล่าวทักทาย “คอนนิจิวะ” กับผู้ประกอบการชาวญี่ปุ่นได้อย่างราบรื่นไม่ติดขัด แถมยังได้ใจได้คู่ค้าทางธุรกิจเปิดรับออเดอร์รับทรัพย์เปาตุ่งกันเป็นแถว ถ้าพร้อมแล้วขอเชิญผู้ประกอบการก้าวสู่ความสำเร็จด้วยเทคนิคในบรรทัดถัดไปกันเลยจ้า

ศึกด้านนี้ถือว่าเป็นเคล็ดลับที่ทางองค์การสนับสนุน SMEs แห่งประเทศญี่ปุ่น (Organization for SME and Regional Innovation of Japan - SMRJ) ได้กระซิบบอกผู้เขียนมาเลยนะเนี่ย ว่าถ้าผู้ประกอบการไทยมีคุณสมบัติครบถ้วนตามนี้แล้ว อยากรักไหนใจเค้าแน่นอน กล้าวมาถึงนาที่นี้แล้วก็อย่ารอช้า เรามาเรียนรู้สุดยอดเทคนิคที่จะพิชิตด้านนี้ไปให้ถึงเส้นชัยกันเลยดีกว่า

อะ-อะ-แน่ ก่อนทำศึก **ต้องรู้เค้ารู้เรา**กันก่อนนะคะ ถึงจะ**รบร้อยครั้งก็ชนะร้อยครั้ง**แน่นอน

เศรษฐกิจญี่ปุ่นที่เติบโตก้าวหน้าอย่างที่เราเห็นในตอนนี้นั้น อาจกล่าวได้ว่า SMEs คือพื้นฐานเศรษฐกิจของชาวญี่ปุ่นเลยก็ว่าได้ เนื่องจากมี SMEs จำนวนมากถึง 3.5 ล้านราย หรือคิดเป็นร้อยละ 99.7 ของวิสาหกิจทั้งหมด นับว่าเป็นวิสาหกิจที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้ญี่ปุ่นเชียวละ SMEs ญี่ปุ่นนั้นนอกจากเน้นที่ทำธุรกิจในประเทศแล้ว ยังจะเน้นจับคู่ธุรกิจกับกับตลาดต่างประเทศอีกด้วย ซึ่งไทยก็เป็น 1 ในความสนใจที่ญี่ปุ่นต้องการผูกมิตรค้าขายด้วย ตามที่ท่านได้



เห็นหน่วยงานส่งเสริม SMEs ของญี่ปุ่นเข้ามาจับจองตั้งถิ่นฐานเปิดออฟฟิศประจำอยู่ในไทยกันอย่างมากมาย อาทิ องค์การสนับสนุน SMEs แห่งประเทศญี่ปุ่น (Organization for SME and Regional Innovation of Japan - SMRJ) องค์การส่งเสริมการค้าต่างประเทศของญี่ปุ่น (The Japan External Trade Organization : JETRO) และหน่วยงานรัฐบาลท้องถิ่นจังหวัดต่าง ๆ ที่เข้ามาเป็นแม่สื่อหาคู่แท้ให้ผู้ประกอบการทั้ง 2 เชื้อชาติ ได้สานสัมพันธ์การค้ากันมาแล้วหลายราย

ผู้เขียนกล่าวมาถึงจุดนี้แล้ว ทุกท่านก็คงใจร้อนอยากทราบเทคนิคขั้นเทพกันแล้วใช่ไหมละคะ งั้นเรามาเรียนรู้เทคนิค 5 ข้อง่าย ๆ ที่ทุกท่านทำได้ไม่ยากกันเลยค่ะ



เริ่มจากข้อแรก ท่านต้องตั้ง **วัตถุประสงค์และความคาดหวัง**ของตัวเองในการทำธุรกิจกับคู่ค้าให้ชัดเจน และเริ่มทำการศึกษาพิจารณาประเภทธุรกิจที่ท่านคาดหวังจะทำธุรกิจด้วย ไม่ว่าจะเป็น **ผู้ใช้สินค้าตัวจริง** **เสียงจริง** **ตัวแทน**หรือ**ผู้จัดจำหน่าย** **พันธมิตร** **กิจการร่วมค้า** **ความร่วมมือทางเทคนิค** ซึ่งการเจรจาธุรกิจกับกลุ่มประเภทธุรกิจที่ต่างกันท่านต้องมีการเตรียมข้อมูลในการพูดคุยให้ตรงตามวัตถุประสงค์ของ

การทำธุรกิจนั้น ๆ เช่น หากท่านต้องการเจรจาค้าขายกับผู้ใช้สินค้าตัวจริงเสียงจริงต้องเตรียมข้อมูลระบบบริการหลังการขาย สร้างความพึงพอใจและช่วยท่านการันตีเรื่องคุณภาพของสินค้าและบริการ เป็นต้น นอกจากนี้ควรมีการศึกษาข้อมูลสถานการณ์ของตลาดญี่ปุ่นในเบื้องต้นก่อนไปเจรจาธุรกิจทุกครั้ง

ข้อสอง **ดึงดูดความสนใจด้วยเงื่อนไขที่แตกต่างหรือจุดแข็งของธุรกิจ** นำเสนอสินค้าหรือธุรกิจของท่านด้วยมุมมองหลัก Q.C.D. (Quality / Cost / Delivery) เช่น รายละเอียดข้อดีของสินค้า การันตีเทคนิคการจัดการการผลิตพร้อมส่งมอบสินค้า การรับรองคุณภาพด้วยใบรับรองระดับ ISO เป็นต้น ซึ่งทั้ง 3 อย่างมีความเชื่อมโยงกันที่คุณภาพสินค้าสำคัญ แต่ราคานั้นต้องสมเหตุสมผล พร้อมทั้งคำนึงถึงการส่งมอบที่ทันที่และตรงเวลา อีกทั้งนำเสนอเงื่อนไขพิเศษที่แตกต่างทำให้ธุรกิจท่านโดดเด่นจากคู่แข่ง เอาใจลูกค้าแบบสุดๆ ๆ จนอีกฝ่ายอยากทำธุรกิจด้วย

ข้อสาม **เตรียมรายการส่งเสริมการขายของท่านให้พร้อมลุย** ไม่ว่าจะเป็นการเตรียมนามบัตรให้เพียงพอ แคตตาล็อกรายละเอียดสินค้าที่แอบแนบนามบัตรของท่านไว้ด้วย รูปภาพหรือวิดีโอแสดงการดำเนินธุรกิจของท่าน รวมทั้งตัวอย่างสินค้าที่ทำให้เชิญชวนลูกค้าเป้าหมายได้ทดลองใช้สินค้าหรือได้เห็นได้สัมผัสสินค้าจริง โดยคาดหวังว่าจะขายสินค้าได้ในอนาคต



ข้อสี่ ในการเจรจาธุรกิจทุกครั้งสิ่งที่ต้องวางแผนอย่างรอบคอบมากที่สุดคือ **ล่ำม** นั้นเองค่ะ หลาย ๆ ท่านอาจเตรียมตัวเกี่ยวกับรายละเอียดสินค้ามาพร้อม แต่อาจจะตกม้าตายกับคุณล่ำมที่มาช่วยสื่อสารให้เราได้ไม่ตรงใจเอาซะเลย การเตรียมตัวให้ล่ำมช่วยเจรจากับคู่ค้าได้สำเร็จนั้นท่านต้องอธิบายรายละเอียดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ให้ล่ำมเข้าใจอย่างถ่องแท้ เพื่อให้ล่ำมสามารถอธิบายแปลความได้เหมือนเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ตัวนั้นเองก็จะยิ่งเก้ไก้โลเตอร์มากจ้ะ รวมทั้งการวางตัวและการปฏิบัติต่อล่ำมต้องทำเสมือนเค้าเป็นพนักงานคนหนึ่งของท่าน เรียกว่าใช้ “ใจแลกใจ” กันเลยคะ นอกจากนี้ อย่างที่ท่านทราบกันดีว่าญี่ปุ่นจะค่อนข้างซีเรียสกับเรื่องเวลาเป็นอย่างมาก ท่านต้องมีสูตรลับการใช้เวลาในการเจรจาธุรกิจกับชาวญี่ปุ่นด้วย **สูตร 8:8:14** นั่นคือ **8 นาทีแรก**ให้ท่านอธิบายสรรพคุณงามความดีของสินค้าท่านให้มากที่สุด **8 นาทีต่อมา** เปิดโอกาสให้ฝ่ายญี่ปุ่นได้แสดงความสนใจ พูดเสนอความต้องการต่อบ้าง และ **14 นาทีสุดท้าย** เป็นนาทีทองที่ท่านต้องเจรจาให้ได้ใจพร้อมทำการซื้อขาย และทำการสรุปงานปิดการขายอย่างสวยงาม

ข้อสุดท้าย ท้ายสุดที่เป็นเทคนิคห้ามทำพลาดเด็ดขาด ให้ท่านคำนึงเสมอว่า ชาวญี่ปุ่นให้ความสำคัญกับความไว้วางใจก่อนการทำธุรกิจเสมอ นับว่าเป็นเรื่องใหญ่สำหรับผู้ที่ทำธุรกิจเลยก็ว่าได้ เนื่องจากในปัจจุบันนั้น มีสินค้าและทางเลือกใหม่ที่หลากหลายมากขึ้น โดยเฉพาะในการเจรจาธุรกิจใหม่เป็นครั้งแรก การสร้างความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือเป็นสิ่งที่ควรให้ความสำคัญมาก ท่านควรสร้างความน่าเชื่อถือและความไว้วางใจสำหรับลูกค้าให้ได้มากที่สุด



วันนี้เน้นทฤษฎีเล็กน้อยพอ
หอมปากหอมคอเป็นกษัย
นะคะ หากท่านใดมีโอกาส
ได้เจรจาธุรกิจกับชาวญี่ปุ่น
ลองนำเทคนิคนี้ไปปรับใช้กัน
ค่ะ หรือจะมาขอคำแนะนำ
จากผู้เชี่ยวชาญญี่ปุ่นที่
ประจำอยู่ที่กรมส่งเสริม
อุตสาหกรรมหรือที่ปรึกษา
อุตสาหกรรมก็สามารถทำได้
นะคะ และหากการเจรจา
ครั้งแรกไม่สำเร็จเหมือนที่

หวังไว้อย่าเพิ่งย่อท้อกันนะคะ แทนที่ท่านจะคาดคั้นคู่ค้าพยายามยืดเยื้อข้อเสนอจนเกินงาม ให้ท่านลองถอย
ออกมากลับไปวางแผนข้อเสนอใหม่ โดยอาศัยประสบการณ์จากครั้งแรกเพื่อจะกลับมาเจรจากันอีกครั้ง ขอให้
ทุกท่านประสบความสำเร็จในการเจรจาธุรกิจกับญี่ปุ่นค่ะ



นางสาวศิริวิดี อึ้งสกุล
นักวิชาอุตสาหกรรมชำนาญการ
กลุ่มศึกษาและพัฒนาาระบบส่งเสริมอุตสาหกรรม (โมเดล)
กองยุทธศาสตร์และแผนงาน กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ที่มา : - ประสบการณ์จากการเข้าร่วมงานเจรจาธุรกิจ CEO Business Meeting Event for Automotive Industry
2019 ณ ประเทศญี่ปุ่น
- <https://www.smrj.go.jp/english/about/>
- https://www.jetro.go.jp/thailand/e_activity/sbpromot.html