

「日本产品中国市场销售支援会」

(销售支援平台)

略称：J P C S

为了日本产品・商品在中国销售的支援会

2014年 9月20日

- I. 理念及目的
- II. 过去的问题点
- III. 为什么选择现在的中国
- IV. 支援概要
- V. 组织体制
- VI. 申请方法及开展方法概要
- VII. 支援会的实际业绩
- VIII. 其他（为什么从大连开始？今后的活动，其他）
- IX. 联系方式

I. 理念及目的

将日本优质的
「产品・商品」
的准确信息传达
给中国人，并广为
周知。

让中国人以合理的
价格购买到日本优
质的「产品・商品」。

帮助日本企业成功
的在中国市场销售
「产品・商品」

以诚信为基础，
构筑相互信赖
的关系，不断的
为社会做贡献。

II. 过去的问题

1. 日本有很多使用放心、品质优良的产品·商品，中国人对这些产品·商品未能正确认识。
2. 中国国内没有让日本企业放心的支援平台。
3. 很难找到值得信赖的合作伙伴。
4. 不能正确的把握中国市场。
5. 对进出口及通关手续不明确，白费功夫。
6. 参加短期的展览会，现场售卖。
7. 翻译人员不能正确的宣传产品的优点。
8. 展会后的咨询不能继续对应。
9. 其他（中国地域广大、销售方法或人脉也各不相同。）

Ⅲ. 为什么选择现在的中国

1. 对日本产品的品质及安全方面认可，购买的人增多。

2. 中国国内收入增加、物价上涨购买力提高

「正因为现在才选择中国市场！」

3. 网络的普及，对生活质量要求高的人增多！

4. 环境及健康意识提高，对孩子的投资热情高涨！



本支援会可以进行支援！

IV. 支援会概要（项目）

1. 宣传支援

- ①由专门的销售团队进行销售
- ②通过专门的网站进行宣传
- ③活用代理店或经销商
- ④活用合作的店铺或网店

2. 产品本地化的支援

- ①制作汉语资料或广告
- ②按照中国人的喜好提供建议
- ③建议制定符合中国实际的价格
- ④吸引购买欲望的方法的支援

3. 销售的支援

- ①活用专门的销售团队
- ②与代理店或经销商合作
- ③代理物流及各种关税手续
- ④活用各领域人脉关系

4. 对应窗口

- ①投诉或咨询的对应
- ②客户信息的管理及共享
- ③希望购买客户的窗口的对应
- ④各种商谈的对应

IV. 支援会概要（项目）

5. 展会的支援

- ①各种展会的参展手续及参展的代理
- ②翻译的对应
- ③售后及咨询的对应
- ④住宿及交通的安排等

6. 试吃会及试饮会的支援

- ①最佳场所选定的支援
- ②准备及召集人员的支援
- ③翻译的对应
- ④调查问卷的收集和翻译

7. 网络销售的支援

- ①网店的设计及开发
- ②网店合同的代理
- ③与支援会现有网络的合作
- ④费用回收的代理等

8. 其他

- ①商标登录的代理
- ②现场考察的安排及翻译
- ③各种申请手续的代理
- ④中国消费者希望购买的日本商品的调查

IV. 支援会概要（销售方法）

(1) B to B 方式的销售（配对支援）

寻找中国国内代理商，委托其在中国国内进行代理销售

(2) B to C 方式的销售（实体店铺销售配对支援）

寻找中国国内面向直接消费者销售的店铺，委托其进行销售。

(3) B to C 方式的销售（网络销售配对支援）

寻找中国国内网络销售企业，委托其进行实际的销售。

(4) 支援会销售（实体店铺及网络销售）

利用支援会成员企业运营的网店进行销售。

(5) 支援会的体验店（计划中）

利用支援会运营的「可体验的店铺」。

IV. 支援会概要（费用）

在本支援会登录产品的费用

「 1万日元 / 1个月 / 1种产品 」

※如果产品种类较多，根据希望支援的内容、销售方法等，为降低成本，费用可另行商谈。

本支援会接受的服务项目

- ①在中国市场销售的产品的资料的汉语翻译（中国人能接受的翻译）
- ②在本支援会网页介绍产品及广告宣传
- ③在代理店招募专用场地展示产品及与代理商的配对
- ④在面向一般消费者的实体店内销售
- ⑤网络销售
- ⑥产品相关的问询以及索赔等的代理
- ⑧在中国销售产品的相关的咨询
- ⑨其他

关于现场考察及展会等、「 1万日元 / 1人 / 1日 」

V. 组织体制（概略）

运营会成员

会长：白石 久充

副会长：孙 吉斌

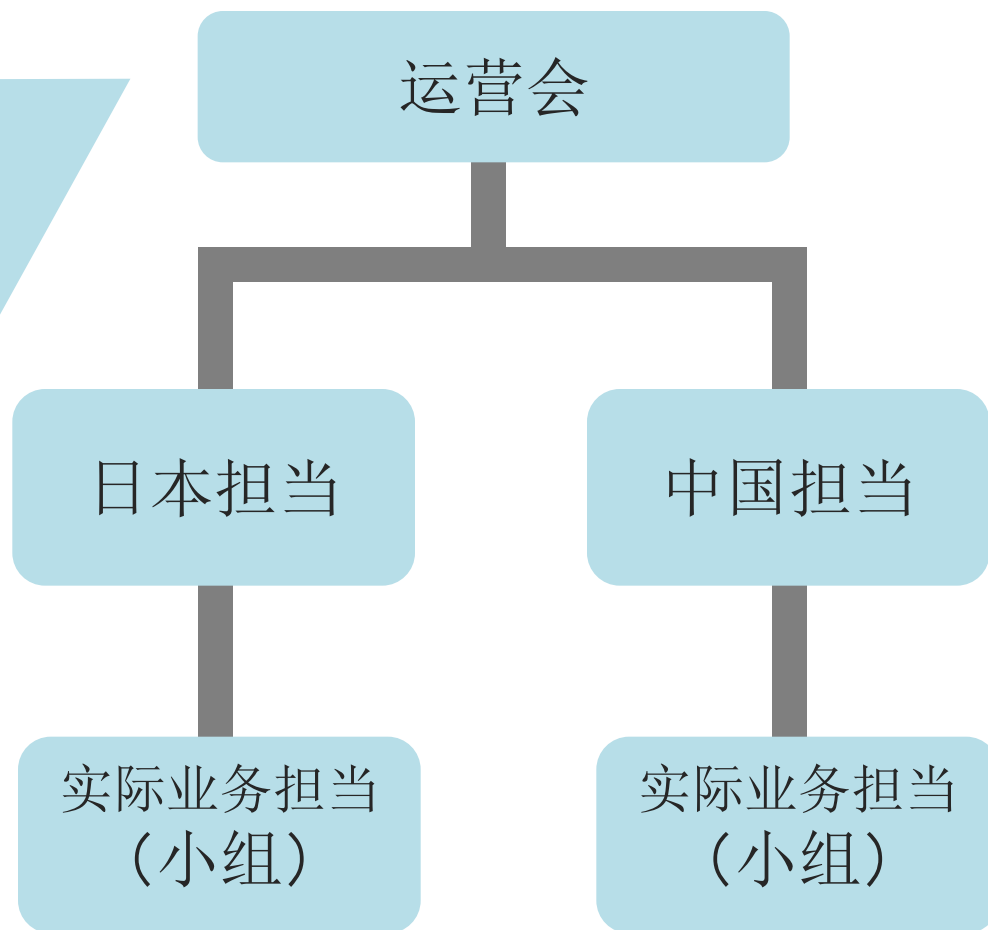
特别顾问：石原 永年

顾问：吴 刚

顾问：陈 琳

助理：李 昕

助理：马 丽娜



V. 组织体制（主要成员职责）

1. 日方联络窗口责任人

①「白石 久充」（现职：大连毅信软件有限公司）

2. 中方联络窗口负责人

①「孙 吉斌」（现职：大连明洋科技发展有限公司）

3. 翻译负责人

①「李 昕」（现职：大连毅信软件有限公司）

4. 网络销售负责人

①「陈 琳」（现职：大连毅信国际贸易有限公司）

<http://www.jksp-jp.com/>

<http://shop111761388.taobao.com/>

②「吴 刚」（现职：大连共创软件有限公司）

<http://shop110991107.taobao.com/>

5. 整体把握负责人

①「石原 永年」（现职：JPCS（支援会）的特别顾问）


V. 组织体制（联络体制一体化）

遵守联络体制一体化

- (1) 协议（申请书）签订以后，如果有中方直接问询·投诉已在本支援会登录的产品，不直接对应，务必以本支援会为中国业务的窗口进行联络回答。
- (2) 协议（申请书）签订以后，如果有中国代理商、销售店铺或网络销售方直接问询已在本支援会登录的产品，不直接对应，务必以本支援会为日方的窗口进行联络。

※防止国内价格混乱，产品信息虚假，有必要制定假货对策并对索赔进行对应。

VI. 申请方法以及展开概要

- 
- 1 咨询 联系日本窗口责任人
 - 2 资料提供 填写指定的讨论委托书中的必要事项并提出
 - 3 回答 支援会内部讨论可行性，向委托方回答
 - 4 试销售 试销售实施，结果反馈
 - 5 改良 根据试销售结果，有必要的话进行改良
 - 6 签订合同 签订关于内容、价格、支援费用等
 - 7 正式开展
 - 销售代理店的配对
 - 在支援会主要成员企业网店进行销售
 - 在与支援会合作的实体店销售

VII. 支援会的实际业绩（桑叶清汁）

（1）决定进行支援的经过概要

- ①证明在日本有功效（降低血糖值）
- ②在中国的预计销售价格合适。
- ③糖尿病，便秘，成人病患者很多（市场广阔）
- ④原材料已经被广泛知晓，但是效果好的产品不多。
- ⑤销售企业（日本企业）有诚意

根据以上原因、本支援会的健康专业小组进行了内部讨论，认为其在中国市场的销售可能性很大，于是跟日本企业合作，按照后述的概要开展业务



Ⅶ. 支援会的实际业绩（桑叶清汁）

(2) 要点概要

- ①在中国证明有效果
（由糖尿病患者试用，并测量血糖值。）
- ②符合中国人习惯的广告宣传
（由专业团队设计并制作宣传资料）
- ③对消费者的使用结果·意见进行调查，该数据应用于正式销售活动



Image 2 of 6 - 桑叶清汁新闻(大连新闻报) 3

(3) 展开方法概要

- ①利用大连市内的药店、中医药店、超市、商店等进行销售（通过人脉介绍），利用支援会主要成员运营的网店进行销售。
- ②由专业销售团队制作符合中国人习惯的广告，并在报纸、网络上广告宣传。
- ③大连以外的城市（上海）也开始销售。
- ④产品费用一次性支付。（广告宣传费用等由日方负担）

（1）决定进行支援的经过概要

①由之前有信赖关系的[四国IT农园队]启动，产品有强烈意向在中国市场销售。

②很多企业给四国有名的企业提供OEM产品，成本、设计等也可以灵活对应。

（2）要点概要

①中国人的喜好等，通过试吃会进行判断。

②一般消费者可接受的价格等，通过试吃会进行市场调查。

（3）开展方法概要

①在支援会合作的商店、一般企业、酒店进行试吃会。（问卷调查）

②在支援会合作的商店、饮食店进行试销售。

③在支援会合作的商店或饮食店、网店等进行正式销售。

Ⅶ. 支援会的实际业绩（对应产品例）

1. 食品类

- ①新泻（青岛）的柿子种子等零食
- ②北海道的调料、汤汁类，其他
- ③山口的蔬菜粉、蔬菜爆米花，其他
- ④北海道、爱媛县的咖喱，其他

3 设备及技术类

- ①北海道的机械产品（委托中国制造）
- ②东京的集装箱酒店（设计）
- ③神奈川的净水装置（磁化水），其他
- ④大阪（大连）的水栽培，其他

2. 饮料类

- ①北海道的水，其他
- ②京都的桑叶清汁，其他
- ③琦玉的SOD，其他

4. 日用品・涂料类

- ①爱知县的骆驼绒材质被子、内衣裤
- ②山口的蔬菜香皂，其他
- ③东京的包，钱包，其他
- ④东京的塑料杯子（从中国购买）
- ⑤东京的隔热材料（GAINA），其他
- ⑥北海道的保湿、除臭涂料，其他

Ⅶ. 支援会的实际业绩（与支援会合作的店铺）

● 东京味道（面包制造和销售）

由精通中国和饮食的日本女性经营，采用健康的原材料（主要来自日本），顾客95%是中国人。

● 饭 s a n（便当制造和销售）

由精通中国和饮食的日本女性经营，制造和配送日式便当。

与支援会合作的店铺 （试吃会，试销售，正式销售）

● 越洋物语及大连和升企业咨询服务公司等大连市内及开发区的商店、超市随时可合作的店铺正在扩大中。
（正在扩展到东北三省的城市）

● 2015年4月大连的地铁计划开通，在地铁出口附近，由支援会运营的「体验型店铺」正在计划中。

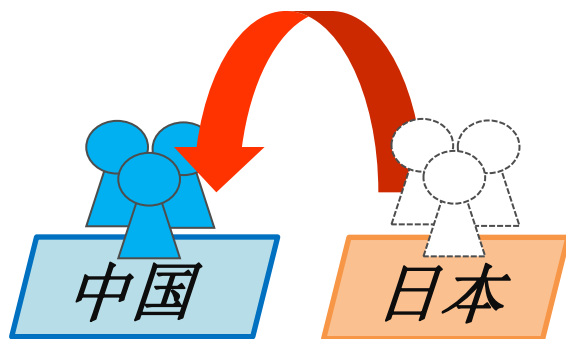
支援会主要成员企业运营的网店网址

- ① 「大连毅信国际贸易有限公司」 → <http://www.jksp-jp.com/>
<http://shop111761388.taobao.com/>
- ② 「大连共创软件有限公司」 → <http://shop110991107.taobao.com/>

VIII. 其他（为什么从「大连」开始开展业务）

中国最亲日的城市（亲日）

没有反日运动及抵制日本产品的运动，所以最适合作为日本产品在中国国内销售的第一个城市（契机），受日本文化及思维方式影响的人很多。




从日本归国的人很多（回国）

在日本企业工作，之后返回大连（中国）设立公司的人很多，另外，从日本回大连的留学生也非常多，所以能够理解日本产品的优质性，并且本身希望购买日本产品的人也不少。

作为最初的开展业务的城市最合适（平均的）

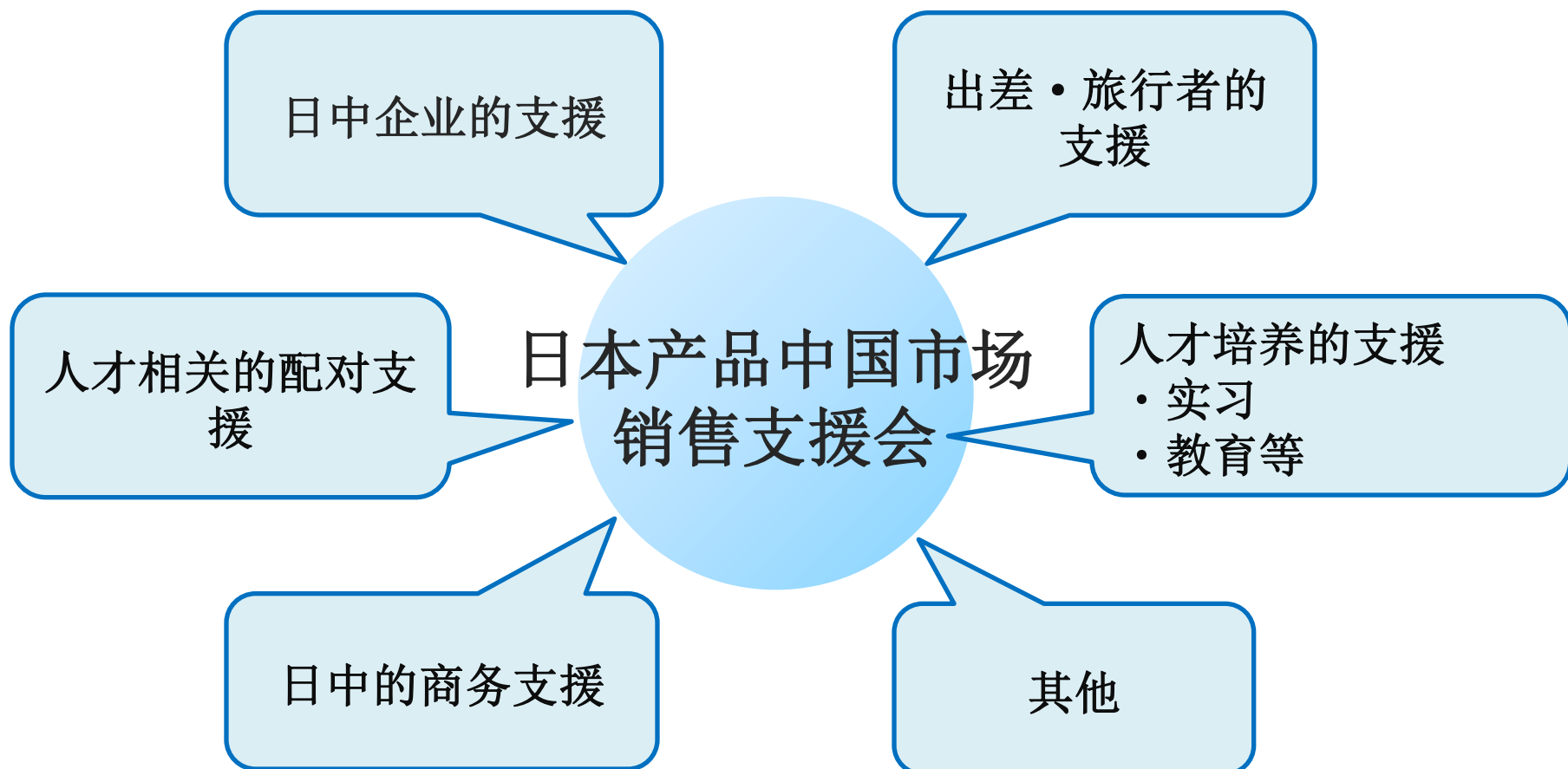
在中国，大连属于中等规模的城市，市民的收入也能达到平均水平，特别适合作为日本的中小企业进入中国的第一个城市。

VIII. 其他（食品、饮料等的推进流程例）

- 
- 1 事前讨论：日方和支援会对产品销售可行性进行讨论
 - 2 市场调查：
 - ①通过饮食店、便利店、一般企业、展会等举办试吃会或试饮会（调查问卷）
 - ②调查希望销售代理的企业的意见
 - ③调查希望网络销售的企业的意见
 - 3 试销售：
 - ①利用饮食店、便利店、超市、网店等进行试销售（调查客户的反应）
 - 4 调查结果讨论：
 - ①针对中国市场进行改良（包装，数量，销售方法，价格，其他）
 - 5 签订合同及正式销售：签订合同后，开始正式销售（顾客、销售状况与日方共享）

VIII. 其他（今后的计划）

关于本支援会的内容及主页，真正的意义是成为日本和中国的桥梁（平台），在各领域提供服务。



VIII. 其他（网址信息）

1. 日本产品中国市场销售支援会主页（现在、正在制作）

<http://www.jpccs-dl.com/>

2. 支援会主要成员企业运营的网上销售网站
（大连毅信国际贸易有限公司）

<http://www.jksp-jp.com/>

<http://shop111761388.taobao.com/>

3. 支援会主要成员企业运营的网上销售网站
（大连共创软件有限公司）

<http://shop110991107.taobao.com/>

4. 与支援会合作的网站随时扩大中

IX. 联系方式

1. 日方责任窗口

- ①姓名：「白石 久充」（现职：「大连毅信集团」代表）
- ②手机：（+86）13904110159（日语）
- ③邮箱：shiraishi@tios.co.jp（日语）
shiraishi@e-trust.com.cn（日语）
- ④兼任：
 - ①日本产品中国市场销售支援会（会长）
 - ②日本财团法人京都产业21（中国商务顾问）
 - ③日本中央图像技术研究开发协会（顾问）
 - ④日本社团法人日本嵌入式技术教育协会（顾问）
 - ⑤日本广岛文化学园大学（客座教授）
 - ⑥中国大连理工大学城市学院（特别讲座讲师）
 - ⑦中国大连外国语大学软件学院（特别讲座讲师）

2. 中方责任窗口

- ①姓名：「孙吉斌」（现职：「大连明洋科技发展有限公司」总经理）
- ②手机：（+86）15998540888（汉语）
- ③邮箱：sunji_bin@163.com（汉语）
- ④兼任：
 - ①日本产品中国市场销售支援会（副会长）