

# 开发日本外贸市场需要注意什么？如何开发日本外贸市场？

产品名称	开发日本外贸市场需要注意什么？如何开发日本外贸市场？
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

## 产品详情

日本是个特别的民族，忠诚一直渗入在他们的骨髓，在商业上也是如此。日本市场一直感觉不是很容易起步，但只要打开业务口子，一定是个市场庞大利润可观的市场。但是一般不建议那些刚起步做外贸的人员或工厂去开发日本市场，开发周期太长，如果没有足够的能力和经验，失败率会比较高，除非你们公司的产品专为日本设计。做日本业务一定要注意几个方面：日本节日与礼仪禁忌元旦：每年1月1日，是新的一年中最初的一天，也是祈求在新的一年能幸运、幸福和拟定这一年的计划的日子，这一天要到神社或附近的寺庙去做第一次的参拜；成人节：每年1月15日，是庆祝年满20岁的青年男女成人自立的节日，有各市、镇、村的行政机关举行成人仪式的典礼；建国纪念日：每年2月11日，根据日本最早的一部史书《日本书纪》中的记载，这一天是为了要追忆当初建国不易，以及培养爱国情操，于1966年追加的；宪法纪念日：每年5月3日，是为了纪念1947年5月3日的现行宪法制定之日；文化节：每年11月3日，为纪念1946年11月3日颁布日本现行宪法，并以培养尊重文化的意识而制定的节日。社交礼仪不准迟到，zuihao提前五分钟或者十分钟到达约定地点。日本人普遍对于时间非常严格，因此你迟到对日本客户来说就是已经没有机会了。他们的迟到，是连上班迟到都会提前告诉主管说明原因，并说明可能会因此迟到。但是，不管是面对日本客户还是其他的客户都是一样的，准时是对别人的重视，也是对你业务能否合作的一个基点。学会鞠躬。日本人相互见面多以鞠躬为礼。在鞠躬上面也是有时间的规定的，比较熟悉的人相互鞠躬二三秒就好，如果遇到好友，腰弯的世家你可以加长一点。在遇见社会地位比较高的人和长辈时，要等对方抬头以后你才能够抬头，有时候甚至要鞠躬几次。一般礼仪。在进入日本人的家宅里前应该先拖鞋，但若是西方式的住房就可以不必拖鞋了。称谓和问候。在称呼日本人的时候，不要直接呼叫别人的名字，可以在对方“XX先生”，在他姓氏后面加“San”字就可以了。见面鞠躬不握手，准备好交换商业名片。餐饮礼仪日本的特殊地理环境决定了他们独特的饮食习惯，“日本料理”的最大特点就是以鱼、虾、贝类等海鲜品为烹饪主料。他们的主食是大米，其他的主要粮食有小麦、大麦、小米、玉米、荞麦、糯米、大豆、小豆、甘薯等。他们逢年过生日总喜欢吃红豆饭，以示吉祥。他们很喜欢酱和酱汤，因为它含有大量的蛋白质和铁质，且容易消化，适于老弱病残者食用，同时也是日本人家中不可缺少的菜谱之一。饮食忌讳招待客人忌讳将饭盛过满过多，也不可一勺就盛好一碗；忌讳客人吃饭一碗就够，第二碗象征性也应再添点，因为只吃一碗，他们认为是象征无缘；忌讳用餐过程中整理自己的衣服或用手抚摸、整理头发，因为这是不卫生和不礼貌的举止。日本人一般不吃肥肉和猪内脏；也有人不吃羊肉和鸭子。忌把筷子直插饭中，认为这有供奉死者的含义；忌把筷子跨放在碗碟上面，认为这会令

人联想起不幸的事情;习俗禁忌日本人对装饰有狐狸、獾图案的东西甚为反感，送的礼物忌送梳子，因为梳子的发音与死相近。语言忌讳忌讳：“苦”、“死”、“4”、“42”、“13”在婚礼等喜庆场合，忌说去、归、返、离、破、薄、冷、浅、灭及重复、再次、破损、断绝等不吉和凶兆的语言。商店开业和新店落成时，忌说烟火、倒闭、崩溃、倾斜、流失、衰败及与火相联系的语言。交谈中忌谈人的生理缺陷，不说如大个、矮子、胖墩、秃顶、麻子、瞎聋、哑巴等字眼，而称残疾人为身体障碍者，称盲人为眼睛不自由者，称聋子为耳朵不自由者等。高声说话，定睛凝视他人，手插在衣袋里以及用手指指人，都会被认为是对人不恭敬。在交换名片时忌讳从屁股后兜里掏出或装入，这是对人极不尊敬的举动。忌三人并排合影，那是因为站在人间的人有受制于人之嫌。日本人大多数信奉神道和佛教，他们不喜欢紫色；最忌讳绿色；日本人忌讳荷花。在探望病人时忌用山茶花及淡黄色、白色的花，日本人不愿接受有菊花或菊花图案的东西或礼物，因为它是皇室家族的标志。日本人喜欢的图案是松、竹、梅、鸭子、乌龟等。如何开发日本市场日本商业的渠道是非常传统和固定的，这和他们历史文化有关系。一旦你与他们开始合作，长期合作年份就比较长。这一点和德国比较像。这相对一些新兴国家的买家，尽管他们的成交速度会快，但移情别恋也会快！日本商人信誉很不错，这是吸引企业愿意开发日本市场的原因。但日本买家对供应商的评估是比较严格，一开始就在观察你公司的背景，公司的规模是否与他们匹配，还有你公司的财务状况。在产品方面的要求也是一丝不苟，相关认证、检测标准不能少，juedui不允许张冠李戴，讲究包装是否符合环保要求。鉴于日本经济的低迷，导致需求增长一直很温和，部分日本买家会考虑降低一点标准，譬如能接受规模小一点的工厂，对卫生环境要求没那么苛刻。因此，对于那些不断提升产品定位和品质的公司，可以从战略上积极开发日本市场，这对企业的长期发展有很大的推动作用。掌握日本采购权的人通常年纪比较大，要依赖互联网接触他们很辛苦。因此，要开发日本市场，主要要依靠展会，zuihao直接去日本参展。另外值得注意的是，你不要过分期望在展会上他们会对你一见钟情，一旦对方对你有好感或一直保持联系，你zuihao有机会隔2-3个月去拜访一次，或者请他们到企业考察。另外，日本买手大都是男人，也大多数喜欢喝酒，别看他们西装笔挺。所以，保持经常会面、聊天能快速促进合作的机会。日本人的细致和精致，也一样渗透他们的血液。他们会用习惯性或潜意识的思维来观察你。从第一天开始与他们打交道，你就需要特别注意。开发日本市场，必须放长线钓大鱼。一旦有合作机会，或许第一单没利润可言，甚至是略微亏损，都需要勇敢拿下。因为一旦建立合作关系，未来的潜力还是非常巨大。所以，每个市场都有其利弊。除了考虑自身定位以外，企业也需要考虑不同的海外市场对企业在不同时期的发展的促进作用。