

# 交流会を成果へつなげるためのポイント

言語や価値観や環境が日本人と違う中国人とビジネスをするには、最低限の事前準備と、契約につながるまでのシナリオに基づく準備が必要です。運営者側でも万全な体制やサービスをご用意していますので、単なる交流に終わらせずに成果を得たい方はぜひご相談下さい。館

日中ビジネスで失敗したという話をよく耳にします。中国人と仕事をする上で重要なポイントがあります。「グワンシ」(関係)誰のつながりか!?また話の本質を見極めること。当然中国人の価値観やニーズ、考え方を理解することも重要です。

また交流会や商談会では、名刺をたくさん集めるよりも1件の確実な成果を得る方が重要ではないでしょうか!?そのためには「ラッキー」を待つのではなく、アピールし、開催後も問合せが得られるように誘導する必要があります。

## 事前準備

## 当日の体制

## 事後のフォロー

1. 中国語(簡体字)のページを用意する
  2. 当日配布する資料を用意する
  3. 動画を使ってイメージで伝える
- 1)自己PR (自社・サービス・商品)
  - 2)どんな人(企業)と
  - 3)何がしたいか
  - 4)相手のメリット

1. 専属通訳を付ける
2. 商談会に参加する
3. 事前に候補として選んでおいた交渉相手には確実に目的と意思を伝え、反応を聞く

1. 問合せを中国語で受け付けられる体制をつくる
2. 後から参加した中国人が調べたり、紹介したりできるネット上の媒体を用意する。

1. 中国語ページ制作 ... 中国サーバーから中国語の紹介ページにより発信
2. 当日配布資料制作・翻訳
3. 専属通訳
4. 問合せ受付代行 ... 中国語で受付、日本語でフィードバック

まずはお気軽にご相談下さい！

株式会社ドリーマン T.03(6321)9152 ap-ma@dreaman.jp