

JAPAN



Workshop FFI

Michèle Surinx – Area manager Oost-Azië – Flanders
Investment & Trade

Workshop 25 april 2017

1. Japan: demografie - economie
2. Japanse marktkenmerken en trends in de modesector
3. Japan: distributiekkanalen
4. Japan: marktstrategie mode
5. Zaken doen in Japan: do's en don'ts
6. Ondersteuning FIT: exportmeter
7. Ondersteuning FIT: subsidies
8. Ondersteuning door FIT: acties
9. Info & contact FIT

1. Japan: demografie en economie

A. Demografie

B. Economie

2. Japan: marktkenmerken en trends in de modesector

A. Trends – omvang:

- 3^e markt
- Groeiende markt maar dalende koopkracht middenklasse
- Trends: high end – mid range (Zara, H&M) - betaalbare/low cost producten (Uniqlo)
- Grootste exporteurs

B. Karakteristieken:

- Gesofisticeerd en trendy
- Open maar zeer competitief
- Kwaliteit
- Klimaat

3. Japan: distributiekkanalen

Meest voorkomende wijzen van importeren:

1. Import via een Japans bedrijf (trading house, importeur, retailer,...)
2. Eigen filiaal in Japan
3. Licensing

Retailmarkt:

Department stores – General merchandising stores –
Shopping centra – Private label speciality retailers –
Select shops – concept stores – Internet sales

3. Japan: marktstrategie

- Juiste partner zoeken: agent, distributeur,... OF rechtstreeks met retailer => trade shows in Japan en Europa
- Juiste retailer store (wie is doelpubliek, hoe positioneer ik mijn merk/product?) => eigen marktonderzoek!
- Basics:
 1. Kwaliteit – uniek collectie
 2. Differentieer van andere merken
 3. Klein lot van diverse producten die de trends zetten/van dichtbij volgen, snel op de markt brengen en leveren
 4. Kleine maten – rekening houden met seizoenen en snelle levering!
 5. Betrouwbare partner in alle aspecten (communicatie, relatie, follow up, constante kwaliteit en levering,...)

3. Japan: aandachtspunten

Labelling



IPR

3. Japan: sectorinformatie/algemene en economische marktinfo

1) EU Business in Japan (EU-Japan Centre for Industrial Cooperation) => gratis lidmaatschap:

www.eubusinessinjapan.eu

2) Jetro: gratis info:

www.jetro.go.jp/en

3) <http://www.customs.go.jp/english/index.htm>

4. Zakendoen in Japan: Do's en Don'ts

- Zakelijke gedragscode:
 - Kom op tijd
 - Hiërarchie en status, titels en aanspreking
 - Visitekaartjes
 - Persoonlijke relaties
 - Rituelen, geschenken
- Taal

5. Ondersteuning FIT: Exportmeter

Mini audit

- Is mijn bedrijf klaar voor internationaal ondernemen?
- Welke zijn de zwakke plekken in mijn bedrijf die exporttoename in de weg kunnen staan?
- Hoe kan ik meer en beter exporteren?



4. Ondersteuning FIT: Exportmeter

- Startende exporteurs
- Bedrijven op een sleutelmoment :
 - nieuw product,
 - overname,
 - andere oriëntatie, ...

4. Ondersteuning FIT: Exportmeter

2 gesprekken:

1. Afname vragenlijst

– 90-tal vragen

– 8 beleidsdomeinen

2. Toelichting resultaten + opstellen actieplan



6. Ondersteuning FIT: Subsidies

- Waarvoor?
- Aanvraag indienen
- Deadline

Meer info:

www.flandersinvestmentandtrade.com



7. Ondersteuning door FIT: acties

- www.flandersinvestmentandtrade/export/acties-events

8. Info & Contact

- www.flandersinvestmentandtrade.be
- Provinciaal kantoor: Hasselt, Leuven, Antwerpen, Gent, Brugge
- Michèle Surinx: michele.surinx@fitagency.be
Area manager Oost-Azië

Good luck!