



中国企業との交渉や業務連絡をサポート

商談コーディネーター

中国企業との取引で発生する商習慣の違いや文化摩擦を解決するために商談の支援を行うサービスです。たんなる仲介の通訳ではありません。

こんな**企業様**はぜひ利用を
ご検討ください!!



中国企業と取引を始めたが、意思の疎通がうまくいかない。



通訳を介しても、表面上での話で終始してしまい、肝心のことが決まらない。



微妙なニュアンスが伝わらず、イライラ
しっぱなし...



取引上でトラブルが発生し、責任の所在がわからず交渉がうまくいかない。

当社スタッフが貴社と中国企業の間でやり取りを
仲介し商談をコーディネート！

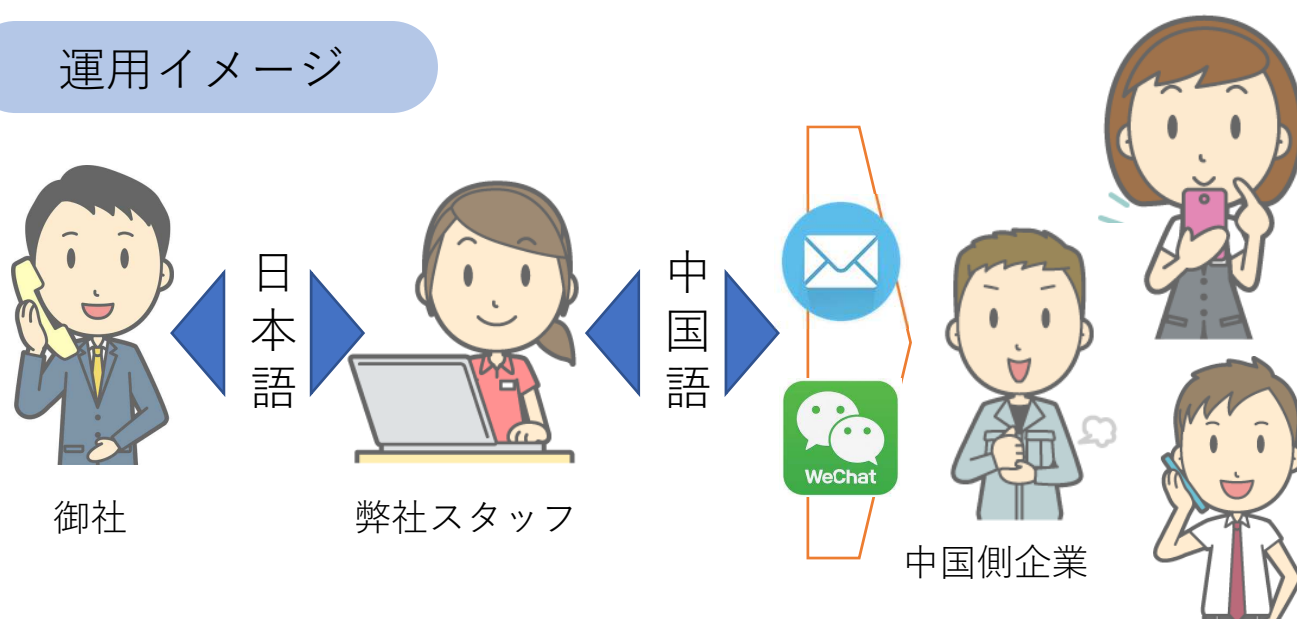
納期調整、仕様変更、価格調整
などなど

SNS等を活用し、貴社の立場を有利に展開させます。
担当するのは弊社のネイティブスタッフです。

料金：50,000円／月～
(消費税別)



運用イメージ



商談コーディネーター活用事例

□埼玉県 電子部品メーカー

同社は広東省と山東省の中国企業に電子部品を輸出しているが、その仕様や決済の遅れについて、商談が難航し、意思の疎通が図れないでいた。そこで、当社に商談コーディネータを依頼した。

SNSのWeChatを活用して言い分を調整、その後は双方の言い分が明確になり、スムーズに商取引が進んでいる。

決済が遅れている場合は商談コーディネータが原因を明らかにし、双方の意向を調整して解決している。

□埼玉県 精密金型メーカー

同社は日系自動車メーカーの外注先である中国企業に金型を納品している。場所は湖北省武漢市。しかし、現場担当者の王氏、その上司の張氏とのコミュニケーションがうまく進まない。王氏は日本への留学経験があるが日本語は中途半端だった。そのため、値段交渉、期間、決済と、ことごとく話が食い違うなどの問題が発生していた。当社が商談コーディネータとして間に入り両者間の調整をしたところ、お互いの言い分が明確になり、商談がスムーズに進むようになった。

□広島県 食品メーカー

同社は洋菓子のメーカーで、中国での販路開拓を望んでいた。当社に依頼し、まず現地の有力な食品バイヤーを選定、そして当社スタッフと食品バイヤーを訪問して商談、取引条件をまとめた。その後は当社スタッフが商談コーディネータとして、双方の要求を調整しながら日本からの輸出量を拡大させている。その他、様々な商材や製品の販路開拓における商談コーディネータに対応している。

□東京都 水道設備業者

同社は台湾企業から水道管ライニング工事を依頼された。しかしビジネスに対する考え方が異なっており、初期の費用配分でトラブルが発生、当社の商談コーディネータは日本側の立場になって、LINEを使用して台湾企業の社長の説得し、日本側の方針を伝えることができた。