

## การจับคู่เจรจาธุรกิจ Business Matching ชิงความเป็นเลิศ

โดย มานิต จตุจริยพงศ์

ผู้เชี่ยวชาญ สำนักสนับสนุนด้านการเงิน

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สสว.

สำหรับท่านที่ทำธุรกิจมานานพอสมควรแล้ว สามารถบริหารจัดการได้อย่างเป็นระบบ ผลิตได้ตามมาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับของลูกค้า แต่ขายสินค้าอยู่ภายในประเทศเท่านั้น ท่านเคยพิจารณาหรือไม่ว่า **กิจการที่มีศักยภาพของท่านพร้อมที่จะขยายตลาดไปต่างประเทศหรือยัง?** ถ้าคำตอบที่ได้คือ **พร้อม** ท่านจะวางกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างไร ที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในต่างประเทศ

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สสว. เป็นหน่วยงานหลักทำหน้าที่ส่งเสริมให้ SMEs มีศักยภาพในการแข่งขัน เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ และผลักดันให้ SMEs มีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ได้ตระหนักถึงปัญหาและอุปสรรคในการเปิดตลาดต่างประเทศของผู้ประกอบการไทยเป็นอย่างยิ่ง โดยเฉพาะในช่วงระยะเวลาที่เหลือเพียงไม่นานที่จะเปิดเสรีทางการค้าในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC ดังนั้นในการส่งเสริมและสนับสนุน SMEs ที่ผ่านมา หลายต่อหลายงานหรือกิจกรรมการส่งเสริมการตลาดของ สสว. ได้จัดให้มีการจับคู่เจรจาธุรกิจทั้งภายในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดการขายขึ้นในทันทีในแต่ละงาน และมีการสร้างสัมพันธ์ทางธุรกิจจนกระทั่งมีการซื้อขายกันจนเรียกได้ว่าเป็นคู่ค้าอย่างถาวร

แต่ก็มีผู้ประกอบการบางท่านที่เรียกได้ว่ายังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร หรือเรียกว่า มันไม่โดน เลยไม่ได้แต่งงานกันซะที ทั้งๆที่สินค้าก็ได้มาตรฐาน สามารถขายในประเทศได้ เช่นนี้แล้วมาลองพิจารณาว่าอาจจะเกิดจากการไม่ได้เตรียมตัวให้พร้อมในการจับคู่เจรจาธุรกิจหรือไม่ อย่างไร

เมื่อท่านได้มีโอกาสในการจับคู่เจรจาธุรกิจไม่ว่าจะเป็นภายในประเทศหรือต่างประเทศ ท่านย่อมมั่นใจอยู่แล้วว่าสินค้าของท่านน่าจะเป็นที่สนใจและขายได้ แต่การรู้เขา-รู้เราก็เป็นสิ่งสำคัญในการช่วงชิงตลาดเช่นกัน ท่านควรจะต้องศึกษาถึงวัฒนธรรม Culture ของคู่ธุรกิจที่จะเป็นคู่ค้าในอนาคต โดยเริ่มตั้งแต่การทักทาย มารยาทและการให้ความสำคัญในการแลกเปลี่ยนบัตร(เรื่องนี้ญี่ปุ่นให้ความสำคัญเป็นอันดับแรก แต่จริงๆแล้วนักธุรกิจชาติไหนๆก็ให้ความสำคัญทั้งนั้น) สีที่ชอบและไม่ชอบหรือไม่ควร การเตรียมเอกสาร เช่น โบรชัวร์ โปสเตอร์ หนังสือแนะนำบริษัท และข้อมูลสินค้า ใบเสนอราคา ซึ่งควรจะเป็นภาษาอังกฤษเป็นหลัก และถ้าเป็นไปได้ก็ควรแปลเป็นภาษาของประเทศนั้นๆ รวมทั้งการแสดงถึงการเตรียมตัวเป็นอย่างดี เช่น การนำเสนอ(Presentation) ข้อมูลบริษัท ข้อมูลสินค้า การเสนอราคา ซึ่งควรมี Power Point, VDO Presentation เป็นต้น นอกจากนี้อาจจะมีของที่ระลึกเตรียมไว้ให้ เพื่อให้คู่ค้าประทับใจและเป็นตัวแทนของท่านด้วย

แล้วในวันที่จะมีการเจรจาธุรกิจท่านควรเตรียมตัวในการสร้างความเชื่อมั่นให้เกิดขึ้นกับคู่เจรจาของท่าน เริ่มตั้งแต่เสื้อผ้า-หน้า-ผม ต้องเป๊ะ เป็นการสร้างบุคลิกที่เชื่อถือ เช่น ญี่ปุ่น เกาหลี ผู้ชายจะต้องใส่สูท ผูกเนคไท ผู้หญิงจะต้องมีมาดนักธุรกิจ เช่น ควรใส่สูทที่ดูทะมัดทะแมง มั่นใจ และจะต้องตรงต่อเวลา ซึ่งสิ่งเหล่านี้เรียกว่า First Impression หรือ ความประทับใจแรกพบ

และเมื่อท่านได้พบกับคู่เจรจา ท่านควรจะเป็นฝ่ายเริ่มต้นทักทาย ยื่นนามบัตร และแนะนำตัวก่อน และเมื่ออีกฝ่ายรับนามบัตรและยื่นนามบัตรมาให้ท่าน ท่านต้องรับด้วยสองมือ อ่านอย่างตั้งใจ และจะยิ่งสร้างความ

ประทับใจยิ่งขึ้นด้วยการอ่านออกเสียงให้อีกฝ่ายได้ยินด้วยก็จะเป็นการดียิ่งขึ้น ต่อจากนี้ก็จะขึ้นอยู่กับว่าท่านจะมีศิลปะการเจรจาที่ดีเพียงใด ซึ่งอาจจะต้องศึกษามาก่อนว่า นักธุรกิจของประเทศนั้นๆมีแนวคิดและบุคลิกภาพอย่างไร เช่น เกาหลีไม่นิยมในการเจรจาธุรกิจทันทีที่พบครั้งแรก แต่ชอบที่จะพูดคุยในเรื่องทั่วไป เรื่องรสนิยม หรือเรื่องของไทย ของเกาหลี แต่นักธุรกิจประเทศอื่นอาจจะชอบที่จะสนใจในเรื่องข้อมูลทางการค้า และสร้างความสัมพันธ์อันดีอย่างต่อเนื่องต่อไป

เนื้อหาในการเจรจาอาจจะเป็นการหาโอกาสทางการค้าร่วมกัน ซึ่งอาจจะพูดถึงการปรับปรุงตัวสินค้า การบรรจุหีบห่อ พฤติกรรมผู้บริโภค ซึ่งเป็นเสมือนหุ้นส่วนธุรกิจซึ่งกันและกัน หลังจากการเจรจาเสร็จสิ้น ท่านควรมีการสานสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง เช่น นัดกันไปทานข้าว ไปเยี่ยมชมกิจการของคู่ค้าถ้าเขายินดี เป็นต้น

หลังจากการเจรจาธุรกิจในครั้งนี้ประสบผลสำเร็จด้วยดีแล้ว การที่จะรักษาลูกค้าไว้ให้ได้นั้น ท่านจะต้องสานสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง โดยจะต้องมีการติดตามประเมินผล ปรับปรุงสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าหรือของผู้บริโภคในประเทศนั้น และหากมีโอกาสก็น่าจะเชิญคู่ค้ามาเยี่ยมชมกิจการของท่าน เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อถือเพิ่มขึ้น ซึ่งท่านอาจจะได้คำสั่งซื้อเพิ่มขึ้น หรือผู้ซื้อรายใหม่จากการแนะนำของลูกค้าของท่านก็ได้

การจับคู่เจรจาธุรกิจไม่ได้จัดขึ้นบ่อยนัก เนื่องจากจะต้องมีการจัดงานแสดงสินค้า การจัด Road Show ซึ่งจะต้องเกิดจากการรวมตัวของผู้ประกอบการที่มากพอ และเป็นที่สนใจของนักธุรกิจต่างประเทศ ในส่วนของผู้ประกอบการไทยเองก็ต้องมีค่าใช้จ่ายต่างๆพอสมควร ดังนั้น ท่านควรเตรียมการให้พร้อม และใช้โอกาสการเจรจาจับคู่ธุรกิจให้เป็นโอกาสทองในการขยายธุรกิจให้ได้ และเราเชื่อมั่นว่า การเริ่มต้นที่ดีจะนำไปสู่ความสำเร็จได้ และเมื่อเริ่มต้นในครั้งแรกได้แล้ว ในครั้งต่อไปก็ไม่ใช่จะเป็นการยาก แล้วท่านจะเป็นเลิศทางธุรกิจแน่นอน