

日本 bitstrong 正在寻找的合作厂家 及期待的合作方式

我们期望的是有标准产品（我们不定制）的厂家，并打算对日本市场用力，愿意支持我们以便让我们在他们的产品上发力的厂家。

我们能提供的是：**1. 在日本的线上平台，我们有自己的电商平台，目前有很多在售产品**

2. 在日本有线下渠道可以推广您的产品

3. 在日本帮厂家做好库存/渠道管理，并做好售前售后服务

我们网站如右可以参考：<http://www.bitstrong.co.jp/>

电子/电器/仪表/金属塑料器件/支架类产品，我们期望是在其细分市场里有特点且性价比比较好的厂家，没有特点/没有竞争力的产品请不用介绍，非自己公司制造/生产的公司也不用联系。同时，我们在努力和厂家一起在该细分领域做一个相对完整的产品链。我们期望的是质量可控/有保证，电商等卖的多也不会平台上常被吐槽。同时期望厂家的窗口负责人是在业界从业时间长的资深人士。行业经验不丰富/不能精心/耐心对话，不细腻对应/服务心态不好的负责人和我们的交流可能不会顺畅，如果遇到这种情况将逐步中止交往。

每一批进货，都期望能是一个日后能一直进货的好厂家（否则日后还需要再找）。关于每一次进货的数量，合理角度

1 对厂家来说，单一品种/量大，生产角度上最合理。

2 可是从销售角度，市场需求是多样/多品种。每次订货都是补足可能会断货的品种，每次会定多个品种，每个品种量都大的可能性不大。况且有的时候会是应急补特种品种，这个从商业意义上经常是一种服务。

因此我们期望的合作厂家是，在“吻合日本市场的定型产品/零售市场为主，接单/OEM/ODM定制为辅”的销售模式下，理解“零售需要多品种备货”模式，能“品种多/每个品种量少/不同产品加起来就可以达到一定量也没关系”，有愿意一起培育日本市场的厂家。“守株待兔”单纯期待大单的公司那照常去各自努力即可。

对于在日本销售需要日本官方认证（比如PSE/技適マーク等）的产品，我们期望厂家能有合适的日本资质。如果已经有日本顾客用自己的产品申请了日本资质的请告知。

日本 bitstrong 也正在寻找国内的物流公司 或个人(特别是想创业的人)合作

在日本扩大销售需要在日本有库存，并需要做好配送/演示/试用/售前售后服务。我们公司在日本有坚实的业务平台。我们和有意愿针对日本市场用力的厂家和面向日本的物流公司可以很好的资源互补。

厂家，我们在日本帮其做好库存/渠道管理，并做好售前售后服务。

针对面向日本的物流公司，我们在日本可以做好配送，仓储，分发之外，还可以提供比如换货等许多附加价值服务。

和厂家和物流公司合作，共同努力也可以做到“在日本的不同渠道，其库存也能统一调配，相互应急借用/尽快补上”。

为此，物流/仓库我们可以统一安排

（当然只针对愿意这样做的渠道就可以。不愿意这样做的渠道照常独自做即可）

不同渠道，我们也能代替厂家在日本做好售后售前服务。

我们还可以帮厂家开拓新的销售渠道（包括参加日本的展会等）

我们努力这样做的原因是

一般的进货/物流/库存，我们选择也多。目前我们更重视战略性合作。

我们经销的产品品种越来越多，需要减少库存压力和进货/库存判断失误的风险。

期望进货/库存的业务判断能更简单一些，不用老板等高管判断/员工之间的实务性工作就可以顺利推进。