

ПРОШЕДШИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Выпускники наших бизнес курсов узнали, как покорить рынок Японии.

19 июня члены G-club* Японского центра познакомились с деятельностью и философией компании MUJI** (Япония).

Компания основана в 1979 году и занимается производством одежды, домашней утвари и продуктов питания. Отличительные особенности товаров MUJI:

- 1) Высокое качество сырья
- 2) Минимализм
- 3) Доступная цена
- 4) Простота упаковки

Уделяя особое внимание качеству сырья, MUJI оценило качество кыргызского войлока и с 2011 года реализует в Кыргызстане проект совместно с JICA и Ассоциацией «Одно село-один продукт». В рамках проекта, начато производство нескольких видов изделий из войлока, которые уже представлены на прилавках MUJI в Японии и других странах мира. В перспективах у компании поиск новых видов товаров и налаживание полного цикла производства в КР.



Представители MUJI дали несколько советов предпринимателям по выходу на рынки Японии:

- 1) Завоевать рынок Японии можно оригинальностью дизайна и материала
- 2) Следуя правилу «Справедливая торговля»: через качество по приемлемой цене, вы обеспечиваете себе постоянную клиентуру.
- 3) Изучайте know-how Ваших партнеров- это поможет обрести опыт и укрепить партнерство
- 4) Будьте клиентоориентированными, учитывая все звенья производства и поставки товаров.



*G-club – клуб выпускников «Практического курса по управлению бизнесом» (мини MBA курс)

**Товары MUJI отличаются отсутствием брендированности. Компания не тратит бюджет на рекламу и классический маркетинг. Популярность MUJI приносит «сарафанное радио».

О. Сагдеева

«Служба доставки» по-японски

27 июня мы провели очередную встречу разговорного клуба «Давайте говорить по-японски» на тему: «Почта и служба доставки».

Вместе с участниками и гостями из Японии мы обсуждали систему работы почты и перечень предоставляемых ими услуг. По словам наших участников, в настоящее время практически никто не пользуется услугами почты, за исключением оплаты коммунальных услуг. Но, среди участников были ребята, которые иногда отправляют письма или же бандероли через почту. Хотя, были и такие времена, когда не было интернета и все мы писали письма от руки, отправляя их друзьям через почту. А вот японцы очень часто пользуются услугами нашей почты и очень довольны. Если только не учитывать тот факт, что не всегда посылки доходят до адресата.

Объявление:

Уважаемые друзья, благодарим Вас за активное участие во встречах разговорного клуба. Мы возобновим работу клуба с сентября месяца.

До новых встреч!



А. Ашимбекова

БУДУЩИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Специальные предложения для слушателей бизнес курсов

22 июля состоится церемония окончания 13 раунда «Практический курс по управлению бизнесом» (Мини MBA), сертификаты получат около 55 выпускников.

На этот раз, финальные работы слушателей курса – бизнес планы, которые каждый из слушателей готовил на протяжении 3-х месяцев в сотрудничестве с бизнес-консультантами, будут представлены на суд влиятельных судей – представителей финансовых институтов. Это большая ответственность, но и огромная мотивация для слушателей курса. Мы желаем выпускникам 13 раунда успехов и надеемся, что их бизнес планы получат дорогу в жизнь при содействии финансовых институтов.

Японский центр, старается совершенствовать свои программы и предлагать новые продукты:

- Набор на 14-й Мини MBA курс состоится в августе 2013 года. Его слушателям будут представлены новые ценностные предложения и возможности в рамках курса.
- А в сентябре будет объявлен набор на новый пилотный курс для Управленцев высшего звена.

Следите за нашими объявлениями.

О. Сагдеева

Семинар «Стратегическое лидерство»

Время и дата:

8-9 июля 2013 / 18:00-21:00

Содержание семинара: новейшая информация о японском стиле HR, функции лидера в цикле управления, диагностика организации и HR, виды лидерства, характеристики влиятельного лидера, кейсы и мн. другое.

Лектор: г-н Такао Хаяцци

Сертифицированный эксперт по консультированию МСП, подготовив более 100 специалистов по диагностике МСП. Провел диагностирование более 200 МСП в таких странах, как Япония, Таиланд, Индонезия, Китай, Россия и др.

Оплата - 2000 сом

Для выпускников мини-MBA курсов Японского центра - 1700 сом

Регистрация по тел: 906-580, e-mail: krjc_bc@krjc.kg

О. Сагдеева

Звездный фестиваль Танабата

Приглашаем на праздник Танабата в традициях Страны восходящего солнца.

Танабата - это праздник исполнения желаний, один из самых любимых праздников японцев, привлекающий своей романтичностью и многовековой историей. Вы узнаете прекрасную легенду любви звездных Ткачихи и Пастуха; что такое «танзакэ» и зачем их подвешивают на ветках бамбука; насладитесь просмотром мультфильма об удивительной дружбе мальчика и чудовища (фильм на японском языке с русскими субтитрами).

Ждем Вас в Японском центре 6 июля с 13:00 до 16:00.

Вход свободный.

Подробности на www.krjc.kg

К. Джорупбекова

НОВОСТИ БИБЛИОТЕКИ

В данном разделе читатели нашей библиотеки делятся впечатлениями от прочитанных книг. Приглашаем и Вас рассказать о любимых произведениях.

Раушан Саркеева о книге Дэвида Гейджа «Партнерское соглашение»:

«Оригинальное название книги – The Partnership Charter: How to Start Out Right with Your New Business Partnership (Or Fix the One You're In) – наилучшим образом определяет основную цель ее прочтения. Книга стала настоящей находкой для меня – управляющего компанией, которую основали несколько партнеров.

Книга очень актуальна для наших бизнесменов, ведь многие из них заблуждаются, считая, что небольшой компании совсем не обязательно составлять детальное соглашение между партнерами, полагая, что это просто формальность...

Книга основывается на том, что партнерское соглашение нужно не юристам, а в первую очередь самим партнерам... Дэвид Гейдж подробно объясняет, как подходить к выбору партнеров, как выстроить отношения между партнерами, как оценить вклад каждого партнера, учесть личные ценности и интересы, организовать управление бизнесом.

У автора книги богатый опыт разрешения конфликтов между деловыми партнерами... Гейдж включил в книгу разнообразные примеры и кейсы для детальной проработки партнерского соглашения.

Книга будет полезна как начинающим, так и опытным предпринимателям и управленцам высшего звена.»

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ О ЯПОНИИ

по результатам встреч клуба «Давайте говорить по-японски»

- Japan Post Holdings Co., Ltd. – является одной из крупнейших компаний, специализирующихся на оказании почтовых, банковских и страховых услуг через сети почтовых отделений связи в Японии.

- В Японии есть и государственные и частные почты. Частная компания под названием «Kuroi neko» (в переводе «черная кошка»), также очень популярна в Японии.

- Через почту можно заказывать свежие овощи или же замороженные морепродукты к себе домой, а также опрашивать цветы на торжества.

- В Японии почтой также можно отправлять деньги, для этого есть специальные конверты с пометкой. В случае потери денег, компания несет ответственность и возмещает полную сумму.

- В период «Эдо» уже существовала система так называемой услуги почты «Экиден», когда несколько лошадей запрягались в одну упряжку для доставки важного сообщения или же посылки из одного города в другой. При этом существовало одно правило- запрещалось отправлять посылкой спиртные напитки.

- В современной Японии почтой отправляют друг другу письма, в особенности на Новый Год. Причем, это уже стало хорошей традицией. Однако, сотрудники почты в канун Нового Года не справляются с большим объемом работы и нанимают в помощь студентов.

Ашимбекова А.

Уважаемые друзья,

Благодарим Вас за интерес к Вестнику Японского центра и за Ваши рекомендации по улучшению его содержания.

Теперь наш Вестник будет выходить 1 раз в три месяца. Следующий выпуск выйдет в начале октября.

Вестник будет рассылаться только в электронном формате, а также размещаться на www.krjc.kg и www.facebook.com/KRJC.KG. Желющие подписаться на электронную версию вестника, пожалуйста, пишите на krjc@krjc.kg

Мы постараемся, чтобы содержание нашего нового Вестника отвечало Вашим интересам и ожиданиям.

О. Сагдеева