



også resulteret i nye nordiske samarbejder. Vi bruger derfor den første dag på at sammentømre gruppen og lære hinanden og hinandens projekter at kende.

- 9/11: **Seminar**: Få et overblik over det japanske musikmarked og indsigt i, hvordan du optimalt markedsfører musik mod det japanske marked. Fem oplægsholdere vil give dig en grundig indføring med masser af data og konkrete tips. Talere og de præcise emner annonceres senere. Tidligere har seminaret berørt emner som: "International artists working with an indie label in Japan", "Sync in Japan" og "Publishing in Japan" med oplægsholdere fra fx Universal Music Japan, RIAJ og Sony Music Publishing.
- 9/11: **Reception**: Formalia spiller som bekendt en stor rolle i det japanske samfund. Ambassaderne er således vigtige brobyggere mellem den japanske og de nordiske industrier. NOMEX afholder derfor en reception i samarbejde med de nordiske ambassader i Japan, hvortil nøglespillere fra den japanske musikindustri inviteres.
- 10/11: **Handelsdag**, som afvikles over 4 timer med 1-til-1 møder mellem de nordiske og japanske selskaber, hvor du kan promovere din musik over for potentielle samarbejdspartnere. Der udsendes forud for handelsdagen en invitation til den japanske industri med biografier på de nordiske selskaber og de kunstnere, som I vil præsentere for det japanske marked. Materialet er oversat til japansk og nærstuderes af de japanske branchefolk, som er grundige i deres research. Hvert år deltager mere end 50 japanske professionelle fra essentielle labels, distributionsselskaber, forlag og medier i handelsdagen, der afholdes i hjertet af Shibuya-distriktet, som er et centrum for den japanske musikindustri. De nordiske repræsentanter får hvert deres bord, hvor man kan udstille produkter (à la en old-school messestand). Der vil være translatører tilstede.
- 10/11: **Showcase**: Loud & Metal Mania med Creativeman - læs mere [her](#).

## Sådan søger du og dine støttemuligheder (deadline: 25. juni)

Branchefolk: Du kan søge om deltagelse ved at indsende en ansøgning om "[eksportstøtte til branchefolk](#)" via det vanlige ansøgningsskema. I feltet "projektbeskrivelse" skriver du "Ansøgning om deltagelse i Nordisk Handelsmission til Tokyo" og uddyber dine eventuelle tidligere erfaringer med eller kommende planer på markedet. Der ydes en støtte på op til 7.500 kr., dog maksimalt 50% af omkostningerne. Der er et begrænset antal pladser og

From mxd.dk: [Handelsmission Tokyo 2017] Tilmeldingen for danske branchefolk er nu åben

MXD prioriterer imellem ansøgningerne.



Fra Handelsmissionen i 2015. I forgrunden: Managing Director Yoko Hatano for Five Crosscultural Media overrækker sit visitkort til en høfligt bukkende Jacob Stærmose fra Crunchy Frog. I baggrunden: Ved næste bord ses Morten Winther fra Copenhagen Records over for general manager Aya Ohi fra JVC Victor Entertainment Corporation. Foto: Petri Artturi Asikainen