

我的路，我自己走！

廣州三板斧積極轉型

圖、文◎王輝

廣州專業自行車修補廠三板斧總經理陳少華於95年開始在廣州凱迪做儲運工作，工作間發現自行車愛好者很難有個性化配置，在當時很多廠商認為這種需求量小而不重視這個市場，但陳總經理認為這是一個擴大影響、提升品牌的捷徑，並於1998年建立三板斧自行車商行，專門服務自行車個性化商品愛好者。

拓建通路主打自有品牌 Motachie

目前三板斧在天津、武漢、柳州、南寧、成都等地建立分店，同時還和各地的其他車店建立合作或以代理的方式經營，慢慢將這些個性化需求整合起來，成批量採購，這樣一方面可以採購到各店所需要的部件，另一方面可以根據車店的需求數量批貨，最大限度的減少車店的庫存，為各車店降低風險和資金壓力。陳總經理表示，現在的修補市場比較難做，由於各種品牌的代理比較混亂，形成惡性競爭，經營沒有差異化，同時更大的問題的是廠商供貨持續性不好，可能將一個品牌推到一定程度的時候，廠家停止供貨或因不重視延期交貨會給企業帶來很大的困擾，在經營上沒有安全感，因此只有創造自己的品牌才可以將企業做大做強。

陳總經理說，經過幾年的努力三板斧已經在中國建立起了以點帶面覆蓋大陸的銷售網絡，為往後的發展打下了堅實的基



▲時時關注世界自行車流行趨勢的陳少華總經理。

礎。目前三板斧開始整車，同時也自行開發生產一些部件，打自己的品牌「MOTACHIE」，公司的廠房已在運作中。陳總經理具有良好的品牌行銷認知，認為發展品牌是十分重要的，是讓公司未來發展壯大的唯一出路。陳總經理並表示，建立品牌是非常困難的，特別是像三板斧這樣的企業，實力有限，一定會有一段艱苦而漫長的路要走，但仍舊要堅持走下去。陳總經理很重視思想意識和資訊與世界的接軌，時時翻閱國外雜誌，讓自己了解世界自行車業的最新動態和走向。

雖然從修補轉向整車，還有許多問題需要克服，但陳經理十分樂觀的表示，只要堅持不懈，很多事情都可以變為現實，相信經過公司團隊的共同努力，一定可以走出一條屬於自己的路，正如「MOTACHIE」自行車的廣告：「我的路，我自己走！」