

創新服務

昇陽台南展示中心開幕

圖、文◎洪駿達



▲昇陽總經理施志陽（最前中）對於台灣與大陸內銷市場的實戰經驗豐富。



▲展示中心擁有台南唯一的測量台，為消費者打造絕無僅有的車款。

致力於代理數十種自行車及零配件品牌已有十多個年頭的昇陽企業，過去的經營方針著重在內、外銷業務，提供下游店家更多元的車款與零配件，並不直接與消費者接觸；直到9月16日昇陽台南展示中心的開幕，才正式開啓了消費者一條嶄新的接觸管道。

位於台南市的昇陽台南展示中心，一塵不染的落地玻璃窗明几淨，從騎樓走



▲琳瑯滿目的產品，吸引顧客行足細賞。



過就能清楚看見店內整齊劃一的陳設：打通兩戶店面更顯得空間寬敞，讓人忍不住登門一窺究竟。9月16日開幕當天，便吸引眾多車界同好前來一開眼界。店內擺出了品牌多達十數種的車款與配備，包括 FSA、Vision、Lightweight、KUOTA、ORBEA、ARGON 18、birdy、REACH、carry me、Crank Brothers、Selle San marco、720 armour、Pearl Izumi、Selle Success、S-SUN 等品牌，不論是最新發表的車款、樣式眾多的周邊配件，都令人佇足良久、愛不釋手。店內也擺設了兩架全台南唯一的測量台，依照消費者不同的身型、尺寸量身訂做，營造獨一無二的專屬尊貴與舒適感。除了一樓展示的頂級車款與裝備，二樓則陳設了較平價的品牌，供普羅大眾依自己所需做挑選。

而談到為何從品牌代理銷售，跨足到店面經營的領域，昇陽企業總經理施志陽表示，這是因為在他心中，有一股存在已久的使命感驅動著他！施總經理語重心長地說，目前的自行車產業，存在著一種積非成是的經營迷思：面對其他店家的競

爭，總以為削價割喉、降格以求，就是招攬生意的最佳妙方；結果就像花式飛行的飛機一般，急轉直下之後卻再起不能，最後總是落得入不敷出、兩敗俱傷。而昇陽台南展示中心的出現，就是要扭轉這一項陋習，開創自行車銷售的藍海。

施總經理提到，昇陽台南展示中心絕對不打價格戰，而是從整體服務的提升著手，打從顧客一進門，就能得到最專業的商品諮詢、最親切的服務態度、最愉悅的購物環境，以及最完善的售後服務，讓消費者有賓至如歸的感受。「同樣一杯咖啡，路邊攤賣 20 元，換到高級的 coffee shop 就能賣出上百元，因為消費者不只是喝咖啡解渴，更是享受咖啡背後一連串的服務和品質。」同樣的道理，過去將自行車視為單純的買賣已經行不通了，必須提升為高檔的服務業，才能滿足消費者的真正需求。施總經理期望昇陽台南展示中心的開幕，能為台南消費者帶來全新的自行車視野，也作為自行車產業經營的一道標竿，帶領自行車業迎向更優質美好的新境界。

