

瑞典自行車市場概況

2006年銷售量預估值為460,000輛，較前一年小幅增加；在價格方面，2005與2006年類似，較廉價的自行車售價都跟前一年一樣便宜；市場以通勤車、運動／混血車、舒適車與競賽用車較受歡迎。預估自行車專賣店的銷售量市佔率為45%，較前一年減少5%。其餘的銷售通路則以量販大賣場、加油站等地成箱出售，或者被當作購買冰箱的贈品贈送。瑞典自行車市場的市值預估有18億瑞幣（約1.95億歐元），較前一年小幅成長。

文◎編譯小組

2006年，瑞典自行車店老闆經歷了寒冷的春天以及疲軟的銷售業績。幸好2007年春季氣溫回暖，為低迷的自行車銷售帶來成長的契機；但好景不常，多雨的夏季再度讓自行車的銷售受挫。儘管如此，就統計數字來看，瑞典自行車市場全年的總銷售表現還算是不錯。

買家電就送自行車

瑞典自行車市場趨勢依舊朝低價車與高級車的兩極化發展。再者，幾乎所有大型的電子產品連鎖店如SIBA、OnOff、Elgiganten都用郵寄DM宣傳買電器送自行車的促銷方案，例如購買一台4,000瑞幣（432歐元）的冰箱，就贈送一輛價值2,000瑞幣（216歐元）的自行車。透過這樣的宣傳促銷，每年春季大約有50,000輛自行車配於瑞典各地（這個數據經過辯證後估計在30,000到90,000輛之間）。一些自行車店主對此如臨大敵，但部份店老闆則視為一項挑戰和機會。對此，Cycle & Sport車店店長Karlsson表示，對於這些贈品車，他們向車主索費500瑞幣協助調整維修該車，

但如果這些車主在6個月內回頭來跟他們買新車，他們就會提供車主500瑞幣的折價。雖然這樣的策略還不能算成功，但到目前為止已經為他們增加了25位新顧客，未來前景看好。

汽車進市區收取通行費

另一項有效刺激與提昇自行車銷售的利多政策是，斯德哥爾摩當地政府開始實施汽車進入市區要收取通行費。這對斯德哥爾摩的自行車通勤風氣有正面的影響。根據一家位於斯德哥爾摩市區附近的小型車店店主Stefan Pedersen表示，他們以往主要以銷售跑車為主，但在過去6個月卻發現另一個趨勢，就是顧客對通勤用車的需求越來越多，同時他們也會添購安全帽、車服、車鎖等配件。Cyclecity店長Hakan Persson也深表認同，他指出，這個時機對推廣騎單車再適合不過，而他指的並非競賽公路車，而是一般通勤或訓練用途的車款。依據Hakan在自行車產業經營25年的經驗，他直言這是自行車銷售最好的時機之一，而且這絕不是個案，而是來自整個社會對於騎自行

車的正面評價。Hakan Persson 同時預估平把公路車會有鉅幅成長，且他也售出許多高價的配件。

主要自行車品牌銷售表現

在瑞典市佔率最高的 Cycleurope 自行車集團也指出，該集團在瑞典市場有不錯的銷售佳績，包括整車、新品以及零配件。Cycleurope 瑞典總裁 Robert Sumberesi 表示，大家可以看到一個很明顯的趨勢：高價車市場跟城市車與公路車逐漸成為主流車種。至於登山車，在每個地區的消長不一，而 Cycleurope 2008 年則會將重點放在 Trekking bike。Cycleurope 2006 年在瑞典市場的總銷售量約 120,000 輛，和 2005 年差不多。

2006 年 Scott Svenska AB 微幅提高了平均售價，銷售情況不錯，2007 年繼續這樣的政策。Scott Svenska AB 總裁 Hakan Eriksson 指出，Scott 從春季開始就有很不錯的銷售！通常銷售量會受到氣候影響，但 2007 年看來似乎影響不大。Scott 在瑞典市場最大的問題是由於 Scott 在其他歐盟市場的銷售表現極佳，因而影響了供貨量。至於哪種車款的銷售成長最明顯？Eriksson 表示，Scott 以「Sporty」品牌為定位，所以在各車種車款都有很強的銷售力，無論從青少年車到獨家設計的車款都賣得很好。不可諱言，Scott 最強的銷售市場還是以領導流行的大都市為主。

Trek 在瑞典的經銷商 Duells 表示，2006 年一共售出 10,500 輛 Trek 自行車，而 2007 年的銷售量預估約 9,000 輛。Duells 補充道，2007 年的自行車進貨量有微幅成長，但銷售量則會少於 2006 年，是因為 2006 年的統計數字也包括了 Gary Fisher

品牌自行車的銷售量。無論如何，Trek 還是非常高興能維持市場佔有率。談到 2007 年的潮流，Duells 指出，2007 年已賣出超過兩倍的碟煞版混血車，Mirraco BMX 車種銷售狀況也很好。Trek 的產品線比起以往有更多更新，車種也更多，例如搭配 Fuel EX 平台的新款 Madone 車，而 Soho 車款看起來也比以往更好，更不用說是 Trek 特別為瑞典市場設計的標準車款。

Nishiki 2006 年銷售成長達 15%，雖然 2007 年必須克服台灣供應商運送的問題，但相較 2006 年他們還是售出更多高單價自行車，並宣稱他們的市佔率也有增加，目前的年銷售量約 1 萬輛自行車。進口 Nishiki 到瑞典的 Unicykel 產品經理 Linus Lindgren 表示，他們售出最多的是混血車，但他們也看好公路車的發展，而且相信平均單價還會再提升，但他們也認為市場似乎有點過熱。他補充道，公司未來幾年在瑞典會繼續專注在自行車的組裝上。

瑞典自行車市場

(單位：輛)

年度	2003	2004	2005	2006
國內生產量	70,000	125,000	125,000	125,000
進口量	385,000	434,000	463,356	459,950
出口量	35,000	65,000	99,374	90,767
國內銷售量	420,000	430,000	440,000	460,000

兩極化發展

在市場變得如此競爭的情況下，一些專家預測未來幾年會有大量的車店結束營業。自行車市場已經明顯兩極化，分為箱售的廉價車市場以及銷售中高級車的专业自行車店市場。

