

專訪捷安特總經理

何友仁談單車熱潮&捷安特內銷佈局



▲捷安特總經理何友仁。

單車熱在台灣持續發燒，騎車人口大幅成長，讓單車銷售在經濟不景氣中逆勢成長，甚至出現供不應求、缺貨嚴重的熱象！捷安特總經理何友仁表示，這波單車瘋熱潮已經過熱，預計到明年上半年最遲下半年市場會有回檔現象。捷安特去年自行車總銷售量為23萬輛，預估今年將再攀高峰達到35萬輛。單車熱賣時，什麼車都好賣、怎麼賣都賺錢！但當市場回檔、單車熱降溫後，如何才能持續熱賣？怎樣才能繼續受到消費者的信任與青睞？何友仁總經理強調，提升自有通路的專業形象以及服務品質，是捷安特繼續站穩市場龍頭的首要之務。

圖、文◎陳柏如

銷售創新高

全民瘋單車，讓單車內銷業績在一片不景氣聲中逆勢成長、一路長紅。捷安特總經理何友仁表示，去年以來，台灣自行車內銷市場一直處於過熱的狀態，許多外銷業者紛紛投入內需市場，甚至許多非自行車業企業也紛紛跨足單車產業分一杯羹，如統一、燦坤等等，市場之熱可見一般！以捷安特台灣內銷通路的佈局來看，內銷營業額3億元已是滿水位，但今年8月卻一舉衝高至3.8億元，即使是9月出貨量

微幅下滑一成，也還有3.3億元的亮眼成績。正常來說，台灣自行車內需市場的胃納量約100萬輛，今年對自行車產業來說是爆發力十足的一年，預估可創下150萬輛的新高紀錄！

明年將回檔調節

到底這樣的榮景還能持續多久？是否會是另一波的蛋塔效應？沒有人有把握。何友仁總經理表示，目前市場已經過熱，不是常態，所以一定會有回檔的時候，但不

至產生蛋塔效應！畢竟迎接高油價與環保意識高漲的時代，騎單車符合節能減碳以及健康休閒的生活訴求，相信騎車人口會持續成長，但相對地騎車環境也必須不斷改善。何總經理預估大概明年下半年市場會回檔，最快明年上半年市場就會有所調整，回檔幅度約三成左右。

售後服務至上

目前捷安特在台灣設有 36 家直營門市與 9 家租賃店，專賣店經銷商約有 300 家，只有通過 B 級技術檢定的店家才有權利銷售 2 萬元以上的車款。何總經理指出，近年來消費者對自行車的認知提升許多，很多人買車在意的是「奇樣子」，因此未來的競爭是「售後服務至上」的競爭，包括購車環境與氛圍的營造，以及售車人員的專業與服務。早在幾年前捷安特就很有遠見，他們看好內需市場將會起飛、會蓬勃發展，因此便積極找尋店面設直營店並培訓儲備直營店管理人才，卻怎樣也想不到這兩年市場會有爆炸性的成長，讓捷安特儘管已經預作準備，還是趕不上這波單車熱潮的需求。未來捷安特將持續採取穩紮穩打的發展策略，除了積極補足專賣店人力不足、提升服務人員在維修服務與技術能力外，也將持續擴點展店，並提供更多更符合台灣消費者需求的產品。

平均售價成長 小折最夯

在銷售量方面，何總經理表示，捷安特去年內銷的總銷售量為 23 萬輛，今年上看 35 萬輛，成長幅度超過 52%！最明顯

的趨勢是，平均銷售價有漲足的提升，以往平均銷售單價約 6,000 多元，如今已成長到 8,500-9,000 元。分析原因不難發現，愈來愈多人將單車當成休閒運動而非上學買菜之用，因此對於自行車的品質與功能需求會比較高，由於休閒入門的單車消費人口成長許多（平均購車單價 1 萬元起跳），而低價的學生單車市場衰退許多（平均單價 NT.3,000-4,000），因而造成銷售單價成長許多。

至於熱銷車款，何總指出，當然非折疊車莫屬了！小折可說是市場最夯的產品，目前市場上一車難求，儘管捷安特再怎麼加班趕製，還是無法滿足市場需求。捷安特最搶手的小折為訂價 NT.6,500 的 FDS06 六速折疊車以及定價 NT.10,800 的 Halfway S7，目前缺貨嚴重，交期要 1-2 個月。其他車種方面，登山車的銷售也成長不少，其中以 8 系統定價 2 萬多的車款成長最多，消費者選購入門級登山車的單價也提高不少，平均在 NT.15,000-20,000。



▲捷安特台灣市場行銷總舵手-捷安特總經理何友仁。

電動自行車專賣店

何總經理補充道，電動自行車是另一個值得觀察的車種，尤其針對銀髮族以及短程代步。電動自行車是否能成氣候的關鍵，在於業者是否能提供真正符合消費者需求的產品，包括電池品質與技術的突破、續航力的提升、以及合理的售價。看好電動自行車的潛力，捷安特也將於 11 月在大甲開設全台第一家電動車專賣店，以測試市場溫度。

除了車子，周邊商品如人身部件也相當暢銷熱賣，根據捷安特統計，其商品的總營收已佔全部營收的 35%，原因在於休閒族群車友對於品味以及舒適的要求較高，因此也較捨得花錢添購行頭。

看好單車旅遊市場

寶島台灣擁有許多美景值得細細品嚐，開車太快、走路太慢，騎單車來趟深度旅遊最恰當不過！看好台灣的旅遊觀光潛力，捷安特也正式成立自行車旅遊 & 租賃事業部，投入單車旅遊市場，目前已規劃九天八夜的單車環島行程（NT.25,000）



以及三天兩夜的花東縱騎假期，到年底出團都滿檔；未來捷安特將陸續開發更多區域性 2-3 日的單車旅遊行程。何總經理指出，花東美景渾然天成、美不勝收，最適合騎單車

旅遊，捷安特也與鐵路局與交管局達成協議，將推出單車租賃 + 搭火車的深度之旅行程，出租的單車市價都在 2 萬元以上，可以甲租乙還，還能上火車，相信將帶動另一波單車旅遊熱潮。

此外，相準 Giant 在歐洲英、德、法、荷 4 國擁有多達 2,000 家的實體店面潛力，交通部觀光局也與捷安特合作，全力向世界宣傳台灣的單車旅遊。觀光局選出的 5 條推薦給外國旅客的特色騎乘路線包括台北縣市淡水河岸自行車道、台中縣東豐自行車道、南投縣日月潭環潭公路、花蓮縣太魯閣、台東縣關山，而 5 條路線捷安特都各設有租賃站（號稱六星級日月潭店預計 10 月底開幕），提供外國遊客雙語服務，並可無線上網、淋浴、享受咖啡輕食等。

微笑單車即將上路

談到參與台北市信義計畫區公共自行車租賃系統建構計畫，何總經理表示，日前已標得台北市政府推動的「接駁型公共自行車租賃系統」計畫，未來會在信義區內設置 10 個租借站，提供總數約 500 輛的 U-Bike 自行車（微笑單車）供民眾租借使用，有防盜設計，並以鮮艷的橘色做為主色系，採低跨點設計，讓男女老幼都容易騎乘。其營運模式將結合悠遊卡採取「甲地租車乙地還車」的無人化自動管理模式，預計明年 2 月開始營運。何總經理指出，會參與這項計畫，主要是一份使命感，純粹基於善盡企業責任做公益而投入，希望推動民眾搭乘大眾運輸工具搭配自行車，以顛覆以往的生活模式來響應節能減碳。 ☀