

蘇州達韋代理LG & RST

圖、文◎曹曉暉



▲後排左起：達韋執行副總林政清、LG日韓總代理AKI社長二宮明、達韋董事長蔡明達、Shimano上海總經理三宅正規。前排左起：柳斌、鬱永峰、侍家庭、蔣海蓉、達韋副理林冠宏。

隨著中國人民生活水準的提高，對於產品的品質也要求與國際接軌，自行車也一樣，從早先的代步工具到如今的運動休閒，自行車的華麗轉身也促使眾多的大品牌不斷在中國紮根開花。

有鑑於中國單車熱潮的起勢，2008年10月30日上午在昆山的中信酒店，作為RST中國總代理的達韋公司邀請眾多各省市的車店主舉辦 Louis Garneau 產品發佈會以及RST 產品說明會。在說明會的現場，整齊羅

列的新品立刻吸引經銷商的眼光；依託這些銷售通路，再加上品牌形象的營造，達韋公司的用心可見一斑。

為了更好的輔助未來的經營，達韋還貼心地邀請中華品牌協會理事長 MIKKO 演講品牌經營，生動有趣、圖文並茂的演講使得遠道而來的經銷商們都覺獲益良多。

精彩的解說還是比不上實地的騎乘感受，所以深諳其道的達韋在酒店外開闢騎乘區，專供感興趣的店主們實地感受。店主們興致勃勃地騎乘轉圈，現場的實物展示，產品的細緻說明，騎乘的親自體會，看來不久的將來，熱鬧的地方又會融入更多 LG 和 RST 的身影了。



▲店主對於現場陳列的新品興趣濃厚。



▲簽約儀式，左為LG台灣總代理泓輪公司總經理蔡志宏、中為達韋董事長蔡明達。



▲RST與Louis Garneau的現場展示產品。



▲ 蘇州達韋公司乾淨俐落的辦公樓外觀。

細訪蘇州達韋

位於蘇州昆山洪湖路的蘇州達韋精密有限公司，自從 10 月份成功舉辦經銷商大會後，不少車店主都很關心他們的動向，也對於一個生產廠家轉型做 RST 以及 LG 銷售代理或多或少還存在疑惑。銷售主要負責人林政清副總表示，由於過年後才是交貨期，所以目前主要是回訪店家，與店家充分溝通，充分瞭解市場來幫助店家提供有效的行銷支持。

作為一個生產廠家來做代理有怎樣的優勢呢？林副總指出，首先將 LG 的消費群體定位在另類的群族，目前市面上有很多品牌，之所以代理 LG 的車就是為了給一部分追求與眾不同的群體，提供特別的車種。根據這類消費群的特性，在店面裝修、行銷策略上也都圍繞這個定位展開，是一種挖掘新的消費群體而非瓜分現有消費群的思維。另一方面，LG 車種配合的是 RST 的前叉，又讓更多的消費者體驗 RST 的特質，兩者相輔相成、共同發展。

林副總也解釋道，目前他們成立的是專門的銷售公司和服務團隊，和生產是分離



▲ 蘇州達韋內地 RST 及 LG 銷售負責人林政清副總。



▲ 達韋公司正在忙碌的員工一隅。

的。和傳統的貿易公司代理產品相比較，達韋具備兩點優勢，其一是實力雄厚的工廠不易轉眼消失，這對於經銷商而言也更有保障，所代理的 RST 前叉一方面搭配 LG 車種，為經銷商開拓新的消費群體；另一方面有強大的工廠技術為其作技術服務及指導，更有利經銷商對 RST 前叉的銷售。

問及有關工廠的問題，達韋將如何保障 RST 消費者的利益呢？林副總說：「為了維護正品用戶的權益，在產品將組車廠品和銷售的單品作標識區隔，車店正品有彩盒包裝、維修保修卡以及中國總代理識別標識卡。」

