

2010年自行車價格走滑

文◎編輯部

美國零售商預期 2010 年自行車的價格將呈現走滑趨勢，這是由於去年秋天起亞洲採購市場受到供應鏈擴大所影響。

許多因素影響買主採購量，如石油價格下跌、產品需求量縮減、及現有的備用庫存讓製造廠商減少產量並更積極地鼓吹客戶下訂單等因素，使得自行車廠商可與他們的供應商協商更優惠的價格。

Jamis Bikes 產品開發部副總 Greg Webber 表示，對所有業界人士的挑戰是 2010 年的價格將低於 2009 年，廠商需以折扣策略出清倉庫內的庫存，而且這個折扣必須比 2010 年的產品價格更優惠才能吸引客戶購買。

Webber 說 Jamis 今夏推出 12 款新產品，並將調降 2010 年產品的價格。Jamis 不會全面性調降產品價格，而是依個別產品調降價格。但 Webber 說，對消費者而言，當價格調整後，2010 年的產品較 2009 年的產品將有更好的價值。

Jamis 和其他的競爭對手已經開始對 2009 年的產品下殺折扣，特別是針對銷售遲緩的自行車，價位介於 1,500-2,000 美元之間。他說 7 月底在紐澤西 Mountain Creek 所舉行的全國業務會議中，Jamis 調降之前尚未折扣的產品。此舉讓零售商不用承受 2009 年份的自行車價格比新產品價格還高的負擔。

Webber 表示，雖然 Jamis 調降 2010 年份產品的價格，但調降的產品範圍不包括價位低於 300 元美金的自行車。

Webber 說，我們入門級的產品擁有很好的品質。我們專研製造好的產品，而不是低廉的產品。他並補充道，2010 年推出的自行車，其配備將可比擬甚至是超越前年的產品型號。

Raleigh 行銷及產品副總 Chris Speyer 表示，由於經營環境改變，自去年秋天起，Raleigh 產品經理們開始與供應商協商尋求降價，以減少支出費用。

Speyer 說，就我們的觀點而言，我們發現亞洲市場的議價空間容易許多，所以我們可以提升許多自行車的規格配備，而不用調漲產品價格。

Speyer 說，Raleigh 成車價格大致維持不變，童車降幅約在 7-10% 左右。非著名品牌配件的折價空間較大，再加上青少年車種的供應商發現庫存減少緩慢。所以我認為他們會是最先與廠商協商議價，並提供多種誘因以利事情進展順利。

Norco 自行車事業部門副總 David Overgaard 表示，Norco 的 2010 年份車種將全面降價，降幅約在 3-5% 左右，回歸到 2008 年及 2009 年之間的價值水準。

Overgaard 說，為了不要貶低零售商仍在店面中所販售的 2009 年車款價值，Norco 將選擇性地降低某些型號規格配備的等級，如某些型號從雙碟煞改為 V 夾煞車及從花費較高的精選品牌配備改為自有品牌配備。

Overgaard 說，我們意識到經濟環境的轉變，消費者改以價值取向為考量。我們必須在價格、品質及產品功能性三者之間取得平衡點。

受到亞洲供應商積極推銷業務的影響下，Norco 將可為某些車種搭備較高等級的車架，如新款 Judan hardtail 29er 搭配 Reynolds 525 鋁鉚鋼車架。

7 月中，Norco 的經銷商聚集在溫哥華 British Columbia 所舉辦的 2010 年新車發表會中表示，他們認為 Norco 針對某些產品降價及降低產品規格等級的策略不會影響到他們銷售 2009 年車款的能力。

位於 Port Coquitlam 的 Cap's Westwood Cycle 經理 Rhys Pickup 認為，Norco 的策略相當合宜。他認為，對店家而言，若妥善管理庫存量，將不會造成任何巨大影響。總體而言，價位較低的自行車，相對地也搭配等級較低的配備。

其他品牌如 Specialized 及 ASI 旗下品牌包括 Fuji、SE、Kestrel 與 Breezer，對於 2010 年份車款也採取降價策略。



資料來源：美國 Bicycle Retailer 雜誌

Dorels 上半季自行車銷售下滑

文◎編輯部

旗下品牌包括 Cannondale、GT、Mongoose、Schwinn 及 Iron Horse 的自行車集團 Dorel 發表財報，2009 年上半年的自行車銷售量下滑，Dorel 工業集團表示，Cycling Sports Group (CSG) 在 IBD 及運動用品通路中的自行車銷售量下滑，這是因為消費者減少購買高價位的產品，轉而採購低價位的產品。

從財務報表中可以看出，自去年起，Dorel 的核心自行車部門在量販市場的營收下滑，但由於 2008 年 6 月底時 Dorel 併購零配件事業的貢獻而抵消衰退。Cycling Sports Group 歸屬於 Dorel 娛樂及休閒事業部門，其第二季的營收較 2008 年同期成長 2.1%，而今年到現在的成長幅度為 7.4%。若不考慮新併購的事業及外匯變動因素，一季的營收約減少 5% 左右，而今年到現在的衰退幅度為 4%。Dorel 認為北美地區 5 到 6 月間氣候不佳對自行車銷售量產生負面影響。

Dorel 於 7 月與 8 月分別併購了位於美國的 Iron Horse Bicycles 及澳洲的 Gemini Bicycles。Dorel 併購 Iron Horse 的交易金額為 520 萬美金，交易內容包含其存貨、各種商標、品牌，其中包括著名的 Iron Horse 品牌。Dorel 併購 Gemini 的交易金額為 220 萬美金，Gemini 的資產將併入 Cannondale 在澳洲的營運模式，隸屬全新的 CSG 澳洲部門，未來也將走 IBD 的銷售通路。

Dorel 董事長兼執行長 Martin Schwartz 在發表財務狀況時進一步指出，就 2010 年的產品而言，Dorel 新的 IBD 產品已在市場上造成熱烈反應，再加上目前的預購單較去年大幅成長，根據目前的市場反應，相信明年在 IBD 通路的自行車銷售量將會成長，不受經濟情況影響。

