

以誠信為本的駿盛貿易

圖、文◎王道剛

1993 年成立的駿盛貿易，目前是華東最大的電動車、自行車等零配件的供應商，代理品牌包括正新輪胎、Maxxis 輪胎、櫻花輪胎、朝陽輪胎、三元輪胎、桂盟鏈條、維格腳踏、中立鎖具、英隆機械、盛名電池、南方控制器，銷售客戶達到 1,600 家，其中商業維修市場客戶 1,000 家，整車配套市場客戶 600 家，浙江地區市場佔有率達到 55%，2010 年銷售額可望突破 4 億人民幣。

發跡背景

駿盛貿易董事長佟駿有著 30 多年的行業經驗，積累深厚人脈關係，1978 年進入自行車行業，當時就職於杭州自行車二廠，負責自行車零配件採購。那時還是計劃經濟年代，屬於賣方市場，零配件採購都有指標限制，為了採購到好的零件，佟董事長總是設法和客戶維持良好關係。1993 年中國大陸從計劃經濟向市場經濟過渡，佟董事長敏銳發現到這種變化蘊藏的商機，放棄了原先國有企業的「鐵飯碗」，當起了個體戶小老闆，良好的人際關係讓他拿到別人拿不到的貨源，當時自行車零件貨源很搶手，有貨源不愁找不到買家，1997 年當身邊同行還在滿足個體戶現狀時，佟董事長就意識到品牌在以後發展的重要性，先人一步拿到正新輪胎浙江總代理，通過和正新輪胎的合作，在公司管理、行銷策劃、客戶服務等方面都得到很大提升，同時也得到了更多品牌青睞，成為多品牌運作公司。



▲駿盛貿易董事長佟駿在自行車業已有三十多年的資歷，他的財力和銷售實力讓不少品牌找他經銷。

重視品質與服務

佟董事長認為目前電動自行車內銷市場近幾年銷售量將維持在兩千萬台範圍，通過市場整合，口碑品質好的品牌銷售量會再提高，相反小品牌小工廠會逐漸被市場淘汰。電動自行車外銷市場會越來越好，佟董事長表示，將搭建網路和實體兩個平臺，加大產品完善和市場推廣，為車友提供一貫式採購服務和完善的售後服務。佟董事長經常鼓勵身邊人加入騎車隊伍，並組自行車隊來推廣騎行運動，因為騎自行車是健康環保有生命力的運動。

視員工為家人

把員工看做最大客戶對待的佟董事長十分尊重員工，並盡力讓有能力品行好的員工獲得更大的發展機會，不斷激發他們內在動力，讓員工明白為何要努力，如何去努力。平時佟董事長不僅關心員工吃住等基本生活，還親力親為為他們子女教育等繁瑣事情奔波，更設法為他們成長進步創造條件。

作為貿易商，佟董事長認為最關鍵的是要尊重好上家，服務好下家，誠信為本。駿盛有1,600多家合作夥伴，業務往來頻繁。要讓每個合作夥伴都能享受駿盛優質服務，就需要比別人更多點耐心，更多點用心，和更多點誠心。駿盛貿易在業界有很好口碑，而且一直快速發展。從個體戶發展到年銷售額過4億佔領浙江大半壁江山的進出口貿易商，是昨天「利他」的因素成就今天「利我」的果。



張家港車架出口成長216%

整理 ◎ 編輯部

根據張家港檢驗檢疫局統計指出，今年1~9月，張家港市共出口自行車架154.6噸，同比增216%。

距離上海98.1公里、蘇州58公里、無錫40公里、常州70公里、南通30公里、南京200公里、上海浦東國際機場150公里的張家港，擁有全中國僅有的兩個的內河保稅區，過去，由於自行車架受鎳、鋁、鋼材及橡膠等原材料價格大幅上漲而導致成本大幅提高，加之人民幣匯率持續走強，自行車架出口利潤空間受到擠壓，出口下滑趨勢明顯。今年以來，張家港市自行車架出口企業在政府宏觀調控和檢驗檢疫部門的幫助下，加大科研力度，提升產品品質，針對不同消費層次開發不同功能的產品，滿足消費者需求。同時，積極拓展國際市場，著力在勞動成本低廉、有一定消費能力的亞、非、拉國家尋找商機，使產品出口逐漸擺脫頹勢。目前，張家港市自行車架出口量以及後續訂單都已經大大超過去年同期。



東莞將建25條自行車道

整理 ◎ 編輯部

根據《東莞市區綜合交通規劃（2008-2020年）》方案，規劃了軌道交通、有BRT、有公交專用道、有自行車道，還有兼具社區巴士、自行車租賃系統的交通微循環改造社區，將為東莞10年內市區交通提供指引。其中，兩年內東莞市將在以莞城、東城為主要核心區的中心區路段，鋪設25條自行車專用道，其中將優先在運河路、東縱大道等路段建設12條自行車專用道（包括4條自行車景觀道）。

據了解，優先建設的自行車專用道包括：運河路、東縱大道、解放路、莞太路、可園南路、可園路、莞穗路、鴻福路、金牛路、羅沙路、學院路、育興路、東興路、東城西路、體育路、建設路、東門路、新河北路、旗峰路、東城大道、環黃旗山景觀道和萬江濱河景觀道。即將在近期完工的運河路自行車專用道，率先作為示範工程，將是該規劃中最早建成和投入使用的自行車道。

