



明道大學產學交流對話

# 樂活國際行銷經驗分享

圖、文◎廖壯偉

由明道大學管理學院主辦的「架構職涯導向之核心課程地圖計劃」，以樂活國際行銷成功經驗分享為主題，於2011年4月13日在明道大學國際會議廳主辦，邀請正敏機械工業葉正敏董事長、Sigma Sport亞洲分公司黃哲堅總經理及輪彥國際總發行人阮素琴，透過台商、外商及媒體的角度與不同觀點，讓自行車業界與年青學子產生雙邊交流對話，與超過100名師生們產生互動。

## 明道與自行車淵緣深

樂活與自行車是近年來的風潮，明道大學創辦十週年來，以「熱情、理想、實踐」的精神，積極與各界交流，自行車界也是其中一環，除透過業者名人蒞校演講外，同時也成立自由車隊，校園風光景緻優美，極適合單車騎行，管理學院院長楊士慶更在活動前表示，能邀請三位自行車業專業人士，透過多重面層讓學生更了解產業，同時活用於課堂活動上，感到非常難得。



▲明道大學管理學院院長楊士慶感謝講演者百忙之中，抽空與師生們分享行銷經驗談。

## 三心二意與四得

首先與師生們展開交流的是正敏機械葉正敏董事長，從台商的角度觀點切入，將台商從「盲與忙」的10年、建立生產面的10年與建立市場面的10年為開頭，同時並點出「產品固定，則客戶數必須多，須大量行銷」與「產品差異化，則客戶數少，須專業行銷」



▲正敏機械葉正敏董事長在演講過程，豐富的肢體動作展現其魅力。



▲Sigma Sport亞洲分公司黃哲堅總經理以外商的觀點，為師生們提供另一種角度看行銷。



▲以輕鬆的談話方式，輪彥公司發行人阮素琴與現場師生共同交流。

行銷方式，所以客戶的選擇非常重要，同時要走出自己的路，建立夥伴關係。

葉董事長也透過微笑曲線的兩端，將生產與市場的通路關係精彩表達，並以自己在業界收購 Reece Cycle PLC 的經驗，跟同學們分享，並提出真心、用心、智慧心及意志力與創意的「三心二意」集團，以及「儉則常足、靜則常安、忍則無辱、謹則無憂」四得與在場同學共勉。

## 外商貿易觀點

Sigma Sport 亞洲分公司黃哲堅總經理透過外商的觀點，與在場師生分享樂活國際行銷，黃總經理開頭便開玩笑地指出，當初就讀台北科大是念採礦，但不務正業投身於自行車業，不過主持人林村基助理教授補充道，黃哲堅總經理是採到金礦，讓在場氣氛更熱絡。

黃總經理以台灣貿易商的光輝年代、台灣廠商直接進入全球及歐美品牌尋求第二市場為主題，以 ATICO Taiwan 為實例，在 1970-1990 年台灣貿易商光輝年代，ATICO Taiwan 全盛時期擁有近 300 位營業人員，並以專業之國際貿易知識接待海外客戶，成為台灣產業界之橋樑，這也引起在場的學子熱烈討論，同時最後贈送同學們「不要想太多，不要太計較」箴言，期勉同學未來投身職場，能擁有更好的表現。

## 兩輪騎行 觀察市場與人生

輪彥公司發行人阮素琴，則以輕鬆的角度

切入，以「兩輪世界 人生哲學」為主題，指出人生美在「騎」中，將人生比喻為自行車，車把手操控於自己，雙輪驅動是透過自己的腳踏而來，更透過自行車爬坡比喻人生經過多重考驗，但透過耐力、毅力與體力，最後攻上頂點的收獲是碩果纍纍；下坡路段雖然輕鬆，但往往也是如此失去警惕性，進而造成摔車的意外，也與人生及企業經營必須時時刻刻有警覺性互相呼應，並指出贏家非天生，唯有認識自己、做你自己，將自己塑造成獨一無二的品牌，才能在人生的道路上得意行。

近年來環保意識高漲，自行車更受全球重視，產業的整體發展更加蓬勃，阮發行人也與在場師生分享其「展會人生」經歷，並表示透過各種展會，可以用自己的思唯想法，獲得最充實的收獲，並同透過「故事行銷」的方式行銷自己，鼓勵學生日後畢業，將自己的履歷表、自傳，以故事行銷的方式推薦給讓企業，不僅可條理有序呈現自我，也可讓面試者為之驚艷，如此一來，未來從事國際行銷相關事務，才能更多元熟稔。

## 新世代力量

全體師生在三位主講人的慷慨分享下，以踴躍的問答及熱烈的掌聲感謝，同時會後學生們也開心地表示，透過專業人士到學校分享經驗，這些都是實務面是教科書上無法學習的珍寶，未來也希望學校可多舉辦相關的活動及演講，在投入社會前，找得屬於自己的定位。

