

MIT尚讚！ 2012達陸新品撼動上市

圖、文◎張晉銘

代理眾家台灣優質精品的達陸國際公司，擇於7月12日於彰化縣員林鎮舉辦2012新品發表會，即便外界認為台灣內銷市場趨於平穩，但是活動當天依舊吸引近400位車店老闆蒞臨現場參觀，掌握第一手的產品新知。

內銷市場回歸正常

達陸董事長陳慶崧表示，2011年的市場景氣比較平穩，前幾年的預先消費著實反應於銷售狀況，目前配合的60-70%車店是單車熱之前就存在的，因此達陸持續呼籲店老闆，必須從技術層面與服務態度達到市場區隔，在消費者心目中建立無可取代的地位；另一方面，與其想著2008年的銷售熱潮，到不如著眼於現況，建議店老闆可以試著經營二手車市場，可以將車友們換下的自行車進行整理或改裝，讓這些單車找到幸福第二春，消費者則是用較親切的價格購得愛車。

新血品牌加入

參與廠商熱情響應發表會活動，除了展示最新款的產品，並且也派駐專員在現場與店老闆互相討論與交流，讓彼此獲得最佳資訊，當天總共有22家廠商熱情參加，包含：六穀（Al-



▲達陸董事長陳慶崧（左）與副總張聰育（右），特別感謝「南北二路」的店老闆前來參加發表會，並且呼籲店老闆要加強本身的競爭力。

ligator）、立富（Icetoolz）、正新（Maxxis）、台灣微轉（Microshift）、名世（Echowell）、兆田（Airbone）、新典（Podio）、亞獵士（AlexRims）、協良（O-gns）、昨年（T-one）、桂盟（KMC）、毫厘（Akslen）、台久（Wilita）、登冠（Dosun）、傑森（Drive-line）、維格（Wellgo）、維豪（Controltech）、維樂（Velo）、戴博斯（Deep），至於威德、鞍康和Dorcus等三家廠商是今年新加入的成員，也讓達陸代理的精品越來越豐富與齊全。



▲店老闆與廠商代表直接面對面，店老闆了解產品知識，廠商了解市場動態。



▲當天舉辦摸彩活動，增添趣味性，達陸董事長陳慶崧（左）抽出Krex碳纖維車架給幸運的店老闆。

達陣中國大陸 展店勢如破竹

達陸董事長陳慶佑指出，進軍中國確實是很辛苦的歷程，特別是當地的知識產權嚴重不足，仿冒品價格約為正品的 1/3，對於廠商而言是很大的衝擊，深圳松展公司進入中國市場已經約 14 個月，達陸憑藉堅強的研發設計、行銷企劃與市場調查，以及強調 MIT 精品的主軸，讓中國同仁可以專注於銷售領域，加上中國十二五計劃的國家政策，目前各個行業都已經活

絡開來，對於未來的市場前景相當樂觀。

另一方面，加強內部員工的專業技術與本職學能，掌握產品特性與相關知識，並且每週舉辦教育訓練，配合車店也都是經過挑選，發展程度高於預期標準，年底可望達到 300 家車店，希望能在 2012 年底達到 500 家車店的目標，2015 年達到 1,000 家，最終完成 2,000 家的終極目標。



2012 台灣精品大賞



▲登冠 (Dosun) 強勢推出的A2前燈，擁有 10m 30Lux、250流明的功能，提供自動光感、全亮、半亮和閃爍等四種模式，並且搭配自行設計的充電組，具備防潑水和弱電顯示功能。



▲維樂 (Velo) 推出一系列的座墊，採用碳纖維座弓和特殊海綿，可以增強吸震性和支撐力量，造型符合人體工學，強調外型的流暢度。



▲維豪 (Controltech) 推出的三鐵休息把採用碳纖維材質與鈦螺絲，造型設計類似迴力鏢，隱藏式豎管、走線設計，可根據不同需求調整高度與角度，重量 745g。



▲威德in果凍推出四種補給品，分別是能量、綜合礦物質、維他命和纖維，可針對各種需求進行補給。



▲台久 (Wilita) 乾式鏈條油採用OMC2 (有機鉬) 原料，具有耐擠壓的特性，每平方公分可承受700kg。



▲名世 (Echowell) 推出的A3車表，提供心跳、速度、高度和氣壓等功能，新設計還有群組功能設定模式，方便有系統地調整介面。



▲桂盟 (KMC) 設計鏈條挑選表，只要經過3個步驟就可以幫助車友找到最適合的鏈條，讓每一家車店彷彿都有KMC銷售員駐店。



▲維格 (Wellgo) 推出的車鞋，其魔鬼氈和鞋墊可針對個人腳型量身打造，尼龍材質的大底下有通風孔設計。



▲立富 (Icetoolz) 推出扁扁條固定器 (左) 與管導角除毛邊工具 (右)，是DIY的好幫手。



▲正新 (Maxxis) M3D新款九色胎，輪胎側面為3D立體鑽石胎紋，增強過彎時的抓地力，承受胎壓120-130Psi，僅重190g，擁有可折防刺功能。



◀有鑒於市面上非常流行果凍膠款式的小燈，但是水銀電池的效能不到4號電池的1/10，因此毫厘 (Akshen) 推出斬新概念的前燈和尾燈，即便體積比較大，可是具有方便、環保與實惠等特色，適用在有設置路燈的騎乘路況。

2012泓輪新品發表會

圖、文◎蔡育志

泓輪於7月21日在台中舉辦 Louis Garneau 2012 新車發表會，會中還有許多新品牌、新配件的發表和展示，並且有庫存的成車、商品針對車店老闆進行破盤拍賣，中部車店老闆出席相當踴躍。

等級劃分 突顯價值

泓輪總經理蔡志宏表示，Louis Garneau 品牌未來會將成車區分為 Garneau 與 Louis Garneau 兩種不同的定位：Garneau 以專業、競賽取向的高階車種為主，目前也贊助環法 Europcar 車隊，並且在今年的環法取得不錯的成績，Louis Garneau 則傾向於入門、休閒騎乘風格的車款；以這兩種等級



▲泓輪總經理蔡志宏認為，以新車款和人氣來帶動舊車款的銷售量，才能成功從低迷的市場突圍。

和價格區間來劃分，幫助車友更容易找到適合的成車。

除了技術還要行銷

台灣目前的自行車市場已經進階到以休閒運動為主，品牌的價值需要獲得消費者的認同，才能永續成長；針對市場上成車的銷售狀況，蔡總經理認為，除了需要一段時間先消化庫存之外，車店老闆也得多花點時間在行銷上，畢竟有人氣才能帶動買氣，以新車款帶動舊款庫存的銷量，如此才能永續經營。

Garneau 除了一系列新車的發表，還推出百年限量特仕車款，採用 1 1/8"-1/4" 錐形頭管，搭配 3T 車隊版豎管及車把手，2011 3T 新款 Rigida Team 全碳纖維前叉及

FFWD 建國百年紀念輪組，相當具有紀念價值，並且提供客製化簽名服務。

現場還有知名義大利品牌 3T 的 50 週年慶新輪組 Mercurio 60LTD 的發表，並邀請到 3T 在台技術人員到場解說，另有法國 Zefal 的各項車身用品、配件以及知名自行車燈具品牌 MOON 的多款設計新品，吸引許多車店老闆的目光。



▲Mercurio 60LTD新款輪組，引起許多車店老闆的興趣。



▲Garneau推出百年限量特仕車款，並且提供客製化簽名服務。



▲Gaerne也推出多款2012特仕卡鞋。



▲車店老闆參與情況踴躍，也相當投入。



▲MOON推出多款自行車燈具，充滿創新與設計感。