因應市場所需

又亨國際遷入新穎倉辦

圖、文◎廖壯偉

行業界共同打拼多年的又亨國際,業 務主要爲設計行銷及廣告, 近來喜 事頻傳,除推出自家鋁合金產品 Intrepid 外,同時將倉庫與辦公室喬遷至新址,並 整合會議室、Show Room 等場所,佔地近 200 坪,讓又亨擁有更雄厚的後盾,與自 行車業界共同增進產業興盛。

業界市場推手

成立至今已超過15年的又亨國際,早 期即與自行車業擁有良好的關係,總經理 趙國亨回憶指出,又亨可說是自行車業在 After Marketing 的先驅,最早爲GT的市 場行銷推手,此外也與久鼎合作,導入品 牌概念及行銷,隨後導入 Total Solution of Marketing,並且陸續與許多廠商合作,諸



如彥豪的 Tektro、TRP, 永傑的 Baradine、 佳承的 Jagwire、浩捍的 Exustar、立富的 Icetoolz、野寶的 X-Fusion 等,現在均是世 界一流的品牌,讓臺灣自行車業界能在全 球市場裡,以絕佳的品質及響亮的品牌,

馳騁國際自行車市場。

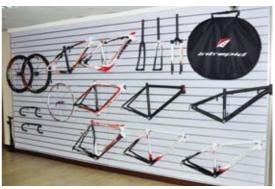


▲又亨總經理趙國亨與全體工作人員相處融洽,團隊氣氛就像大家庭般和樂融融。

不衝突為首要原則

趙國亨表示,又亨之所以 能與自行車業界擁有良好的關 係,就是長期以來共同打拼的 革命情感,這也是又亨的利基 點,他補充道,又亨在協助業 界推展市場時,以「不衝突」 爲主要原則。此外並將每樣 產品及品牌,設定為第一名的





■本又亨倉辦將Show Room、倉庫與辦公空間等功能結合一體。



▲Trigon RQC31拿得UCI的認證,是又亨將Trigon行銷中國的最佳利器。



▲又亨自有品牌intrepid為鋁合金製產品,並主打經濟型市場。

角色,讓客戶的產品能在全球市場無往不 利,除以不衝突爲首要原則外,同時並爲 客戶區隔市場,讓又亨目前客戶層涵蓋全 球五大洲。

行銷全球的又亨國際,鑑於新興市場的 發展,早期即將品牌帶入中南美、東歐及 東南亞市場,對於臺灣自行車產業較陌生 的中南美市場,又亨經過多年的努力,透 過中南美共同市場機制進入及擴展,讓客 戶能達到最大的效益,趙國亨指出,由於 自行車是一個鏈型產業,與客戶建立在互 信基礎下,才能夠盡其所能爲客戶服務。

新推出鋁合金成品Intrepid

目前又亨在成車的代理部份,以偉兒達生產的 Trigon 為主,協助 Trigon 在中國深圳成立發貨中心,並以輻射狀的方式,將 Trigon 的成車送往全中國,加上 Trigon 的 RQC31 通過 UCI 的認證,讓又亨在中國市場推廣 Trigon 如虎添翼。

除代理 Trigon,又亨也針對經濟型市場,推出自有品牌 intrepid,全系列的鋁合金產品,全部皆爲臺灣製,趙國亨表示,intrepid 的推出,不僅能爲又亨帶來更廣大的效益,同時也符合「不衝突」的原則,繼續與業界保有更緊密的關係。