美利達中國區內銷總經理詹馥旗表示，未來將積極增加美利達專賣店的能見度，提供以客為尊與完善的售後服務。

詹馥旗積極拓展專賣店能見度

這些年美利達在中國持續加強推廣高單價自行車的力道，讓不少喜愛騎乘長距離的車友選用Merida作為愛駒品牌，目前已經奠定如同萬里長城的穩固地位，也讓美利達在2011年繳出一張漂亮的成績單，美利達的政策是精益求精，不斷地調整策略，今年將趁勢加碼佈局與行銷計劃，希望銷售成績能夠更上一層樓！

圖、文◎阮素琴

積極拓展各地專賣店

美利達中國區內銷總經理詹馥旗指出，早期美利達旗下全部的車店有 80% 爲店中店型態，另外 20% 爲專賣店性質，不過爲了要落實以客爲尊的行銷理念，給予消費者購買便利與獲得更好的售後服務，美利達希望積極拓展專賣店的能見度，因此從 2011 年開始，美利達已經將專賣店的佔有率推展至 70%，店中店則剩

下 30%，放眼 2012 年，美利達最新的經營政策是希望旗下 100% 的自行車店都能成爲專賣店的形態，特別是人口較多的城市，預計 2-3km 就有一家美利達專賣店，至於人口數相對較少的城市，希望每 5km 也有一家專賣店，希望持續將市場擴大。

不過這樣的經營政策並不需要擔心會影響既有專賣店的營銷情況，因爲有很多展店都是由原本的經銷店再拓展延伸出來，因此不會發生惡性競爭或市場重疊的情況，當然在設點時必須經過詳細的市場分析與精算投資報酬率，才能付諸展店行動，最重要的策略就是，先求生存再考慮擴張，而不是盲目追求擴張，目前美利達在全中國總共有 1,500 家經銷車店，年底目標爲再增加或更換大店占 20% 以上。

▲2011年美利達在中國內銷市場銷售56萬輛自行車，高級車的銷售量不斷升高。

2011年銷售成績亮眼

詹總經理指出，目前美利達在中國擁有 15 個分公司，2011 年美利達在中國內銷市場銷售 56 萬輛自行車，包含北京、上海、天津、山東、濟南、武漢、昆明、廣西和南京等地區有很不錯的銷售成績。美利達的工作團隊產銷之間密切配合，讓單價高與高品質產品的佔有率持續增加，以 2011 年來說，零售價 RMB2,000-5,000 元的銷售數量最多，配備 24 速的自行車佔銷售比例將近 40%。

受惠於中國大陸近幾年的經濟獲得改善，還有消費者相當重視品質，所以美利達在 2011 年發生供不應求的情況，預估民眾對於高價位自行車的需求還會繼續提升，美利達未來透過集團考量和全新佈局，希望能與經銷店共創更好的佳績。