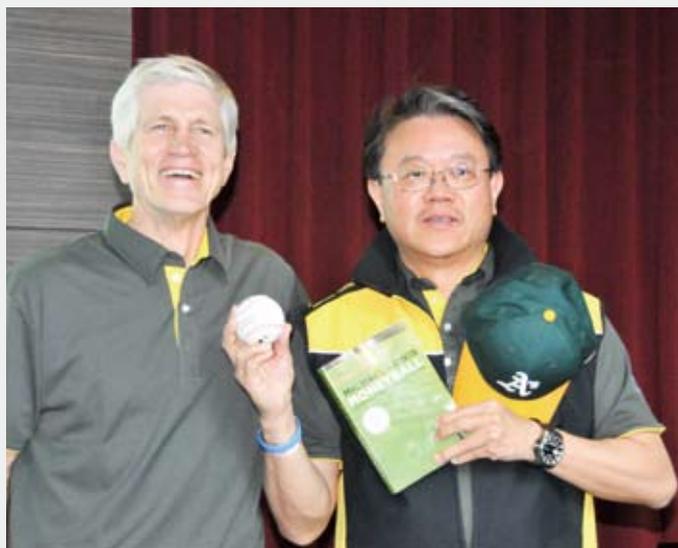


看棒球，也能學管理

很魔球的2012 A-Team年會



▲今年的A-Team年會很棒球！ Bob分享Moneyball這本書的精髓，並贈送會長曾崧柱該書與棒球及球帽，期勉會員都能有所收穫與精進。

擁有21家會員以及8家海外贊助商的臺灣A-Team，成立至今滿十週年，十年有成的A-Team，一年一度的年會除了例行性的績效報告，更請到Specialized執行副董Bob Margevicius分享美國市場的現況與趨勢分析，SRAM總裁Stan Day則針對歐洲市場提出他的觀察與分析。Bob更引用「Moneyball: The Art of Winning an Unfair Game (中文翻譯為魔球)」這本暢銷書的理論與原則，教導大家如何客觀正確的解讀統計數字，並掌握正確的市場趨勢，成功以小搏大。

圖、文◎陳柏如

十年有成

A-Team 成立十年，也是臺灣自行車產業向上提升的十年，2011年總出口量為440萬輛，儘管出口量沒有大躍進，但出口值與平均單價卻不斷創新高，2011年的平均出口單價已經將近380美元！

展望新的一年，A-Team會長曾崧柱勉勵會員廠改善無止盡，要繼續貫徹實行





▲ A-Team會長曾崧柱期勉業者精益求精，帶領臺灣自行車產業更上一層樓！



▲ Specialized執行副董Bob Margevicius運用Moneyball的理論為會員分析美國自行車市場的現況與趨勢。

TPM、TQM、TPS 三位一體的生產管理系統，在行銷方面，要努力研發創新、深耕自有品牌，除了爭取更多精品獎、iF 獎等肯定，也希望大家多向入選臺灣前二十大國際品牌的 Giant（第七，品牌價值 337 億美元）、Maxxis（第八，品牌價值 335 億美元）、Merida（第十三，品牌價值 187 億美元）看齊，不斷提升自我品牌價值。此外，A-Team 除了鼓勵會員廠積極贊助國際車隊和選手，提升國際能見度，也鼓勵會員廠成立企業車隊，積極提升單車騎乘風氣，打造臺灣成為自行車騎乘天堂。

為了讓業者準確掌握歐美市場的現況與發展趨勢，年會上也特別邀請 Specialized 執行副董 Bob Margevicius 與 SRAM 總裁 Stan Day 分別針對美國與歐洲市場的現況與趨勢做精闢的分析。

美國市場現況與趨勢分析

除了工作，也熱愛運動、統計與閱讀的 Bob，一開始先與大家分享了美國著名財經作家 Michael Lewis 的暢銷書「Moneyball



▲ 順應環保趨勢，A-Team積極推動碳足跡，目前通過碳足跡認證的會員廠包括美利達、桂盟、亞獵士、鉸光。

魔球」，敘述美國職棒大聯盟 MLB 小市場球隊「奧克蘭運動家」(Oakland Athletics) 棒球隊的總經理 Billy Beane，以統計學的方式分析數字，來評估對球員的投資，聰明分配資源，組合出最能發揮戰力的團隊，成功以小搏大，以有限預算來對抗財大氣粗的球隊。根據 Billy Beane 的「Moneyball 原則」，他挑選球員從客觀的數據出發，尤

其是長期累積、經過精算的正確數據，使得他以低價挑進的球員，就像是潛力股一般具有爆發力。他不看傳統棒球攻擊數據，如：打點、打擊率、盜壘這些數據，卻重視當時完全被漠視的上壘率(取代打擊率)、被保送率與被三振率這些「不夠豪邁」的數字，更不在乎速度、身材、肌肉這些先天條件，反市場操作，讓球隊透過團隊戰力，

美國整體自行車市場統計數據

| CATEGORY | 2011 | | | % Change 09 to 11 | | | \$\$ Share |
|-------------------------|------------|-----------------|----------------|-------------------|--------------|----------------|------------|
| | Units Sold | Dollars Sold | Average Retail | Units Sold | Dollars Sold | Average Retail | |
| Bicycles | 2,274,549 | \$1,621,745,021 | \$713.00 | 3.86% | 21.39% | 16.88% | 47.86% |
| Aftermarket Accessories | 32,294,394 | \$584,958,015 | \$18.11 | 1.11% | 15.33% | 14.07% | 17.26% |
| Aftermarket Parts | 28,446,410 | \$529,237,949 | \$18.60 | 2.17% | 13.58% | 11.16% | 15.62% |
| Apparel/Helmets/Shoes | 7,944,744 | \$410,737,894 | \$51.70 | -5.30% | 2.68% | 8.43% | 12.12% |
| Services & Rentals | 11,944,860 | \$241,533,520 | \$20.22 | 17.28% | 19.38% | 1.79% | 7.13% |
| Total | 82,904,956 | \$3,388,212,399 | \$40.87 | 2.93% | 16.37% | 13.06% | 100.00% |

2011美國自行車銷售統計

| CATEGORY | 2011 | | | % Change 09 to 11 | | | \$\$ Share |
|-------------------|------------|-----------------|----------------|-------------------|--------------|----------------|------------|
| | Units Sold | Dollars Sold | Average Retail | Units Sold | Dollars Sold | Average Retail | |
| Road | 387,898 | \$599,188,542 | \$1,544.71 | 31.64% | 38.53% | 5.23% | 36.95% |
| Mountain | 583,202 | \$464,995,572 | \$797.31 | 1.90% | 21.51% | 19.24% | 28.67% |
| Transit/Fitness | 568,292 | \$303,308,125 | \$533.72 | 12.70% | 18.77% | 5.39% | 18.70% |
| Lifestyle/Leisure | 228,480 | \$87,046,174 | \$380.98 | -15.80% | -16.75% | -1.14% | 5.37% |
| Childrens | 362,479 | \$85,017,309 | \$234.54 | -2.21% | -0.04% | 2.22% | 5.24% |
| Other | 31,743 | \$27,827,237 | \$876.65 | -7.99% | 21.87% | 32.45% | 1.72% |
| BMX | 97,940 | \$31,565,994 | \$322.30 | -20.56% | -13.71% | 8.62% | 1.95% |
| Frames | 14,516 | \$22,796,068 | \$1,570.46 | 15.76% | 43.54% | 24.00% | 1.41% |
| Bicycles | 2,274,549 | \$1,621,745,021 | \$713.00 | 3.86% | 21.39% | 16.88% | 100.00% |

2011美國自行車補修市場銷售統計

| CATEGORY | 2011 | | | % Change 09 to 11 | | | \$\$ Share |
|--------------------|------------|---------------|----------------|-------------------|--------------|----------------|------------|
| | Units Sold | Dollars Sold | Average Retail | Units Sold | Dollars Sold | Average Retail | |
| Components | 11,113,522 | \$185,223,775 | \$16.67 | 1.50% | 11.13% | 9.48% | 35.00% |
| Tires/Tubes | 12,706,725 | \$161,698,191 | \$12.73 | 0.45% | 7.84% | 7.36% | 30.55% |
| Pedals | 1,499,497 | \$71,902,196 | \$47.95 | 8.08% | 18.65% | 9.79% | 13.59% |
| Wheels/Wheel Parts | 2,402,602 | \$67,222,107 | \$27.98 | 14.49% | 39.33% | 21.70% | 12.70% |
| Saddles | 702,510 | \$37,721,594 | \$53.70 | -4.71% | 4.69% | 9.86% | 7.13% |
| Aftermarket Parts | 28,446,410 | \$529,237,949 | \$18.60 | 2.17% | 13.58% | 11.16% | 100.00% |

締造單季 103 勝 (勝率 63.5%)。Bob 說，這是一本精采的棒球書，更是極佳的企管書！在分析美國自行車市場的統計數字，Bob 也希望大家學習魔球的原則，不要把焦點放在已發生的事上面，而是要把眼光放在即將發生的事上，才能抓住商機，以小博大！

觀察美國自行車市場的相關統計數字，在銷售面的趨勢，Bob 分析道：兒童對自行車騎乘運動不再熱衷、自行車休閒愛好者有成長的趨勢、大部分的女性對騎自行



▲ A-Team今年臺北展的攤位走線活風。

| CATEGORY | 12-Jan | | % Change 10 to 12 | | Months OH | |
|-------------------|---------|---------------|-------------------|---------|-----------|---------|
| | Units | Dollars | Units | Dollars | Units | Dollars |
| Road | 193,593 | \$221,008,063 | 13.40% | 33.36% | 5.99 | 4.43 |
| Mountain | 204,823 | \$141,161,977 | -28.05% | 14.44% | 4.21 | 3.64 |
| Transit/Fitness | 186,599 | \$62,429,522 | -9.10% | -5.12% | 3.94 | 2.47 |
| Lifestyle/Leisure | 55,713 | \$12,705,348 | -39.53% | -38.86% | 2.93 | 1.75 |
| Childrens | 94,252 | \$12,382,746 | -16.50% | -13.05% | 3.12 | 1.75 |
| Other | 12,604 | \$7,790,049 | -37.66% | -11.83% | 4.76 | 3.36 |
| BMX | 41,810 | \$8,642,870 | 33.97% | 45.86% | 5.12 | 3.29 |
| Frames | 5,548 | \$7,452,187 | 6.52% | 13.07% | 4.59 | 3.92 |
| Bicycles | 794,942 | \$473,572,762 | -13.81% | 15.16% | 4.19 | 3.5 |

| 品牌 | Units Sold | Units Share | Dollars Sold | Dollars Share | Average Retail | Trend |
|-------------|------------|-------------|-----------------|---------------|----------------|-------|
| TREK | 755,388 | 34.11% | \$520,632,674 | 33.36% | \$689.23 | ↔ |
| SPECIALIZED | 445,079 | 21.24% | \$372,158,027 | 24.36% | \$832.40 | ↑ |
| GIANT | 218,473 | 9.86% | \$122,280,562 | 7.84% | \$559.71 | ↑ |
| CANNONDALE | 136,234 | 5.60% | \$146,055,867 | 9.40% | \$1,067.71 | ↔ |
| RALEIGH | 103,577 | 4.68% | \$41,967,783 | 2.69% | \$405.19 | ↓ |
| ELECTRA | 101,090 | 4.56% | \$39,060,740 | 2.50% | \$386.40 | ↓ |
| HARO | 75,226 | 3.40% | \$22,600,611 | 1.45% | \$300.44 | ↑ |
| SCOTT | 51,140 | 2.31% | \$40,002,415 | 2.56% | \$782.22 | ↓ |
| MARIN | 29,164 | 1.32% | \$13,622,608 | 0.87% | \$467.11 | ↓ |
| JAMIS | 27,640 | 1.25% | \$17,395,732 | 1.11% | \$629.37 | ↑ |
| MIRRACO | 23,826 | 1.08% | \$7,550,793 | 0.48% | \$316.91 | ↓ |
| FUJI | 23,543 | 1.06% | \$11,220,158 | 0.72% | \$476.58 | ↔ |
| FELT RACING | 19,152 | 0.86% | \$19,805,823 | 1.27% | \$1,034.15 | ↑ |
| 所有品牌總計 | 2,009,531 | 91.33% | \$1,374,353,793 | 88.62% | \$683.92 | |



▲SRAM總裁Stan Day則針對歐洲市場提出他的觀察與分析。

車較不感興趣（但女性單車愛好者有成長的趨勢）、老年騎乘人口也有增長的趨勢、29吋登山車有取代26吋登山車的態勢、自行車做為交通工具與健身有成長的趨勢；在庫存方面，市場上公路車的庫存不少、BMX車的在庫金額很高。因此，Bob提出幾個短期可注意的美國市場趨勢供業者思考，包括：溫和的天氣將有效刺激銷售、天然氣價格上漲將迫使行為改變、健康與交通擁塞及環境議題將持續發酵、線上零售將改變銷售通路與版圖、2012年是美國總統選舉年以及奧運，可能帶動商機與熱潮。就長期來看，Bob也提出幾項值得關注的趨勢：科技是品牌與消費者之間的連接器、經驗與品牌信任度以及社區利益將是未來的貨幣、聯盟是強大的產業聲音、有組織的社會活動與鐵人三項賽事正迅速成長中、安全問題將影響家長與青少年騎車的意願、粗心大意的開車人士對自行車騎乘者很危險、產品創新有助刺激消費者的購買興趣。

歐洲市場現況與趨勢分析

SRAM總裁Stan Day指出，去年SRAM



▲左起A-Team副秘書長SRAM經理林正成與秘書陳威志。

集團總營收為6.1億美元，較前一年成長17%，其中歐洲市場的營收更成長55%！談到歐洲市場的經濟與景氣，報章雜誌一片看衰，但Stan親自拜訪了幾個國家的客戶後覺得情況還好，感覺媒體過度唱衰。再者，歐洲市場有48個國家，等於四十幾個不同的市場，消費者的購買力與對景氣的解讀也不盡相同，以德國為例，景氣還ok、消費者也似乎不受歐債影響；西班牙自行車銷售還不錯，其他產業則不樂觀；南歐市場的銷售也還ok，但消費者相對比較保守。此外，Stan提醒業者要注意越南與柬埔寨的競爭威脅，因為享有關稅優惠，歐洲自越南與柬埔寨進口的自行車越來越多，儘管這可能只是短期的優勢，卻仍值得關注。再者，Stan也建議業者可以透過一些歐洲自行車聯盟的組織來協助歐洲建構更完善的騎乘環境，提升單車騎乘人口數之餘，也會有助單車銷售的提升，對大家都有好處。

最後會長曾崧柱謹以Billy Beane書中的一句名言與大家共勉：「You can learn little from victory. You can learn everything from defeat.（你只能從勝利中學到一點點東西，卻能從失敗中學到一切!）」

