

天津榮輝打造品牌好口碑

圖、文◎編輯部



▲左起：榮輝昆明代理商總經理遲洪武、榮輝總經理吳錦程、谷醒民副總。

早些年前，大部份的天津自行車業者，都還未開始走高單價路線時，榮輝就已經鎖定以高單價、高品質、高品味的產品進入自行車市場，近幾年仍秉持以重質不重量的理念，在車子的設計和功能上一一直求新求變，並且不斷突破，幾年來的努力也獲得了眾多消費者的認同與好口碑。

專心經營自有品牌

榮輝總經理吳錦程希望能提供中國消費者更好的自行車產品，所以目前只專心做內銷，並且投注於經營自有品牌，可見其深耕中國市場的決心。吳總經理認為，把自己的品牌做好，就是一個對消費者負責的表現，並致力於讓自行車成為精緻的工藝產品，希望可以做到品質最高、最好。所以到目前為止都不做外銷、不做電動自行車。

榮輝目前在中國的銷售點以各省會都市為主，目前有約 50 家精選車店配合。由於都位在許多長距離的單車路線上，像是

昆明、西安等都市，都賣得很好，許多車友也都有很好的反應。這些經銷店中有約 10 間專賣榮輝的車，其他則是以店中店的方式經營。

不求量多但求品質

榮輝的昆明代理商遲總經理表示，去年在昆明銷售約 1,500 輛榮輝的自行車，有信心今年可以再成長；他也提到，電動自行車在昆明還不普及，因為大部份的消費者認為電動車是上工族或送貨員在騎的，而自行車則有休閒、運動及享受戶外騎車樂趣的品味象徵，由此也可見當地人民對自行車的想法也在慢慢轉變中，亦是自行車業者的契機。

吳總經理認為，要做好的車，讓經銷的車店也能獲得信用與利潤，也讓騎車的人覺得物超所值，並且安全至上，這是他們一直努力的方向。所以榮輝的經營理念就是像義大利許多成車廠一樣，求品質但不求量多，目前員工約 300 人，年銷售量 2 萬多輛，今年目標上看 3 萬輛。



▲谷醒民副總對榮輝的每一輛自行車產品都要求甚高，並且如數家珍。