

福瑪特普及29吋山地車文化

2010年，首屆FORMAT實現夢想大型公益活動項目啓動；2011年，福瑪特車迷嘉年華項目啓動都牽動著衆多自行車愛好者的眼球，而在廣州龍洞「2011福瑪特車迷嘉年華」收官站中首次舉辦中國「29吋山地車越野賽」更讓這個來自於俄羅斯的品牌令人刮目相看。

圖、文◎吳志行

在上海展的福瑪特展位，我們專訪葉平總經理，聽他道出福瑪特的藍圖。以下葉平總經理簡稱葉、《自行車市場快訊》簡稱訊。

訊：在 29er 嶄露頭角，即將盛行之際，福瑪特率先舉辦全中國首次首屆 29er 山地賽，在業界引起巨大的迴響。請問福瑪特爲推動和發展 29er 作出哪些準備？研發哪些系列的 29er 產品？

葉：其他廠商開發產品都會緊盯著專業車手，而福瑪特則會針對普通車手，我們認為大家都用得起才是好的。抱著要對車友公平的想法，我們推出大眾化的 29er，提供大眾能接受的價位。我們的 29er 產品，一般價位定在 RMB 2,000-7,000 元，有 24-30 速的變速檔次可供選擇，而最高端的 29er 產品還使用 HOG3.0 TCS 的真空胎。

2012 年，我們會推出 3-4 款 29er，用來彌補中間價格產品的不足，其中一款產品的定價可能會破萬。

訊：目前 29er 的產品在所有的福瑪特門店都能夠購買得到嗎？現在的產能如何？29er 還沒有成爲通用的標準，市面上零部件相對較少，福瑪特能否爲客戶提供完善



▲福瑪特（廣州）自行車有限公司葉平總經理。

的維護、維修、升級等售後服務呢？

葉：我們的車間和倉庫剛剛擴建完畢，以最近的 3、4 月份爲例，我們的產能是每月 2 萬輛。我們的產量是按照銷售情況做滾動式預測的，Shimano 曾經評價我們是做預測做得最好的廠商之一，因爲我們的預測準確度達到 95%。

我在擔任總經理之前，在車廠的各個部門都工作過，清楚各個方面的需要，因此在維修、售後方面，我們準備足夠的庫存，

並且還在積極開發和生產替代品和拓展供貨管道，所以不用擔心。而備件的即時庫存，也會以電郵和資訊的方式定期發送給經銷的店鋪。

訊：福瑪特去年的年產銷量是多少？今年計劃產銷多少臺？

葉：2011 年的銷量是 5 萬輛，今年第一季度的銷售情況不錯，我們計劃今年裡內銷的銷量要達到 10 萬臺，外銷量要達到 6-7 萬輛。

訊：請問福瑪特的經銷網路目前是以什麼形式為主？在中國有多少間專賣店和經銷店呢？

葉：我們以專賣店的形式為主，目前在中國有 200 家專賣店和 700 家經銷門店。

訊：如今客制化服務日益盛行，福瑪特有些什麼想法呢？

葉：我們也提供客制化服務，譬如在車架上雕刻名字和句子，或者噴塗個性化的顏色，只要聯繫經銷商，兩三個星期的時間便可以完成。

訊：請談談福瑪特的品牌定位和產品發展方向為何？

葉：福瑪特的一貫理念是「實現夢想」，我們通過幫助車友環青海湖和騎行西藏等活動來為車友實現他們的夢想。我們的發展方向是要提供高品質的運動自行車給大家，而不會去發展折疊車等休閒類自行車。

訊：從 08 年面向中國銷售開始，福瑪特的品牌知名度和認可度越來越高，銷量越來越大，發展非常迅速，在業界成為佳話，這是怎樣做到的呢？請您也談談福瑪特的遠景規劃。

葉：對於我們今天的成績，我認為第一、不要眼盯財務報表；第二、埋頭做該做的事情；第三、要堅持不懈。我們是具有自己的先天優勢的，首先，我們在俄羅斯有大型工廠；其次，我們的工作態度嚴謹，國外研發團隊的兩位俄羅斯設計師就常駐在中國；再者，我們的產品整體性價比高。所有的這些和自身的努力，才產生今天來之不易的一點成績。福瑪特的遠景規劃是在未來幾年，把美洲市場攻佔下來，在中國打造成為一流的品牌，然後繼續努力，把福瑪特最終打造成為世界知名的品牌！



▲FORMAT和WTB合作推出的TCS無內胎整車，採用7075鋁合金DB抽管車架、RockShox Recon Gold TK Sold 100mm行程前叉，WTB Nano 2.1真空胎，Shimano Deore 30速油碟套件。



▲FORMAT CON90全碳纖維公路賽車。