

MIT單車精品 網路外銷拓商機

圖、文◎吳敏正



▲臺灣雲豹總經理徐正能提醒廠商也要了解網路行銷的困難處。



▲自行車輸出業同業公會協辦活動，總幹事魏錫鈴感謝業界的參與。



▲eBay臺灣國際市場發展部資深總監林惠君認為，每種產品都可以在eBay找到市場。

在網路交易發達的年代，臺灣自行車業者要如何透過網路進行外銷？中小企業處希望針對十家具有潛力的中小企業進行網路外銷輔導，使其具備獨立外銷之能力，因此在7月20日由經濟部中小企業處主辦、TBEA協辦的「MIT單車精品網路外銷卡位戰」，於中興大學中科研發創業育成中心舉辦，由eBay、瑞邦網路和臺灣雲豹等單位進行說明會。

網路行銷無遠弗屆

eBay臺灣國際市場發展部資深總監林惠君指出，專門經營拍賣的eBay網站，是美國第九大網站，使用者眾、產品多，從新上市到庫存貨，都可以在eBay找到市場；eBay的資訊透明公開，商機一目了然，且透過網路無遠弗屆的特性，更能讓廠商針對自己的商品因地制宜，找到最適合的市場，尤其是來自金磚四國跟新興市場的買家迅速成長。雖然臺灣業者多為製造廠，但同樣可以在平臺上的「關於我」欄目中，說明公司性質與交易方式；如果是品牌廠商，也可以直接向eBay註冊品牌，確認成為品牌擁有者後，如果有其他刊登者販賣同品牌或是仿冒的商品，若遭檢舉都將會被下架。但是很

多廠商都並不熟悉網路行銷，所以瑞邦網路將會協助廠商進行網路銷售，執行重點在於了解目標市場、收集客戶資料、交叉分析情報、累積訂單數量、創造後續效益等。

應正視網路行銷的利弊

目前已加入網路外銷輔導專案的臺灣雲豹總經理徐正能表示，加入該計劃至今近一年，透過網路讓他能在16國銷售產品，尤其有些是較偏遠的國家，這是過去所想不到的；他認為eBay就是個超大型的百貨公司，能吸引全球消費者，是很棒的產品試驗場和產品曝光管道，而且價格低廉，對於小公司來說是翻身的好工具。但相對的，業者也必須了解其困難處，像是要如何從千百萬個競爭者中突顯自己？且單品項交易，人力成本高！成交費與郵資都是不小的支出，這些也是想要進行網路販售的業者們，所應該要考量的因素。目前已接受該專案輔導的自行車業廠已經有7家，將組成「臺灣自行車精品小舖」，包括臺灣雲豹、SABS、Orbit、Ora、Solu、Qbicle、Frontier等，未來也希望召集更多自行車業者加入，達到群聚的效應，吸引更多國外買家的目光。

