

市場服務更進化

建來舉辦Rotor經銷商教育訓練大會

圖、文◎廖壯偉



▲建來舉辦經銷商教育訓練大會，最終場於臺中舉行。



▲來自法國的Rotor Asia總經理Antoine Berte。

建來工業於 2013 年拿下 Rotor 在臺灣總代理，對於 Rotor 在市場的推廣、產品教育訓練及消費者服務著墨甚多，為讓經銷商對於 Rotor 的產品特性及科技了解更深，建來特別在北、中、南部各舉行一場經銷商教育訓練，壓軸登場的中區經銷商教育訓練大會於 6 月 14 日在臺中世同金屬的會議室舉辦。

接下臺灣OE及AM代理

建來於今年接下 Rotor 在臺灣的 OE 及 After Market 代理，在先前三月份的臺北展進行相關產品發表，為提供市場最末端的消費者絕佳服務，建來針對相關經銷通路，加強 Rotor 相關產品訊息及訓練，並邀請 Rotor Asia 總經理 Antoine Berte 現場為經銷商們進行講解。

Antoine Berte 提及 Rotor 是一間年輕公司，在 1996 年左右成立，早先以發展曲柄為主，在 2005 年 Rotor 開始將產品主力放在齒盤上，並且開發功率盤等相關產品，在 2008 年環法大賽，使用 Rotor 的 Carlos Sastre 拿下當年的環法黃衫，讓 Rotor 產品一舉成名。隨後 Rotor 在賽場無往不利，包括贊助車手 Marianne Vos 多次在比賽中締造勝利傳奇，加上 2011 年環西大賽 Jose Cobo 及 2012 年環義大賽 Ryder Hesjedal 接連拿下總冠軍，證明 Rotor 在公路車、登山車及鐵人三項等項目都擁有頂尖表現。

目前 Rotor 在臺灣、西班牙及荷蘭有設辦公室，並在全球 40 個國家、3,000 多間店家進行銷售，近年來也與全球許多車隊進行開發設計等合作，透過車手們的騎乘回饋，讓產品充份發揮特點，以提供職業車手及消費者最有效率的騎乘，目前與 Rotor 合



▲建來今年取得臺灣Rotor的代理權，同時提供OE及AM市場服務。



▲與會經銷商仔細觀看Rotor的功率盤。

作的車隊包括 UCI WorldTour 車隊 Garmin-Sharp、UCI 洲際職業車隊同時也是 2012 年 UCI 歐巡賽團隊積分第一的 Sojasun 車隊等，另外在登山車及三鐵也有其中車隊與 Rotor 合作。

有效應用騎乘效率

讓自行車為騎乘者做事情，而不是騎乘者為自行車做事情！在這樣的邏輯下，針對 Rotor 產品主要特點，Antoine Berte 對經銷商們闡述說明，Rotor 推出橢圓功率盤不

只是躲過死點，而是將騎乘者有力的段落延長，讓肌肉更有效應用，把每一份力氣能有效驅動自行車前進，以提升踏踩效率。

Rotor 目前主要有 Q Ring 及 QXL 兩種齒盤，針對不同騎乘類型的騎乘者而設計，畢竟每位騎乘者的肌肉型態不一樣，像 Q Ring 的橢圓率為 10%，而 QXL 橢圓率放大至 15%，就騎乘特性來看，QXL 比較適合上爆發力強大的騎乘者，也就是快縮肌比較強大的車手，而 Q Ring 適合長距離的耐力型騎乘者，而騎乘者們也可以跟據自己騎乘需求，透過 MAS 微調齒爪，以找到最適的騎乘方式，經銷商同時也可以單賣曲柄或齒片，Rotor 同時針對不同廠牌的曲柄，開發不同齒片搭配，讓消費可因喜好選擇。

Antoine Berte 更在會中提出構想，希望能在車店與建來共同舉辦 Rotor 講座，直接與消費者對話，也獲得在場經銷商們的贊同，建來同時也會將原廠的公司貨加有「正貨貼紙」，以保障消費者購買與店家銷售的權益。



▲Rotor QXL橢圓率放大至15%