

SPECIALIZED

台灣內銷總代理-達鉞

圖、文◎陳柏如

於 2003 年 11 月初成立的達鉞股份有限公司，去年底與美國 Specialized 簽定五年的台灣內銷代理權，將積極在台灣市場深耕 Specialized 的品牌形象並行銷其整車與相關零配件產品。除了代理 Specialized 品牌的內銷業務，達鉞也是知名折疊車品牌 Dahon 以及頂級跑車車架 BMC 的台灣區內銷總代理。

從西藥產業跨足自行車業的達鉞公司蔡篤順總經理表示，希望在三月之前能完成全省 40 家有效加盟店的佈局，以及各店長的專業能力與技術訓練，產品線規劃將以 Specialized 的知名車款為主力，初期將推十種以內的車款，定價從三萬多到十多萬台幣。

談到轉換跑道進入自行車行業的機緣，蔡總經理表示，除了本身熱愛運動，對於行銷也頗有心得，加上好友的力邀，所以決定給自己一個機會，接受這個挑戰。雖然對於自行車行業比較陌生，但不管產品為何，相信只要對產品有熱忱，行



▲達鉞總經理蔡篤順從西藥轉換跑道來行銷自行車。

銷的理念與訣竅都是大同小異的。或許很多人會對蔡總經理從藥劑師轉換跑道來賣自行車感到很訝異，但蔡篤順總會拿 IBM 的故事來自勉，你知道在 1990 年讓 IBM 銷售起死回生的總裁之前是從事什麼工作嗎？他之前也不是賣電腦的，而是賣餅乾的！所以，誰說賣西藥的就不能來賣自行車呢？

達鉞公司表示，Specialized 以走精緻高質感的專賣店通路為主，著重品牌形象的經營，相關產品將在今年二、三月正式上市。達鉞在今年台北展會期間，計畫在第三館展出相關內銷車款與零配件，提供消費者美好的騎乘經驗以及完善的售後服務，是 Specialized 品牌的最大訴求。未來，達鉞除了著重補修市場的售後服務，以及其專屬經銷商的專業知識與技術的培訓，還計畫在台灣成立 Specialized 的旗艦店，並積極參與各項自行車活動與競賽的推廣與贊助。



▲達鉞營業處可政家處長對自行車有著一份熱情且擁有相關經驗。



▲Specialized 產品線相當廣泛，其相關車款與零配件於 2004 年正式在台上市。