報章 Press 資本企業家 Entrepreneur

刊登日期 Publish Date 2014-07-01

標題 Title 德國寶 進軍內銷穩打穩紮

德國寶

German Pool

相關德國寶產品 Related Product(s)





- 01. 德國寶副總裁陳嘉賢強 調,集團在內銷市場發 展策略是按部就班,穩 中求勝。
- 02. 陳國民認為,參與展會 有助了解內地各地消費 者喜好及市場特性。

德國寶 進軍內銷穩打穩扎

已有 32 年歷史的本地家電品牌德國寶,由最初經營熱水器,到廚具、廚櫃等廚房用品,推出逾百款各式家電。德國寶於 4 年前,透過展會與經銷商模式,由東北走至西南拓展內銷市場,營業額每年有雙位數字的增長。現時在內地發展逾 200 個銷售點,定位中高檔市場,主攻在內地中高級百貨。

德國寶董事長陳國民表示,隨著國人對生活品質追求有增無減,內地市場潛力無限,成為中小企追捧市的新市場。他説:「內地對外地品牌較有信心,『香港』本身就是一個好的品牌,故建立原創品牌成為進軍內地市場的大趨向,而建立品牌沒有一定的方程式,企業家要充分考慮產品的特點、市場的反應、資金投放等因素而決定,再選擇那一種推廣渠道,如參加展覽會、廣告、宣傳活動、任用代言人、贊助電視節目或社交媒體等。」

關於是否有必要參加內地展覽會,陳國民認為,

只要不虧損,那怕收支平衡對於品牌發展都有好處。 「展覽會畢竟有一定地位,可與同業交流,亦可銷售 產品」。針對港商對於投放廣告的疑慮,他表示,廣 告可大可小,主要還是要精準定位顧客群。至於內 地百貨公司的「入場費」問題,他坦言:「品牌做不好, 入圍亦都無用,達不到推廣效果。」

另外,陳國民提醒,香港品牌在內銷市場,切 記要為品牌商標進行註冊,為產品之設計申請專 利,他解釋,註冊商標可提高企業的商譽及價值, 亦使消費者有效識別商品與服務;另一方面,申請 專利好處在於可以保護技術及革新,防止假冒及侵 權問題。

德國寶副總裁陳嘉賢形容,集團在內地發展策略趨向保守,強調在內地做生意,首要是收到錢。 她認為,集團現時在順德設有自營店,未來由南至 北,在深圳、上海、北京等一線城市設店,稍後再 部署加盟店的發展藍圖。





良心國貨 中國製造 「劣貨」觀念漸改



昔日「Made in China」蒙上污點,總給人負面感覺, 在品牌發展局與理大合作調查還發現,重慶及西部消費 者已不再認為「Made in China」是一個象徵著低質素、 低價格的負面標籤,消費者對中國製造觀感漸漸提升。

陸定光指出,內地市場獲取品牌知識的渠道增加,產品及品牌知識漸豐富,且不少內地品牌發財立品,也有很多好品牌冒起。故認為消費者不會因為中國製造而降低對某一品牌的信任及喜愛程度。中國作為世界工廠,世界各地品牌的電器及電子產品由華商代工生產,如iPhone 也是產自內地,消費者對「中國製造」即代表品質不佳的觀念已漸漸改變,開始區別對待各種類的產品,除食品外,中國製造不再等同於劣質貨。



西部內銷市場貼士

質發局西部地區首席代表呂劍說,港商在該處正是「人生路不熟」,中小企業進入西部內銷,應選擇當地有實力的合作伙伴,或協同香港物業發展商一同發展當地市場;另一方面,當地體驗式消費市場潛力大,故港商可考慮在當地從事餐飲業及美容業;多了解當地人的消費習慣,利用新媒體進行市場推廣,且利用電子商務及實體店結合,發揮威力;與當地政府建立良好關係,了解政府最新政策及商業發展規劃。







極致體驗

為慶祝德國寶位於九龍土 瓜灣旗艦店開幕,上月假店內舉 行開幕酒會,德國寶董事長陳國 民及副總裁陳嘉賢等主持,當日 更邀請商務及經濟發展局蘇錦樑 擔任主禮嘉實之一,逾百名本港 工商界到賀,場面熱鬧。

德國寶副總裁陳嘉賢表示,旗艦店面積逾7,000平方呎,樓高2樓,二樓為廚樂體驗館,展出廚櫃及廚電小家電;地下則展出多款生活用的電器、保健產品、家庭用品及熱水爐等,為本港規模數一數二的體驗中心,讓消費者能在舒適環境,享用最完善優質的服務。

