



昌运老板张艳桃，事事亲力亲为，找生产商、找客户、检验货品等都独力处理，业务繁忙的她最近在香港贸易发展局的香港礼品及赠品展中找到快捷配对目标生产商的方法。

万事起头难，创业时总会遇上种种困难，但随著经验累积，便会找到一条发展道路。昌运实业公司老板张艳桃，一向事事亲力亲为，找生产商、找客户、检验货品等都独力处理，业务繁忙的她最近在香港贸易发展局的香港礼品及赠品展中找到快捷配对目标生产商的方法。

1992年成立的昌运，主要从事手工纽扣、腰带、袖口纽扣等衣饰配件，以夥伴方式与内地生产商合作，主要客户是欧洲、美国的制衣厂和入口商。



昌运的产品向多元化发展，从最初的各项纽扣，至近年加入不同款式的腰带。



「原来找外国客不用飞去外国。」

张艳桃虽然口口声声说自己当年创业时「经验不足，一副蛮劲」，但一丝不苟的性格令她成功把公司的业务带上轨道。张艳桃回忆公司起步初期，主要以手工纽扣及中国式的绳结钮为主，当年她苦无客路时，朋友一句「纽约的纽扣客路较多」，她就拖著一袋纽扣，亲身飞往纽约，走进那里的商业大厦，逐层逐户敲门招生意。

张艳桃笑说：「那时我看到美国的老板对我们货品感到满意，我便以为成功了，岂料他们都叫我回香港与香港办事处联络」，她笑言，此行带给她最大的启示是：「原来找外国客不一定要亲自到外国」。

吸收这次经验后，昌运慢慢积累海外买家，而张亦开始使用贸发局的商贸资讯中心，搜集海外市场的分析数据。「可能是贸发局历史悠久，海外买家想找香港的供应商，就一定会去贸发局找。所以，我也觉得除了主动的去找买家寻商机，不如也把自己的产品公告天下，让有兴趣的买家跟我们接洽，双管齐下。」于是，昌运便于2年前开始在贸发局的产品杂志《香港布料及配件》投放广告，张认为宣传效果很好，带来的都是国际客户。她表示：「贸发局会在不少海外的重要展览会上派发产品杂志，这样吸引了很多海外买家，现在昌运的客户群除了欧美市场，还有一些来自新兴市场。」

「除了来自不同地方的客户多了，他们的要求也越来越高，令我们开发了不同的产品类别，例如腰带、袖口钮等，增加了昌运的竞争力和商机。比如早前透过产品杂志与我们下订单的西班牙买家，非常满意我们的产品质量和生产效率；而另一位法国买家，则在向我们查询袖口钮报价之余，也对我们的其他产品感兴趣。」

贸发局网上平台 拓展新兴市场

除了产品杂志广告，昌运去年开始在贸发局的网上平台刊登公司广告，张艳桃表示，网上采购是大势所趋，网络是其中一个重要的数据来源，她认识很多海外客户都使用贸发局的网站(贸发网tdctrade.com)进行采购。而为方便不同买家的需要，贸发局的产品杂志及贸发网综合成为一站式平台，在杂志的广告内列出供应商在贸发网的宣传网址，吸引买家读者在网上进一步浏览及参考更多有关供应商的产品及信息，以加强跨平台宣传互补的优势。

贸发局的广告为昌运带来匈牙利及波兰等新兴市场的客户，她认为东欧这类新兴市场潜力丰厚，相信网上平台可以为她开拓这一片蓝海。「网上采购就像一项24小时的采购服务，与海外客户联络更方便。查询的客户也较国际化，我们收过欧美、非洲及东欧等地方的查询。现在平均每个月会收到数十个查询，大大扩大昌运的客户网络。」虽然在贸发局投放广告的日子不长，然而现时昌运已经有约半数的客户，是由贸发局的不同平台转介而来。

对于每个查询，张艳桃都认真跟进，因为这些客户网络是公司很大的资源：「很多买家，看了我们的货品，都不会即时下订单，一段日子过后，才把老板带来与我们洽谈。所以，做生意不是一朝一夕的事。」对昌运来说，每一个查询都是未来的合作机遇。

创业秘笈

优质供应商和买家是创业成功之道

找寻优质供应商 快人一步

张艳桃对货品的要求很严格，每件货都要亲自检验，她说：「如果连自己也不满意的话，客户怎会满意？」

为了找最好的产品，她会小心翼翼挑选供应商，展览会是她找寻供应商的天堂，因为可以看到真实货办。「虽然公司没有参加展览会，但我会定期进场参观，找寻合适的供应商，也可留意配饰行业的潮流趋势，汲取设计灵感。」

「以前参观展览会，我会逐个展位看，因为怕走了眼，但由于展馆很大，每次参观展览，走得腿也软了！」由于怕错过了优质的供应商，她每次都会逐个展位看，可是展览会场地很大，这样很耗时耗力。

香港礼品及赠品展是她每年必到的展览，每年会到场找包装供应商，在今年四月份的展览上，她发现贸发局的「展览商贸配对服务」让她极速找到目标参展商。「工作人员问我们要找什么产品，然后很快地透过网上数据库寻找合适的供应商，并把一张公司的清单列印给我们，上面还有展位号码及产品照片，我的工作顿时快了！」她表示，清单上的资料很有用，方便她立刻到访展览场内的相关参展商，和以后翻查有关之供应商。

张艳桃表示，使用网上平台找供应商，首要考虑网站的数据库数据是否齐全。贸发局为了让买家接触更丰富的供应商资料，把主办的接近三十个展览会参展商及十四类产品杂志的广告商的数据一并加入贸发网「采购指南」(www.tdctrade.com)数据库。现在网站已拥有超过十万的供应商资料。



张艳桃当初入行时，满以为纽扣只有中国式绳结钮，多年来累积下来的经验，令她的纽扣产品不论形式、物料和设计均越来越多元化，如最大圆形红蓝双色的纽扣，则是以特制的尼龙草编制成的全新尝试。



展览商贸配对服务 极速为供应商及买家建立联系桥梁



贸发局一直致力为香港企业与世界各地企业的经贸往来提供专业及完善的服务，崭新推出的「展览商贸配对服务」，让超过54万名参观贸发局在香港举办的展览会之环球买家作产品查询，并提供一份相关的参展商及供应商名单，内容包括公司资料、展台编号、产品名称和照片，助买家善用参观展览的时间。服务受到广大买家的欢迎，推出首月已录得逾74万个产品查询。

贸发网「采购指南」及贸发局产品杂志的广告客户供应商，可于展览会后收到一份买家名单，详列了曾经查询该供应商所提供的产品类别之买家联系，为双方建立联系合作的桥梁。

查询详细内容可致电800-820-5188(免费)或021-6322-6688(未开通800电话的城市或手机用户适用)，或电邮致 gc.sourcing@tdc.org.hk

贸发局采购网站「贸发网」：www.tdctrade.com