

▼盛达总经理龚瑞雪表示，盛达文具利用贸发局“一站式推广平台”，重拳出击国际市场，大步踏上了讨伐国际市场的征程。



一 站 式 推 广

# 让企业踏上国际舞台

如何在国际市场中占有一席之地，面对“走出去”之路前方的汪洋大海，内地企业常会感到无比茫然。

创办于1993年的闽南泉州安平开发区的盛达塑胶制品有限公司，公司总经理龚瑞雪也曾经为拓展外国市场伤透脑筋。盛达主要生产笔盒、笔刨、写字板（黑板、白板）、文具套装、办公用品及礼品赠品等。经历了十几年的创业历程，盛达在2006年透过香港贸易发展局的一站式推广平台，借力于香港这国际枢纽的特殊地位及优良的营商环境，成功地引来不少国际买家的询盘，公司似乎看到通往大洋彼岸，连接国际买家的“大桥”。

根据贸发局的一项调查显示，九成买家会同时利用展览、杂志及网上平台进行采购，因此要有效地推广产品，三种方案缺一不可。

盛达的成功例子，正显示了贸发局提供的网上「采购指南」、产品杂志及展览会的三合一平台，可有效地让企业从不同的途径吸引国际买家。

## 采购网站是业务“红娘”

盛达总经理龚瑞雪表示：「盛达以前主要经营国内市场，但国内经销商的资金拖欠让我们陷入困境。因此，三年前公司决心“内销转出口”，主打国际市场。」

为了开拓“触不到”的海外市场，盛达采用大多中小型工厂的“出口模式”，就是透过内地的外贸公司接单，工厂生产。可是，一年后，龚瑞雪渐渐发现，由于外贸公司不愿意向其透露买家讯息及资料，这种模式的生产阻隔了生产商与买家的直接沟通，因此公司决定自己拓展海外市场。

「从国内市场到外贸接单，再到自己做市场，几番波折，从中得出经验，只有深入市场，才能了解市场，并最终获得市场。但要深入市场，需要有一个平台帮助企业牵线搭桥。」龚瑞雪表示。

经介绍下，龚瑞雪发现贸发网「采购指南」的登记买家用户超过66万，七成浏览贸发网的国际买家来自欧美国家，是理想的推广平台。她表示：「当时我想，有了贸发网这样的强势网路载体，我们的产品资讯很快就会被曾经认为遥不可及的国际买家找到，与买家之间的距离瞬间缩小了很多；而有了买家的询盘，我们也就知道了买家的需求讯息，对产品的研发、改进，甚至对企业策略、战略的调整都相当有益。」

2006年2月，盛达加入贸发网「采购指南」，她对网站的服务赞不绝口：「它的搜寻器简单易用，买家只要按关键字、地区、产品类别、公司名称、品牌、行业类别或出口市场进行搜索，便可即时获得目标供应商的详细资料，包括公司概况、产品资讯等。」

## 挑选展览会 不看数量看质量

盛达除了加入贸发网「采购指南」，同时赴香港参加由贸发局主办的香港礼品及赠品展及其他展览会。透过采购网站，盛达建立起与买家的信息渠道，管理生产便能“知己知彼”，这为他们参加展览会预示了胜利一仗。

在决定参加展览会前，龚瑞雪表示，他们也曾经犹豫：「目前国内外的展览会非常多，所以对企业而言，选择怎么样的展览会显得非常关键。如果参加一些品质不高的展览会，企业不仅浪费人力，又浪费成本，找不到芝麻，还丢了西瓜。」

龚瑞雪坦言，选择展览会，买家人数倒是其次：「其实对我们而言，数量上的优势还是其次，关键是要质量上的优势。我们更需要高质量的国际买家，能够有长期的业务往来，而贸发局主办的展览会这方面的优势明显。」

分析比较不同展览会的优势，盛达每年都赴港参加贸发局的「香港礼品及赠品展」，她发现展览会上的「展览商贸配对服务」，是一种让参展商与买家“点对点”接触的很好的方式。「这种配对服务，在展会前

及展会期间，贸发局收集参观买家搜寻产品的资料，提供参展商及供应商清单；展会后，贸发局还会把曾作查询的买家清单发给相关参展商，让供应商与真正有需求的买家进行接洽。这种方式会让参展商的参展效率大大提高。」

## 杂志宣传“品牌及实力”

为了得到“大客户”的青睐，盛达近年开始推广品牌，「SENTA」和「CHIRK」是公司旗下的文具品牌。

今年以来，盛达开始在每期的《香港礼品及文具精选》杂志刊登整版或半版公司及产品广告。「香港贸发局的产品杂志在全球发行，通过其在全球设立的40多个办事处，及其参加的全球各地展览会，派发到国外企业手中，广告直击目标买家，这对宣传企业的国际品牌及实力非常有效。」她表示，两个品牌近期已引起一些“国际大买家”的注意，并发来询盘，业务有望进一步发展。

从在贸发网「采购指南」上刊登产品讯息，到多次派员赴港参加「香港礼品及赠品展」、「香港玩具展」等展览会，再到每季在《香港礼品及文具精选》刊登广告。盛达利用贸发局“一站式推广平台”，重拳出击国际市场，大步踏上了讨伐国际市场的征程。

龚瑞雪坦言：「这种三合一的“一站式宣传平台”，会让公司在国际市场开拓中打出“组合拳”，从多个角度吸引不同国家不同领域的国际买家。」



◀盛达的塑胶产品备有不同的颜色及款式



◀盛达文具位于泉州的生产线及厂房



## 展览商贸配对服务 极速为供应商及买家建立联系



贸发局一直致力为香港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，自2007年3月推出以来已录得逾200万个产品查询。

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络资料，为双方建立合作的桥梁。

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

贸发局的网上采购服务 — 「采购指南」网址：<http://sourcing.tdctrade.com>