



◀昌運老闆張艷桃，事事親力親為，找生產商、找客戶、檢驗貨品等都獨力處理，業務繁忙的她最近在貿發局的香港禮品及贈品展中找到快捷配對目標生產商的方法。

萬事起頭難，創業時總會遇上種種困難，但隨著經驗累積，便會找到一條發展道路。昌運實業公司老闆張艷桃，一向事事親力親為，找生產商、找客戶、檢驗貨品等都獨力處理，業務繁忙的她最近在香港貿易發展局的香港禮品及贈品展中找到快捷配對目標生產商的方法。

1992年成立的昌運，主要從事手工鈕釦、腰帶、袖口鈕釦等衣飾配件，以夥伴方式與內地生產商合作，主要客戶是歐洲、美國的製衣廠和入口商。



◀昌運的產品向多元化發展，從最初各款鈕釦，至近年加入不同款式的腰帶。



「原來找外國客不用飛去外國。」

張艷桃雖然口口聲聲說自己當年創業時「經驗不足，一副蠻勁」，但一絲不苟的性格令她成功把公司的業務帶上軌道。張艷桃回憶公司起步初期，主要以手工鈕釦及中國式的繩結鈕釦為主，當年她苦無客路時，朋友一句「紐約的鈕釦客路較多」，她就拖著一袋鈕釦，親身飛往紐約，走進那裡的商業大廈，逐層逐戶扣門招生意。

張艷桃笑說：「那時我看到美國的老闆對我們貨品感到滿意，我便以為成功了，豈料他們都叫我回香港與香港辦事處聯絡」，她笑言，此行帶給她最大的啟示是：「原來找外國客不一定要親自到外國」。

吸收這次經驗後，昌運慢慢積累海外買家，而張亦開始使用貿發局的商貿資訊中心，搜集海外市場的分析數據。「可能是貿發局歷史悠久，海外買家想找香港的供應商，就一定去貿發局找。所以，我也覺得除了主動的去找買家尋商機，不如也把自己的產品公告天下，讓有興趣的買家跟我們接洽，雙管齊下。」於是，昌運便於2年前開始在貿發局的产品雜誌《香港布料及配件》投放廣告，張認為宣傳效果很好，帶來的都是國際客戶。她表示：「貿發局會不少海外的重要展覽會上派發產品雜誌，這樣吸引了很多海外買家，現在昌運的客戶群除了歐美市場，還有一些來自新興市場。」

「除了來自不同地方的客戶多了，他們的要求也越來越高，令我們開發了不同的產品類別，例如腰帶、袖口鈕釦等，增加了昌運的競爭力和商機。比如早前透過產品雜誌與我們下訂單的西班牙買家，非常滿意我們的產品質素和生產效率；而另一位法國買家，則在向我們查詢袖口鈕釦報價之餘，也對我們的其他產品感興趣。」

貿發局網上平台 拓展新興市場

除了產品雜誌廣告，昌運亦明白應該透過不同渠道去加強宣傳效果，遂於去年開始在貿發局的網上平台刊登公司廣告，張艷桃表示，網上採購是大勢所趨，網絡是其中一個重要的資料來源，她認識很多海外客戶都使用貿發局的網站(貿發網tdctrade.com)進行採購。而為方便不同買家的需要，貿發局的产品雜誌及貿發網綜合成為一站式平台，在雜誌的廣告內列出供應商在貿發網的宣傳網址，吸引買家讀者在網上進一步瀏覽及參考更多有關供應商的產品及資訊，以加強跨平台宣傳互補的優勢。

貿發局的廣告為昌運帶來匈牙利及波蘭等新興市場的客戶，她認為東歐這類新興市場潛力豐厚，相信網上平台可以為她開拓這一片藍海。「網上採購就像一項24小時的採購服務，與海外客戶聯絡更方便。查詢的客戶也較國際化，我們收過歐美、非洲及東歐等地方的查詢。現在平均每個月會收到數十個查詢，大大擴大昌運的客戶網絡。」雖然在貿發局投放廣告的日子不長，然而現時昌運已經有約半數的客戶，是由貿發局的不同平台轉介而來。

對於每個查詢，張艷桃都認真跟進，因為這些客戶網絡是公司很大的資源：「很多買家，看了我們的貨品，都不會即時下訂單，一段日子過後，才把老闆帶來與我們洽談。所以，做生意不是一朝一夕的事。」對昌運來說，每一個查詢都是未來的合作機遇。

創業秘笈

優質供應商和買家是創業成功之道

找尋優質供應商 快人一步

張艷桃對貨品的要求很嚴格，每件貨都要親自檢驗，她說：「如果連自己也不滿意的話，客戶怎會滿意？」

為了找最好的產品，她會小心翼翼挑選供應商，展覽會是她找尋供應商的天堂，因為可以看到真實貨辦。「雖然公司沒有參加展覽會，但我會定期進場參觀，找尋合適的供應商，也可留意配飾行業的潮流趨勢，汲取設計靈感。」

「以前參觀展覽會，我會逐個展位看，因為怕走了眼，但由於展館很大，每次參觀展覽，走得腿也軟了！」由於怕錯失了優質的供應商，她每次都會逐個展位看，可是展覽會場地很大，這樣很耗時耗力。

香港禮品及贈品展是她每年必到的展覽，每年會到場找包裝供應商，在今年四月份的展覽上，她發現貿發局的「展覽商貿配對服務」讓她極速找到目標參展商。「工作人員問我們要找什麼產品，然後很快地透過網上資料庫尋找合適的供應商，並把一張公司的清單列印給我們，上面還有展位號碼及產品照片，我的工作頓時快了！」她表示，清單上的資料很有用，方便她即時到訪展場內的相關參展商及以後翻查有關之供應商。

張艷桃表示，使用網上平台找供應商，首要考慮網站的資料庫數據是否齊全。貿發局為了讓買家接觸更豐富的供應商資料，把主辦的接近30個展覽會之參展商及14類產品雜誌的廣告商的資料一併加入貿發網「採購指南」(www.tdctrade.com)資料庫。現在網站已擁有超過十萬的供應商資料。



◀張艷桃當初入行時，滿以為鈕釦只有中國式繩結鈕，多年來累積下來的經驗，令她的鈕釦產品不論形式、物料和設計均越來越多元化，如最大圓形紅藍雙色的鈕釦，則是以特制的尼龍草編製成的全新嘗試。



展覽商貿配對服務 極速為供應商及買家建立聯繫橋樑



貿發局一直致力為香港企業與世界各地企業的經貿往來提供專業及完善的服務，嶄新推出的「展覽商貿配對服務」，讓超過54萬名參觀貿發局在香港舉辦的展覽會之環球買家作產品查詢，並提供一份相關的參展商及供應商名單，內容包括公司資料、展台編號、產品名稱和照片，助買家善用參觀展覽的時間。服務受到廣大買家的歡迎，推出首月已錄得逾74萬個產品查詢。

貿發網「採購指南」及貿發局產品雜誌的廣告客戶供應商，可於展覽會後收到一份買家名單，詳列了曾經查詢該供應商所提供的產品類別之買家聯繫，為雙方建立聯繫合作的橋樑。

查詢詳細內容可致電 1830668 或電郵致 sourcing@tdc.org.hk

貿發局採購網站「貿發網」：www.tdctrade.com