

盛達總經理龔瑞雪表示，盛達文具利用貿發局“一站式推廣平臺”，重拳出擊國際市場，大步踏上了討伐國際市場的征程。



一 站 式 推 廣

# 讓企業踏上國際舞台

如何在國際市場中佔有一席之地，面對“走出去”之路前方的汪洋大海，內地企業常會感到無比茫然。

創辦於1993年的閩南泉州安平開發區的盛達塑膠製品有限公司，公司總經理龔瑞雪也曾經為拓展外國市場傷透腦筋。盛達主要生產筆盒、筆刨、寫字板（黑板、白板）、文具套裝、辦公用品及禮品贈品等。經歷了十幾年的創業歷程，盛達在2006年透過香港貿易發展局的一站式推廣平台，借力於香港這國際樞紐的特殊地位及優良的營商環境，成功地引來不少國際買家的詢盤，公司似乎看到通往大洋彼岸，連接國際買家的“大橋”。

根據貿發局的一項調查顯示，九成買家會同時利用展覽、雜誌及網上平台進行採購，因此要有效地推廣產品，三種方案缺一不可。

盛達的成功例子，正顯示了貿發局提供的網上「採購指南」、產品雜誌及展覽會的三合一平台，可有效地讓企業從不同的途徑吸引國際買家。

## 採購網站是業務“紅娘”

盛達總經理龔瑞雪表示：「盛達以前主要經營國內市場，但國內經銷商的資金拖欠讓我們陷入困境。因此，三年前公司決心“內銷轉出口”，主打國際市場。」

為了開拓“觸不到”的海外市場，盛達採用大多中小型工廠的“出口模式”，就是透過內地的外貿公司接單，工廠生產。可是，一年後，龔瑞雪漸漸發現，由於外貿公司不願意向其透露買家訊息及資料，這種模式的生產阻隔了生產商與買家的直接溝通，因此公司決定自己拓展海外市場。

「從國內市場到外貿接單，再到自己做市場，幾番波折，從中得出經驗，只有深入市場，才能了解市場，並最終獲得市場。但要深入市場，需要有一個平台幫助企業牽線搭橋。」龔瑞雪表示。

經介紹下，龔瑞雪發現貿發網「採購指南」的登記買家用戶超過66萬，七成瀏覽貿發網的國際買家來自歐美國家，是理想的推廣平台。她表示：「當時我想，有了貿發網這樣的強勢網路載體，我們的產品資訊很快就會被曾經認為遙不可及的國際買家找到，與買家之間的距離瞬間縮小了很多；而有了買家的詢盤，我們也就知道了買家的需求訊息，對產品的研發、改進，甚至對企業策略、戰略的調整都相當有益。」

2006年2月，盛達加入貿發網「採購指南」，她對網站的服務讚不絕口：「它的搜尋器簡單易用，買家只要按關鍵字、地區、產品類別、公司名稱、品牌、行業類別或出口市場進行搜索，便可即時獲得目標供應商的詳細資料，包括公司概况、產品資訊等。」

## 挑選展覽會 不看數量看質量

盛達除了加入貿發網「採購指南」，同時赴香港參加由貿發局主辦的香港禮品及贈品展及其他展覽會。透過採購網站，盛達建立起與買家的信息渠道，管理生產便能“知己知彼”，這為他們參加展覽會預示了勝利一仗。

在決定參加展覽會前，龔瑞雪表示，他們也曾經猶豫：「目前國內外的展覽會非常多，所以對企業而言，選擇怎麼樣的展覽會顯得非常關鍵。如果參加一些品質不高的展覽會，企業不僅浪費人力，又浪費成本，找不到芝麻，還丟了西瓜。」

龔瑞雪坦言，選擇展覽會，買家人數倒是其次：「其實對我們而言，數量上的優勢還是其次，關鍵是要質量上的優勢。我們更需要高質量的國際買家，能夠有長期的業務往來，而貿發局主辦的展覽會這方面的優勢明顯。」

分析比較不同展覽會的優勢，盛達每年都赴港參加貿發局的「香港禮品及贈品展」，她發現展覽會上的「展覽商貿配對服務」，是一種讓參展商與買家“點對點”接觸的很好的方式。「這種配對服務，在展會前

及展會期間，貿發局收集參觀買家搜尋產品的資料，提供參展商及供應商清單；展會後，貿發局還會把曾作查詢的買家清單發給相關參展商，讓供應商與真正有需求的買家進行接洽。這種方式會讓參展商的參展效率大大提高。」

## 雜誌宣傳“品牌及實力”

為了得到“大客戶”的青睞，盛達近年開始推廣品牌，「SENTA」和「CHIRK」是公司旗下的文具品牌。

今年以來，盛達開始在每期的《香港禮品及文具精選》雜誌刊登整版或半版公司及產品廣告。「香港貿發局的產品雜誌在全球發行，通過其在全球設立的40多個辦事處，及其參加的全球各地展覽會，派發到國外企業手中，廣告直擊目標買家，這對宣傳企業的國際品牌及實力非常有效。」她表示，兩個品牌近期已引起一些“國際大買家”的注意，並發來詢盤，業務有望進一步發展。

從在貿發網「採購指南」上刊登產品訊息，到多次派員赴港參加「香港禮品及贈品展」、「香港玩具展」等展覽會，再到每季在《香港禮品及文具精選》刊登廣告。盛達利用貿發局“一站式推廣平台”，重拳出擊國際市場，大步踏上了討伐國際市場的征程。

龔瑞雪坦言：「這種三合一的“一站式宣傳平台”，會讓公司在國際市場開拓中打出“組合拳”，從多個角度吸引不同國家不同領域的國際買家。」



盛達的塑膠產品備有不同的顏色及款式



盛達文具位於泉州的生產線及廠房



## 展覽商貿配對服務 極速為供應商及買家建立聯繫

貿發局一直致力為香港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，自2007年3月推出以來已錄得逾200萬個產品查詢。

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絡資料，為雙方建立合作的橋樑。

查詢詳細內容可致電 (852)1830668 或電郵致 sourcing@tdc.org.hk

貿發局的網上採購服務 — 「採購指南」網址：<http://sourcing.tdctrade.com>

