

ROLLON立足亚洲，贴近市场 提供定制方案 | 荣格工业资源网

http://www.industrysourcing.cn/article/335345

欢迎来到荣格工业资源网 登录 (<http://www.industrysourcing.cn/subscribe>) 免费注册 (<http://www.industrysourcing.cn/subscribe>)

English (<http://www.industrysourcing.com>) 联系我们 (<http://www.industrysourcing.cn/contact-us>) Access (<http://inquiry.industrysourcing.com/ingier/login.aspx>)

industrysourcing

Ringier



(<http://www.industrysourcing.cn>) <http://www.siwelab.com.cn/12315>
全部 | 新闻 | 产品 | 供应商 | 展会

请输入关键字

买家速递

VIP供应商

首页 (/) 新闻 (/news) 产品 (/products) 供应商 (/suppliers) 展会 (/tradeshows) 杂志 (/magazines)

新闻中心 (/media-center) 关于我们 (/about)

首页 (/) > 新闻 (/news/all) > 工业设备 (/news/equipment) > 行业新闻

ROLLON立足亚洲，贴近市场 提供定制方案

来源：荣格

发布时间：2017年7月3日下午 06:07:44

(<http://www.jathis.com/share>) 0

意大利Rollon集团专注于生产线性运动系统，拥有一系列市面上最完备、最具竞争力的系列产品，通过完整明确的系统、集成方案方面的专业能力而掌握了成熟的技术know how，并且能够制定出满足任何需要的定制方案。

意大利Rollon集团专注于生产线性运动系统，拥有一系列市面上最完备、最具竞争力的系列产品，通过完整明确的系统、集成方案方面的专业能力而掌握了成熟的技术know how，并且能够制定出满足任何需要的定制方案。



除了设在毗邻米兰的Vimercate的意大利总部，Rollon还在德国、法国、美国、荷兰、印度和中国设有6个分部，在俄罗斯、英国和巴西设有办事处。但是目前Rollon决定加大在亚洲市场的力度，其对应的战略规划早在几年前就已经实施，而其中国分公司就成为了整个亚洲市场的根据地。

得益于Rollon委托亚太主管Antonio Giordano开展的项目，集团在亚洲开拓了市场。Antonio Giordano从入职Rollon公司的2007年起，就一直致力于意大利市场的销售网络重组，随后他关注海外，尤其最近几年，他主打亚洲市场，Rollon如今在这里已经巩固了自己的业务和架构，尤其是在中国、日本、台湾、韩国等地区。中国市场是Rollon在亚洲的范例，就架构、生产力和人力资源而言，这里是公司投入最多的市场。

我们采访了Antonio Giordano，他向我们讲述了这段发展的关键历程以及Rollon实施的策略。

Rollon首次进入亚洲市场要追溯到什么时候，你们最初采取了哪些步骤？

Rollon进军亚洲市场要追溯到18年以前，当时公司决定通过各国分销商，来促进亚洲地区的销售。在那个时候，公司的业务主要是转移项目(transfer project)，当时在中国有很多德国、美国、意大利和法国公司，他们都有自己的生产工厂。我们是通过西方生产中心的转移进入中国市场，因为这些公司早就在本国使用Rollon的产品，它们继续采购同样的产品，当时这些产品需要通过分销网络购买。在2013年，随着建立组织架构，开设销售办事处的决议，Rollon的战略发生改变：我们当时对中国的预期要高于其他亚洲地区，因为这里毫无疑问具备最大潜力和开展具体项目的条件。

在中国建立销售办事处同时，我们也雇佣了两个本地人，负责支持我们的本地主要分销商。Rollon的规划是一步步走过来，逐渐增长，旨在达到我们如今已经实现的目的。在开设商业办事处后，我们决定还负责物流，并且配备了直接供货的仓库。



to be continued



ROLLON立足亚洲，贴近市场 提供定制方案 | 荣格工业资源网

<http://www.industrysourcing.cn/article/335345>



那么采取了哪些商业策略？

在该第一阶段后，Rollon的战略开始以本地生产商为重要导向，我们360°接近实际需求和各行各业。这些年的良好结果证明了我们决策的正确。从此以后，我们的目标就是在境内继续服务中国的生产商，提供高品质产品。中国市场实际上对产品的质量越来越重视。

该销售策略让我们获益，我们目前面临一大挑战，那就是相对于二十年前的市场走向，目前的发展策略微下滑，但是对我们而言，未来几年的预期还是会持续增长。

什么是你们最大的担忧，什么让你们变得乐观？

我们经历的产品定位挑战主要在于成本，但是随着客户对质量的关注，这个问题会迎刃而解，实际上，我们目前需要考虑的是如今的中国生产商非常关注质量，并且认可让Rollon产品脱颖而出的附加值，这也让我们在亚洲市场跻身前列，就和在欧洲市场一样。我们在其他国家也经历了这个过程，比如在日本，我们和本地分销商保持了几乎20年的紧密合作伙伴关系，而在韩国，我们在约3年前有了新的分销商。

从在中国建立分支结构至今，Rollon在中国的架构发生了什么演变？

从最初的2人到现在的8人，目标是年内达到10人。Rollon的另外一大积极改变就是迁至浦东，在这个工业区我们还拥有自己的物流仓库。我们拥有的整个架构可以很好地支持分销网络，同时保持和本地生产商的紧密联系。通过雇佣能够直接服务本地客户的技术人员，我们可以实现高度专业化且无文化障碍。

Rollon希望在这些市场赋予客户的附加值，无疑就是通过我们的本地技术团队、组织有序的子公司，客户可以轻松快捷的直接向后者表达关于产品或设计协助的任意需要，而不必和世界另一端的欧洲人员联系。Rollon的这项举措证明了贴近客户、直接扎根市场的意愿。

我们在上海的子公司开展了强有力且令人印象深刻的销售活动，直接打入市场，在短时间内获得优良业绩。事实上，在2013年，我们通过分销商销售的Rollon产品占到了业务的100%，而如今通过Rollon上海公司的直接供货，占业务的35%。分销网络对我们而言依然很重要，能够让我们遍布中国的各个区域和省份。

直接进入本地市场，扎根本土的一大表现就是我们频繁参加各大业内展览，并且在其中下足了功夫，也取得了成效。



那些是Rollon未来在亚洲，尤其是中国市场的目标，如何达到目标？

我们未来的一大目标就是实现中国市场专用的特种产品，Rollon的长项就是定制产品的能力。Rollon的特点就是生产灵活，因此能够提供和产品目录不同的产品，这就是我们在市场上的优势，也是我们在中国采取的策略。Rollon的中长期目标就是促进上海子公司的成长，从而使之成为我们在亚洲的点睛之笔，因此我们希望扩大组织，能够在此进行组装和小型加工，从而更好地满足我们本地客户的需要，实现快速供货。

总而言之，对我们而言，在一个希望占领的市场开设当地分公司，正如我们在中国开设的分公司一样，显示了贴近市场而采取的措施，它的好处是减少交货以及支持时间，实现迅速反应，采用本地材料，即具有文化接近感的材料，从而通过本地人员，更行之有效地进入市场。消除障碍也是Rollon应用在沟通上的理念，实际上，我们的企业还注册了微信账号——中国最广泛的社交软件之一。这一种模式也代表了Rollon接近本地客户，讲本地语言，使用同样工具的意愿。

你们在亚洲还有什么其他战略目标吗？

今年，我们在日本开设了新的子公司，该子公司纯属商业性质，并且为我们合作多年的本地分销商提供支持。日本也是我们重视的市场，这个市场对于我们的行业非常重要，其历史悠久。在我们的子公司，我们有一位日本籍国家经理，我们还雇佣了另外一个人来负责销售活动，为分销商进入Rollon视为关键的行业给予更多支持，这就和我们在中国所做的是一个道理。今天，我们当然优先考虑中国和日本，但是我们也在中国、韩国开发了优质网络，并获得不错业绩，而东南亚国家也是我们未来的发

