



客戶與市場發展

- (一) 產品〈技術服務〉與市場策略
- (二) 客戶關係與商情管理



業務部 李建鴻 副總經理

(一) 產品與市場策略：振鋒市場定位

以高空防墜、工業起重吊裝兩大產品線提供市場安全的產品
成為安全價值的整合創新者

高空防墜

依市場區隔

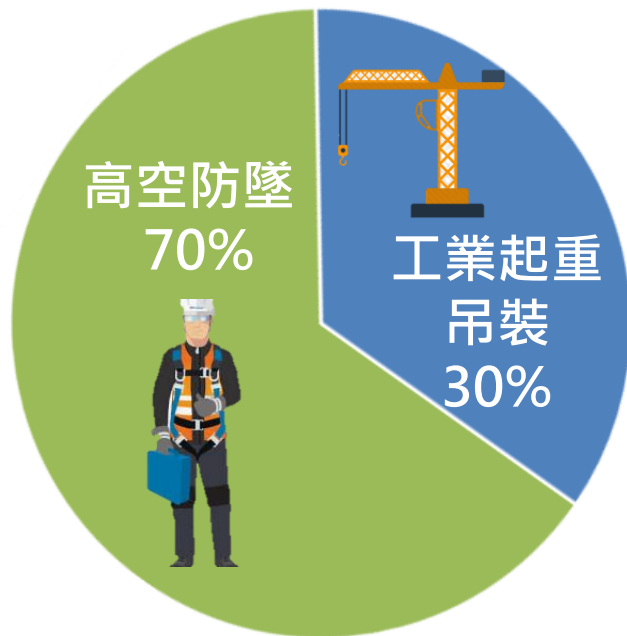
- 巨擘型客戶 (65%)
- 中型品牌客戶 (25%)
- 小型成長客戶 (10%)

依地區區隔

- 北美
- 歐洲
- 南美
- 亞洲
- 其他

北美市佔65%

Safety is our first priority



人人都買得起安全的保障

工業起重吊裝

依產業區隔

- 離岸碼頭
- 物流搬運
- 建築工程
- 採礦工程
- 風力發電
- 模具吊裝
- 保養維修

依客戶類型

- T1 批發商 (50%)
- T2 索具製造商 (40%)
- T3 終端用戶 (10%)

全球一線品牌

使命+願景

產品與市場相關短中長期經營策略目標

全球佈局

品牌經營

數位服務

全面解決方案

客戶價值

成獲
長利

價值核心

Q、P、D、S

物美

價廉

快出

快進

暢

市場策略

前進市場一二三

一個 強化

1-1強化品牌 領導市場

二個 專注

2-2專注龍頭 強強聯手

2-2專注需求 價值升級

三個 拓展

3-1拓展市場與通路 強化成長動能

3-2拓展產品 建立獨特優勢

3-3拓展客戶關係，追求顧客成功

預期效益

增加市佔率

強化客戶黏著度

創造持續性收入

多產業觸及，
降低風險

鞏固市場地位

達成雙贏局面

安全
的
保障
起
人
人
都
買
得
起

品牌意涵



- 字義為連接器，振鋒產品與安全緊密連結。
- 顏色：**紅色**與**黃色**→安全警示
- 地球：行銷全球，在工業安全鉤具領域，打造一個穩健獲利成長的公司



使命

願景

品牌價值

「Safety is our first priority.」-安全是我們的承諾

品牌強化



(一)產品與市場策略：一個強化

1-1

強化品牌
領導市場

核心

增加市佔率
鞏固市場地位強化
品牌

- 設立海外分支、增加全球據點以強化當地服務
- 加強垂直整合，串聯上中下游廠商，從單一零件製造轉向成品整組銷售

6大洲，45國家，95經銷商

YOKE

- ◆ JV策略聯盟：美加、德國、泰國、韓國，2019年佔27%銷售額

◆ 供應商管理-建構夥伴關係

E化平台-加強雙向交流

偕同改善-CIT專案，相互成長

偕同開發-TAG&軟體廠商YP RFID專案開發

交期輔導-提升出貨達交率

品質輔導-由廠商直接出貨，降低成本

供應商大會-維繫供應商緊密合作關係

橫向國際布局

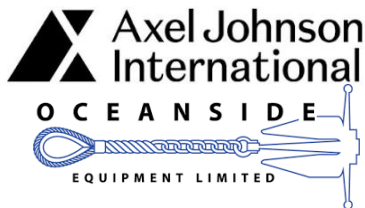
垂直
供應
鏈
整
合

2-1

專注龍頭
強強聯手

強強聯手

- 工業起重吊裝
與新市場龍頭結盟
開拓最大索具集團



G100成長
50%



- 高空防墜
※產業規範的制訂領先者※
掌握市場趨勢脈動
與客戶創造雙贏

Honeywell | Safety Products



2-2

專注需求
價值升級

經濟規模化

- 透過大量生產既有產品，
達到規模經濟

品質一致化

- 自動化取代人工，
- 組裝產線自動化，
- SRL自動扭力檢驗，

能量擴大化

- 擴大生產基地，建置三廠，
庫存策略：
熱品、冷品庫存定期檢視
全尺寸供貨

3-1

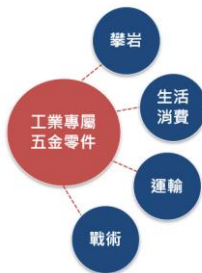
拓展市場與通路 強化成長動能

既有市場擴大化
新市場新產品多角化

- 工業起重吊裝
 - 深海採油市場 -DA系列
 - 綠能產業 -PSA風力發電



- 高空防墜
 - 現有五金零件 市佔65%
 - 其他領域3%→ 未來提升至10%



3-2

拓展產品 建立獨特優勢

產品價值利基化
產品價值專利化

- 專利佈局，鞏固振鋒現有市場地位、進而保護研發成果，增加專利壁壘

專利累積數

200件

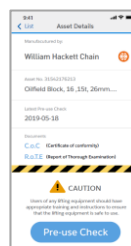


3-3

拓展客戶關係 追求顧客成功

服務在地化
產品服務數位化

- 數位服務平台
 - RFID數位服務
 - 產品售後定期檢驗
 - Pardot新訊傳遞
 - Salesforce商機趨勢共享
 - 串聯子公司 & JV夥伴數據共同導入
 - 商機資訊整合、分享
 - 掌握商機、掌握市場脈動



趨勢

安全意識
抬頭

產品檢驗
頻率提升

應用產業
增加

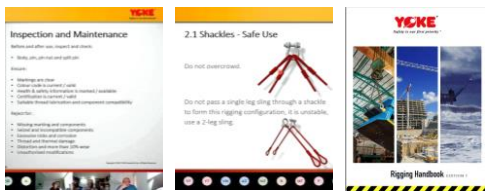
專業培訓

數位服務

創新設計

策略與作法

- 產業規範的領先推廣
- FAE技術服務支援
- JV在地深耕經營
- 輔佐當地經銷通路成長



- 導入RiConnect
- 產品服務數位化



- 設立研發中心
- 創新開發利基產品
- 強化規格





互信支援 核心 Q P D S ➔ Great support

安心可靠產品

- 取得DGUV,API,DNV 認證

3,556

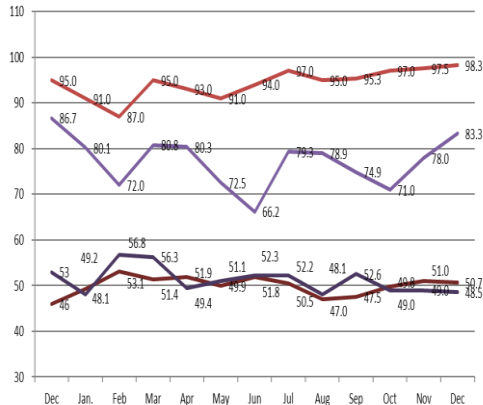
產品認證



穩定供貨

- 對內:依客戶需求預測和安庫管理
 - 對外:與供應商協同提前備料
- 交貨期縮短 **31%**

OTD



標準客製流程

顏色/包裝/字體可滿足客戶需求



客訴處理即時

- 重大客訴處理原則

113

一天初步分析
一天初步回覆
三天真因調查





體驗行銷

到廠服務瞭解客戶需求



FAE 技術服務支援

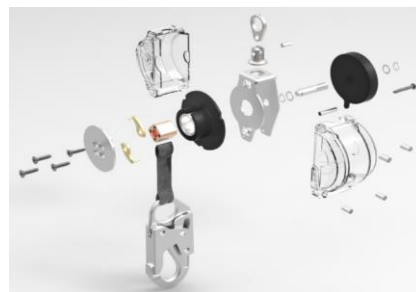
2020年起提供線上教育訓練

25場次



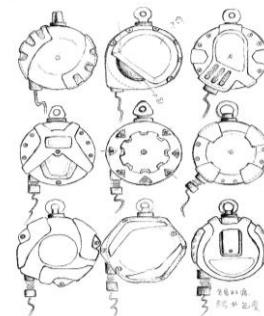
ODM服務

從設計到生產一站式服務



外型設計服務

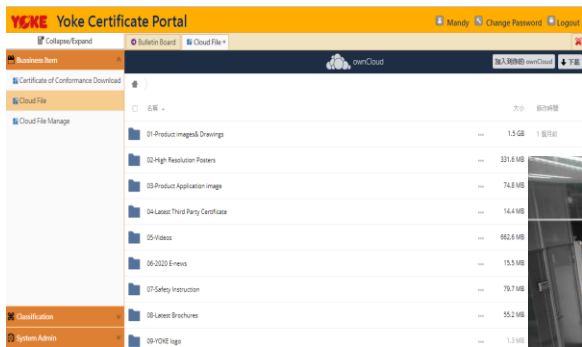
統一的內部機構
多種選擇的外殼設計





測試資訊平台

- 測報資訊取得快速



行銷資訊平台

- 行銷素材取得方便



經銷商大會

- 銷售經驗交流
- 產品知識交流
- 利基產品發展

商機共享

- 網站
- 社群媒體
- 電子報
- 展覽



展覽

2014-2019年共參加

231場展覽

700 ↑ 筆商機



社群軟體

經銷商品牌曝光

10筆商機/季

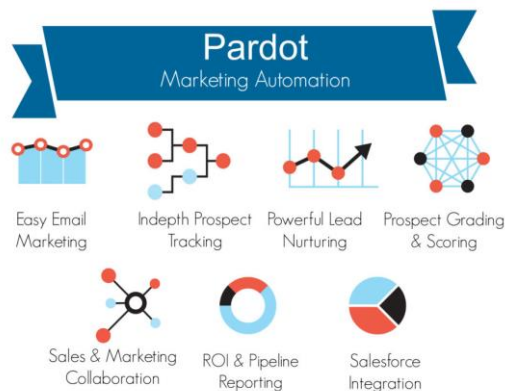


行銷自動化

利用Salesforce Pardot

52篇電子報/年

600 潛在客戶/年



YOKE網站

10潛在客戶/季

20筆商機/季



Safety is our first priority™



成長互惠



Great growth

銷售分析分享

達到客戶成功

新商機轉介
雙擊效應，攻入跨國企業 例: 西門子
掌握市場與產品脈動

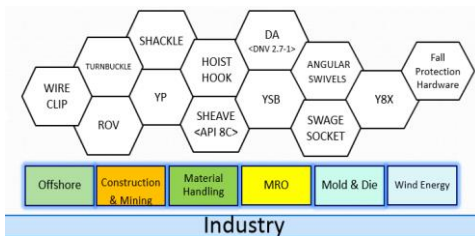


持續產品開發

全面解決方案

2000年1,500種產品→
2020年4,788種產品

成長 **220%**



服務數位化

解決客戶痛點:

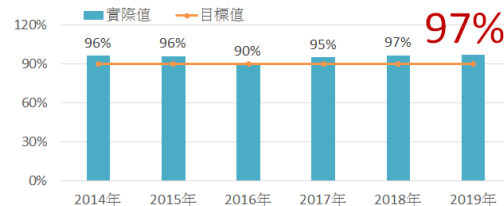
- 傳統式資產管理儲存不易
- 資產狀態無法快速得知



滿意度調查

服務價值延伸

- QPDS為主軸調查
- 分析與改善對策
- CIT 持續改善



	識別功能	設備管理	檢測管理
競爭對手	✓	×	×
YOKE	✓	✓	✓





『共築安全價值鏈
攜手市場登巔峰』

Thank you for your attention