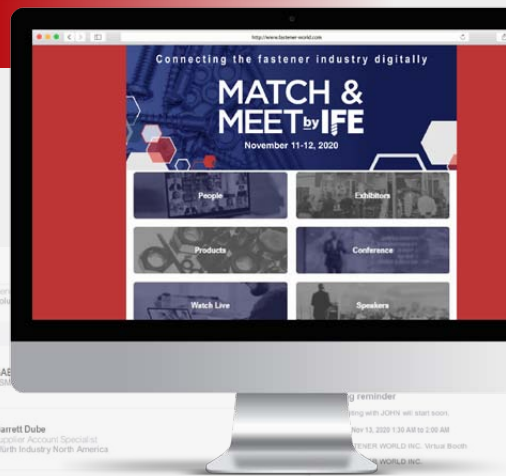
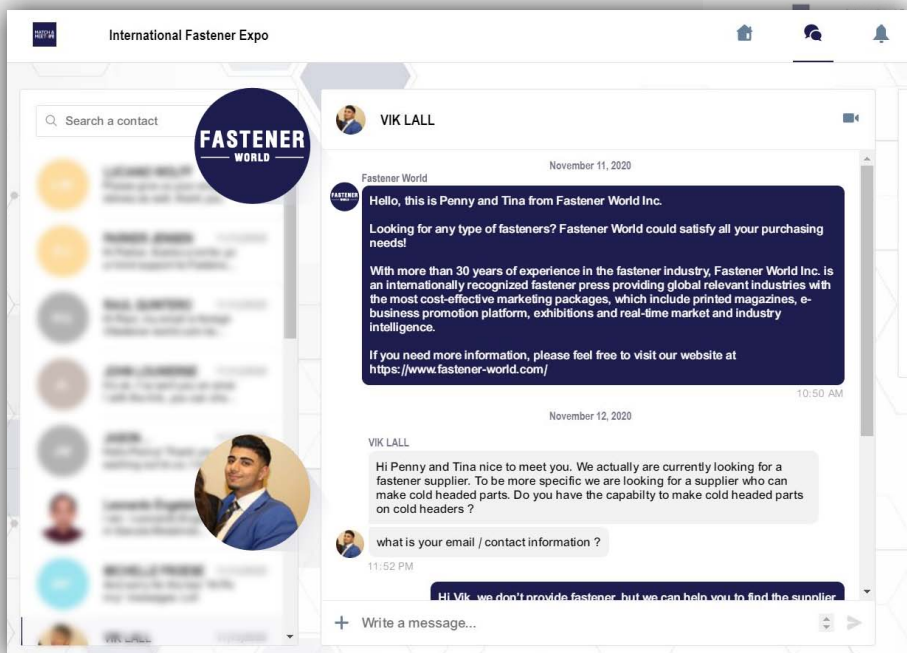


突破病毒圍籬 衝出線上佳績 美國拉斯維加斯螺絲暨機械設備展

美國最大扣件展在去年11月11、12日舉辦線上展覽會。惠達雜誌也線上參展，在第三波全球疫情席捲而來的逆勢下殺出重圍，取得亮眼成績。包括惠達雜誌，台灣展商總共有7家公司參加此線上展覽會，包括皇晉、友鉞、尚余、俊良、上展以及強新。

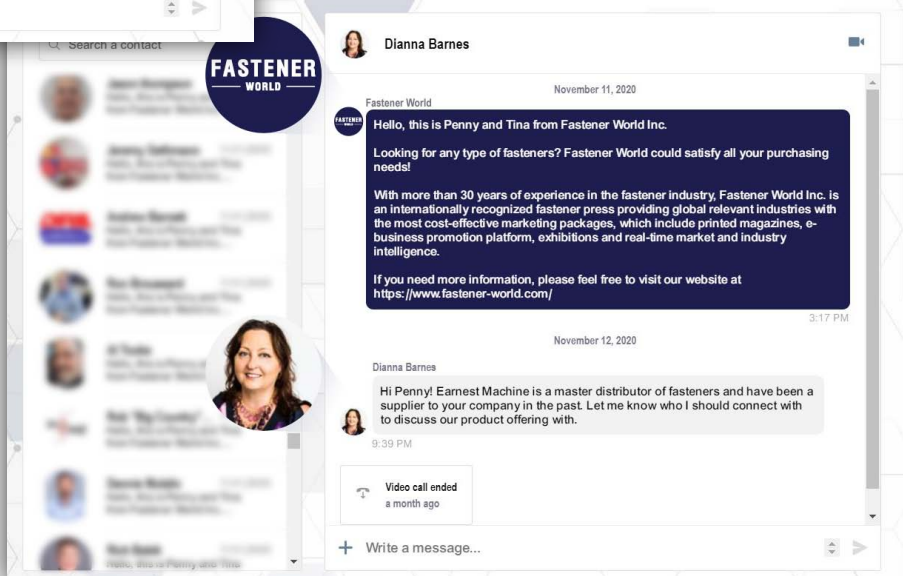


惠達成功和Brighton Best International、Nord-Lock, Inc.、Industrial Rivet & Manufacturing，以及Earnest Machine、FCH Sourcing Network、EXIPAR, S.A. DE C.V.、EGW Utilities, Inc.等多家公司代表人士進行視訊面談，共與103位廠商成功連結，且線上參與會議直播的同時，惠達與在線的與會人員在聊天室中，針對會議的議題提出討論，收穫頗豐。



在視訊面談中，各家代表人士紛紛透過惠達特派專員尋找扣件與相關產品，專員基於他們在規格、品質、交期等等方面的需求，為他們線上即時與有供貨的供應商媒合，突破病毒的藩籬。此外，在展會前專員向相關廠商發送視訊邀請，隨即獲得超過百家廠商的熱烈參與，創造線上佳績。

據主辦單位統計，拉斯展兩天共建立了2,700多個線上用戶連接，交換了6,700多則訊息。展商有來自加拿大、印度、中國、印尼、日本、馬來西亞、台灣、美國，訪客則來自墨西哥、馬來西亞、中國、台灣、印尼等地。其中有來自墨西哥的訪客，提到幾乎每年都會到拉斯維加斯，之前也有跟中國、台灣採購過。今年沒辦法過去便透過線上參與。病毒隔絕商人面對面的接觸，反倒開啟線上與面對面商談雙管並行的新營運模式。



下一屆拉斯展將在2021年9月21至23日舉行，我們期待這場展會將能再度實現面對面的商談。



匯達直擊

線上研討會精華報導

2020

美國扣件產業女性協會公布2020獎學金、
年度扣件女性獎、企業女性獎得主

在今年的拉斯維加斯暨機械設備線上展覽會，美國扣件產業女性協會(WIFI)理事長Jennifer Kushnir公布2020年獎學金以及其「年度扣件女性獎」和「企業女性獎得主」。

WIFI每年固定會頒發獎學金。今年WIFI頒發Ann Bisgyer Wolz獎學金給 Kelly Burkhardt，也頒發最近最新設立的Margaret Davis獎學金，提供500美元的展會行程補助。WIFI也提供Thor線上學習獎學金以及提供Ann Bisgyer Wolz獎學金得主為期一週在美國扣件訓練學會的課程補助，另外也針對拉斯展特別提供Edith Cameron獎學金。

除此之外，今年的「年度扣件女性獎」頒發給Brighton Best International的Rosa E. Hearn，「企業女性獎」頒給Fastener News Desk的Cris Young和Lisa Kleinhandler。WIFI也提供「Man Up獎」給BTM Manufacturing以感謝其對WIFI目標和理念的付出。

成立於2009年，WIFI為扣件產業女性提供一個可以相互成長和鼓勵彼此的空間。它是一個具有進步想法、果敢行動和強大支持基礎的組織。今年的董事會組成包括：Jennifer Kushnir (理事長)、Jan Morr (副理事長)、Taryn Goodman (財務)、Gloria Medina (理事)、Becky McMorro (理事)、Kristin Rivera (理事)和Nikki Gordon (理事)。

Product Genius Technology最高執行長Cris Young主講「數位化轉型的經銷商」

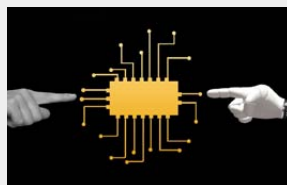
工業電商專家Cris女士的這場演說聚焦在經銷商的數位化轉型。她開場時問了一個問題：「你的扣件企業已走向數位化了嗎？」並概括說明了今年線上工業用品的市場營業額規模達到159億美金，上升1.8%。在過去五年內平均每年都成長2.1%。此外北美工業用品MRO市場的每年市值約2,000億美金，推估全球市值6,220億美金。

破碎化的工業用品供應市場

工業用品供應市場的規模雖大卻很破碎化，前50大經銷商佔據了30%的市場份額，剩餘的大部分市場(70%)則是中小型經銷商。前50大經銷商可能還有充裕的資源做高科技轉型，但剩下的經銷商在科技進步的浪潮前卻顯得脆弱。

成長的線上採購與B2B商務

肺炎病毒使得線上採購與B2B商務的成長率不斷增加。Cris說：「轉型對工業經銷商和製造商來說是很迫切的問題，因為他們大都不具備線上商務的能力。經銷渠道的未來態勢取決於我們怎麼快速應對變化。」她點出最近的一項數據，說「比起直接連絡你的銷售專員，85%的B2B買家更寧願使用你的線上商店。」會有此現象是因為顧客在尋找一個能讓他們自行在線上調查、尋找供應源和採購的平台，而且在社交距離和旅遊限制阻礙人與人接觸的當下更是如此。



美國拉斯維加斯展線上頒發扣件名人堂與年度青年扣件專家獎

美國拉斯維加斯展(IFE)在11月12日透過Youtube線上直播，宣布了扣件名人堂的入選者和青年扣件專家獎的得獎者。扣件名人堂表彰對美國國內或全球扣件產業有持續貢獻的專家；年度青年扣件專家獎則認可40歲以下在業內擁有至上的操守以及愛戴的領導者。今年有兩位專家入選扣件名人堂，其中一位是通稱「扣件業牛仔」的Dessert Distribution Sales公司創辦人John Wachman先生。另一位是G.L. Huyett公司最高執行長Timothy O' Keefe先生。青年扣件專家獎則是頒發給同樣任職於G.L. Huyett公司的客戶體驗管理領導人Jessi Solt小姐。



另一方面，拉斯展的線上虛擬會議包括了Jake Glaser先生主講的「美國青年扣件專家協會的2020年藍圖與展望」。Jake是Sherex Fastening公司的地區銷售經理兼該協會的理事長。他在虛擬會議中表示，協會匯聚了年輕世代的產業專家，成立的起源是為了解決「整個產業之下年齡和世代經驗的鴻溝」以及「失去高技術勞工與業界知識」的問題。

該協會制定了稱為「區域領導」的運作模式，作為2020年其中一項行動。在此模式下，幾位理事在全美的幾個特定州內有自己的辦公室，可以前往當地高中或大學展示製造業和扣件產業的商機。此協會還有「導師制度」，讓業界的老手帶領新人專家深入了解產業(包括規格、標準等等)，以及其他必需的知識。

該協會是幫助年輕人以新形式的行銷、社交和銷售來領銜前進，同時運用教育課程、社群媒體的社交宣傳、B2B和各協會的相互行銷，以及人工智慧和機器人等等高科技。這些高科技是協會會員進入2021年時將討論的話題。

年齡和經驗的鴻溝是美國與台灣扣件業都共同有的常見問題，這或可為兩國的青年扣件專家提供足夠的動機來會面，並於可見的未來共譜合作機會。

亞馬遜效應

亞馬遜是在工業用品市場中出現的新競爭者，它在此市場的規模僅次於Grainger公司，有五大產品項目，包括工業、汽車、工具、五金、照明產品，「亞馬遜正在蠶食經銷商」。它在2021年的B2B銷售額將超過250億美金。此外，它併購了Partpic Technology公司且「運用其零件搜尋技術來幫助線上買家透過電商找出並購買扣件」。聽到這裡，筆者想到在社交媒體上廣為流傳的一句話：「現今會擊垮你事業的敵人可能已不是你的同業，而是完全與你不相干的異業」。

數位世代的族群需要流暢的用戶體驗

Chris說：「新的B2B買家是一群數位世代的族群，他們出生後就成天手捧著數位裝置.....72%的B2B買家現在都是千禧世代。」這更加說明為何扣件經銷商和製造商不應該錯把顧客當作10年到20年前的消費者。「買家期望的是順暢的採購體驗、自助式，以及價格透明化，因為時間就是這時代的新貨幣。」未來MRO市場的關鍵是能照料買賣雙方且提供高度線上產品搜尋能力的電子採購。「如果顧客連找都找不到，他們就買不到產品。」

