



# 新鮮概念經營傳統瓷磚生意 FLP系統助你營造優質生活

俊匯建材 (Regent Building Material Supplies Company Limited) 經營了短短五年，現已在灣仔及九龍區開設了五間分店，營業額亦增長愈六倍。在歐洲生活多年的俊匯行政總裁 Simon Tso 創先引入歐洲生活文化及意念去經營這門傳統的瓷磚材料生意，為這一個行業闡出了新鮮的方向。

Simon Tso在灣仔駱克道150-158號地下一號舖「豪宅」專門店介紹最新歐陸瓷磚潔具系列。

傳統的瓷磚生意都會靠裝修公司或承建商作中介人，為顧客選購所需家居用料，而有部份裝修師傅只著眼於材料的成本價格，往往忽略用家的實際喜好和需要。Simon則以一個真正用家的經驗，發現傳統的瓷磚材料生意經營手法單調，市場策略亦欠缺變化。由於他深受歐洲生活文化及藝術氣氛的影響，認為瓷磚的用途不只局限於廚房和廁所，更可配合起居室、睡房，甚至辦公室的設計。而且現代香港人逐漸懂得享受生活，他們追求的不單是一個舒適的居所，而是一個高質素、有品味的家居環境，所以決定引入歐洲式的家居設計，將潮流帶進瓷磚材料生意上，拓展一個新市場。Simon強調說：「我們賣的不只是一塊瓷磚，而且是一個優質生活環境。」

## 堅持歐洲入貨 建立穩健商譽

Regent從一開業就採用純歐洲入口的瓷磚，每年更派專人到歐洲搜集最新的室內設計和瓷磚款式，務求為客人提供最快、最新、高品質的產品。雖然現有很多同業都開始由中國大陸入貨，以降低成本增加利潤，但俊匯卻堅持只由歐洲進口瓷磚材料，以保持產品的高質素，這給一班對生活環境有要求的客戶帶來信心的保證。

## 採用電腦系統 更快拓展市場

為配合公司的不斷發展，俊匯率先引入IBM Express Solution成員之一的FLP財務物流企業系統，由採購到銷售整個流程的資料都有效管理，而且資料



只需輸入一次，大大減低人為錯誤並節省時間。在英國修讀IT的Simon深信，一套強大的電腦系統能有效提升工作效率，加快開拓更大市場，使擴充業務時無後顧之憂。

雖然Regent在經營期間曾經歷過市場萎縮，歐洲統一貨幣政策令產品成本增加，同業間亦有互相抄襲設計以競爭市場，面對這種種困難，一個對產品及市場策略的新構思、一份對高品質的堅持，就成為俊匯今日成功的因素。