



### 金：作为代理商，匹林登是如何科学控制库存的？

张：这一行业的客户通常都没有什么耐心，他们需要货的时候就会要求3天、5天必须送到。作为总代理，我们必须有足够的库存才能应对这样的需求。我们在新加坡、马来西亚和中国东有充足的库存，光是在上海的库存就价值至少200万元，可以供应市场3个月。今后随着市场的扩大，客户意识的提高，我想我们至少需要储备1000万的库存才能供应市场。此外，我们各地的经销商也会有一些库存。当然，这些都是指通用产品的库存，如果是工业用的特殊产品，我们还需要特别从美国调拨，因为工厂铺设防静电地垫往往面积相当大，一间工厂至少需要100万元的货。

### 金：作为一家在东南亚多个国家运作的代理公司，各地的匹林登如何实现相互支持、共同发展？

张：中国是一个广阔的市场，只要对这一市场不断进行教育，需求将会越来越大。匹林登在懂南亚几个国家的业务是独立而又相互支持的，我们的货源可以相互调动，以确保各地的客户都能尽快收到货物。我们在各地的员工也可以相互调动，在开发新兴市场时可以为当地带去经验。当然，不同地区公司的管辖范围是不同的，就像上海的匹林登公司只负责中国区的业务。现在，我们觉得新加坡匹林登就像一位老师，而上海匹林登是一名学生，正在不断学习新知识，取得进步。

我们希望在国内和东南亚的一些国家推广地垫知识，亚洲的新加坡，马来西亚已经相对成熟，印尼，菲律宾正在起步，而越南等国还没有引起重视，而西方国家40年前已经全面开始重视。我们在越



南调查市场时看到，有些在那里的美国公司深知地垫的重要性，但却找不到当地经销商，于是有些酒店就会联合或者由一家酒店从美国直接订购一个货柜的产品慢慢使用。当然这并不是每一个物主都愿意做的事，而是管理者有这样的意识，才会要求一定要使用高品质的产品。

### 金：我知道目前贵公司正在寻找经销商，那么你们对经销商有怎样的要求呢？

张：我们正在寻找经销商，但我们不会随便寻找一般的经销商。我们需要的是可以维护我们公司名誉，帮助我们推广的经销商。我们打算在每一个省份和特区都

寻找一个总代理。中国有很多模仿现象，有些经销商发现产品销路好就会让本地生产企业来模仿，形状颜色一摸一样，就是材料不一样。问题就在于他们还会为这样的产品打上我们的品牌。顾客不知情购买之后就会抱怨为什么这个品牌的质量如此之差。我们对这方面的控制非常严格，保证从匹林登售出的货都是纯正的，不会有低质量的冒牌货。如果我们发现经销商有这样的行为，就会取消其代理资格。因此我们要寻找好的经销商。我们首先要在国内一些经销商的观念扭转过来，也就是说你可以卖廉价的地垫，但绝不可以用廉价产品上贴上我们的品牌。此外，地毯商可以发展成为我们的经销商，因为地毯商已经具有了一定的地面养护知识。

### 金：匹林登在中国有怎样的远期规划？

张：我们觉得上海是中国的经济中心，是一座国际化大都市，因此我们把中国总部设在了上海。当前我们想借奥运与世博的契机，尽快把先进的地垫知识传播给中国的客户。我们希望能在两年内把知识普及，这既需要我们自身努力，也需要依靠经销商的配合。未来我们希望把业务从一线城市逐步向其他地区扩展，逐渐形成我们的经销网络。

