

宏碁電腦的經驗

——盧宏鎰談拓展日本市場

採訪◎朱正中、許華珍

整理◎朱正中

在日本市場就像打越戰一樣，
不能認為投入資源就會有收穫，
不了解特性，實難有效用。
宏碁電腦的日本經驗，值得思考.....



盧宏鎰小檔案

現任宏碁電腦公司非歐美國際營業處總經理
曾任宏碁電腦德國分公司副總經理
交通大學電機工程系畢業
台灣省台南市人
民國四十二年四月十日生

跨國公司不能忽略的市場

●一般廠商均認為日本是一個難以打入的市場，宏碁公司當時基於何種原因開拓日本市場？而目前所遭遇的困難為何？

目前宏碁在日本市場仍在艱苦作戰中。Acer日本分公司約於兩年半前成立，而在開拓日本市場時，若無當地合作夥伴幾乎是不可能達成。日本是一個比較封閉、特殊的市場，雖然同樣是東方人，但以市場的角度來看，差異性相當的大。