



“儘管在包裝上偏離了我們對於聯合品牌的概念，但我們仍非常高興與Viribright攜手合作，并堅信它比其他品牌做得更好！”

Gary Simpson – 持有人
Tim Petter – 採購經理

ACE Santa Barbara Home Improvement Center是一間非常成功的企業，位於美國加州聖巴巴拉市，我們採訪了這間企業的兩位負責人Gary Simpson 和 Tim Petter，瞭解他們為什麼只選擇Viribright LED燈！

VB: 為什麼你們會選擇銷售Viribright產品而不是其他品牌產品？

GS: 我們認為，無論是包裝還是整個產品，Viribright產品都比我們以往所接觸過的其他品牌產品更加優秀。

VB: 相對於你們以前所銷售的其他品牌產品，你們認為顧客更喜愛Viribright產品的哪些特性？

GS: 燈泡的光譜以及包裝的視覺效果似乎都會吸引我們的顧客。

VB: 你會如何評價我們的產品質量以及服務質量？

GS: 產品質量是超乎我們想像的好，至於服務，無論是地區代表還是總公司的服務都非常出色。

VB: 你認為為什麼其他單獨經營的商店應該選擇Viribright而不是其他品牌作為直接發貨的供應商。

GS: 單單產品本身就已經有足夠理由令我們去選擇Viribright了，而Viribright的服務質量更會令我們毫不猶豫地選擇它。

VB: 還有其他評價嗎？

GS: 儘管在包裝上偏離了我們對於聯合品牌的概念，但我們仍非常高興與Viribright攜手合作，并堅信它比其他品牌做得更好！

照明市場正在升溫並會帶來新的技術、效能和零售價，那些單獨經營的商店都會想要提高自己在這一市場上的佔有率。

Do it Best - CEO Bob Taylor認為燈泡市場正在增長，並有利於單獨經營的五金店。¹

“我認為那些單獨經營的商店將會比以前更加注重提高自己在照明這一塊的市場佔有率。”他說。

單獨經營的零售商為了在LED市場升溫中得益，他們必須明智地令價格更具競爭力。“大型連鎖商場中的LED價格正在下跌，單獨經營的零售商必須採購得當以降低成本。” Jim Hardaway - Viribright Lighting的副主席。

“LED改變了遊戲規則，改變了傳統燈具經銷的界限。當你正在尋找LED的供應商時，無論是從倉庫購買抑或是從工廠直接發貨，都確保你會以最優惠的價錢得到最好的質量，這能體現你的商店與其他連鎖市場的分別。

“由於LED壽命很長，當你今日使用LED燈泡，那麼在未來5-22年內，你需要更換燈泡的機率將大大減少。無論是LED燈泡自身內外都應足夠去推動顧客接受較為寬廣的競爭價格範圍以及獨特的產品供應。”

Advertisement

¹Home Channel News May 29, 2013