

念,打造一個「台北秋葉原」;另將為年輕人規劃一個實現夢想的園地 -- 「育成中心」。在育成中心裡,青年創業家可以專心從事研發,而產品樣品化、樣品測試、後勤、法務、業務、行政等事務,皆有集團贊助並進行完整的上下游垂直整合,這是全球首創結合育成中心與商場概念的新資訊園區。除了開發資訊商場,賽博數碼也規劃將台北資訊園區結合旅遊、藝文、文創等產業,讓此商圈能滿足各年齡層所需。賽博數碼董事長張瑞麟表示,賽博數碼為回台布局通路,已吸收多位通路人才,並派駐到大陸實習,培養兩岸合作的默契,交流通路營運的經驗。





賽博數碼成立於1999年,至今已擁有34家 分店,還有6家正在籌備中,預計2010年將陸續 開幕。鴻海集團旗下的廣宇科技於2001年入主 賽博數碼後,除了提供資金協助外,還為賽博 數碼帶來管理制度的優化以及快速擴張的動 力。同時,賽博數碼受惠於大陸內需市場的不 斷擴大,每年都有很好的成長動能。

萬馬奔騰,快速擴充據點

鴻海集團在大陸的通路佈局,除了以關係企業 廣宇科技為旗艦轉投資「賽博數碼」之外, 2009年亦與歐洲大型零售業者麥德龍集團簽訂 合作備忘錄,雙方攜手於2010年第四季在上海 開設第一家Media Markt商場(萬得城)旗艦 店,未來將以大陸一至二級城市為主,開設 200家賣場。此外,為更積極搶攻大陸內地通路 商機,並深入佈局三級以下的城市,集團近期 已正式啟動「萬馬奔騰」計劃,鼓勵員工回鄉 創業,到大陸三、四級城市展開連鎖店,為集 團通路事業積極播種佈局。

價值延伸,再創通路優勢

全球3C電子製造龍頭鴻海集團董事長郭台銘表示,2010年集團的營運將由eCMMS(e-enabled Component Module Move Service)模式,延伸另一個「S」,轉變為eCMMSS模式,也就是除了提供設計、研發、生產、製造、配送及售後服務等一體化的垂直整合營運模式外,再搭建「最後一哩」的銷售通路服務(Sales Channel),除了幫客戶製造產品外,更重要地也期許要為客戶提供各種不同通路的銷售服務。故今年度配合鴻海集團積極整合價值鏈的事業佈局,並透過賽博數碼展現朝向通路事業發展的決心。

全球科技節點,台灣不能缺席

有鑑於通路業務為供應鏈的延伸,而台灣多年來也培育了無數的人才及國際化經驗,在這樣的思維考量下,賽博數碼便成為鴻海集團在台擴大佈局的先鋒,在2010年積極參與並取得台北資訊園區BOT案,規劃斥資新台幣37億元與台北市府攜手振興昔日繁華的光華商圈。規劃中的台北資訊園區將引進日本秋葉原電子商場聚集地的概



09