

飛輪電商有限公司

●○●○● 數位轉型

A COMFY STORE
BRINGS YOU A COMFY LIFE

橫跨太平洋 轉動不息的電商引擎

專訪 | 執行長 賴勇全

走進隱身於高雄市區的 Hour Loop 飛輪電商有限公司企業總部，明亮寬敞的辦公環境，搭配簡潔有氣勢的公司形象牆，讓人頓時彷彿置身於美國矽谷新創圈，感受到公司同事間滿滿的朝氣與活力。飛輪電商 2019 年由臺灣創立，主要致力於跨境電商服務，不僅已成功於美國那斯達克交易所掛牌上市，今年還達成超越一億美元的營業額，團隊實力令人欽佩。這其中的背後，蘊含著執行長賴勇全 Sam 多年以來堅韌不拔的精神。



賴執行長運用獨樹一格的眼光及自身所學，在電商市場中不斷超越自我屢創佳績。



平凡中見不凡 獨具匠心的電商之路

從小隨著家人移居美國的賴執行長，靠著自身力量在完成學業後進入亞馬遜擔任工程師。然而，隨著成為資深工程師後，逐漸意識到工作無法滿足他對挑戰和成就的渴望，在偶然的機會下，便開啟自己的創業之路，透過開設賣家帳號逐漸探索出嶄新的世界。由於不捨阿嬤孤單居住異鄉，決定帶著她返回臺灣這塊熟悉的土地，最終選擇於高雄落地生根，並於短短數年間創建屬於他的電商王國。

飛輪電商靠著與眾不同的行銷策略，取得於電商巨頭亞馬遜平台上的前二十大賣家的優異成績，運用代理販售商品模式打造獨特的獲利策略，成功開啟市場大門。此商業模式的起源主要因為各家品牌對銷售產品時所能負擔風險成本有限，當業績及利潤無法成正

比時，倘若遭逢產品銷售震盪或同業競爭，很容易讓品牌陷入更大的市場挑戰之中。為了能專注的投入開發產品當中，眾多品牌開始選擇將銷售服務與專業的代理銷售公司合作，不僅能夠大幅度降低營運成本，也能夠創造更高的收益，締造兩全其美的雙贏局面。

賴執行長更進一步分享公司的選品策略，凡是能在社會大眾眼中看似平凡不起眼的商品，但對消費者來說卻有著長久的使用慣性時，就越可能帶來無限的商機。透過大量的單品選擇，並藉由專屬行銷創造出長遠營收空間，再加入關鍵字策略引導，讓消費者能更便捷找到產品。相較追求爆款的其它平台經營方向，飛輪電商慧眼獨特的經營方針，更彰顯出自身非凡的經營價值。

掌握關鍵因子 成功打造公司經營策略

秉持過往任職於亞馬遜參與專案的多年經歷，讓賴執行長在面對公司的出貨流程能全盤掌握，並隨著日漸擴大的商業模式，開發專屬內部的軟體系統，不僅能夠同時結合大數據檢視訂單，也能夠過更加優化的流程讓出貨及庫存金流掌握上更加得心應手。

團隊憑藉每年大量採購及批發轉售的模式使商品成本下降，並搭配公司專業訓練，全面提升業務對商品敏銳度及價格的掌握度。如此般的經營方向，讓公司能夠在價格戰的電商平台之中脫穎而出，比其它同業更具有競爭力，不論在策略或經營層面，皆能帶來優異的成效。

飛輪電商內部多半為七八年級生組成，賴執行長提及，為了因應瞬息萬變的線上銷售市場，唯有讓年輕人創新嘗試，大膽放手讓每個行銷提案在平台上實踐，最終透過即時市場數據驗證想法，才能夠學習到最寶貴的銷售經驗。由於公司主要市場於美國，有別於臺灣的經營策略，國際化的市場更能讓初次投入職場的社會新鮮人們急速吸收市場營運技巧，也能帶來更大的成就感，進而累積自身專業能力，讓團隊不需再紙上談兵。這樣運籌帷幄的用人策略大獲成功，讓公司團隊至今已擴編接近 200 人，於臺灣北中南皆設有公司辦公室，並積極參與高雄市政府青年局「大港青年實習媒合計畫」，提供高雄優秀人才國際級的舞台與機會，不僅掌握全新的視野，也替公司帶來穩健的職場文化。

壯闊成長 持續領先邁向全球第一

飛輪電商從高雄起家，一路走到美國交易所掛牌上市，在瞬息萬變的環境中，如何不斷跳脫原有框架及洞察市場趨勢，是賴執行長十分重視的公司核心價值。沒有傳統產業的窠臼思想及管理包袱，公司未來將持續深耕市場，除了優化現有策略外，也將挖掘更多不同面向的商品，做好代理銷售主要業務範疇，最終帶領公司持續邁向亞馬遜全球第一電商平台賣家的路程持續前行。



賴執行長與公司主管合影