

職人專訪

從剛出社會的小白蛻變為職場老將，見證了
常青的成長、經歷了無數的挑戰。

也許他的故事，將會成為您職場生涯的指南
針、產生更深的體悟。

此主題將會深度訪談常青資深員工，
分享職場人生、一路走來的點滴。



行銷創新助轉型！ 讓傳產煥發新生命

／行銷經理：劉雅芳

- 任職資歷 20 年，涵蓋業務助理與總經理特助，專注業務支援及行銷企劃。
- 13 年的跨國支援，協助翻譯超過 300 本機械手冊，透過大量文字閱讀與圖片，了解機台結構與操作性。增強從使用者角度思考的能力，使撰寫技術文章時能準確反映客戶需求與使用體驗。
- 2023 年成立行銷部門，推動數位行銷及市場數據解讀，期望透過策略有效提升客戶轉換率。

01 業務和行銷之間有什麼主要區別呢？ 兩個部門是如何一起協作來達成公司的目標？

簡單來說，「業務就像是與客戶直接對話的那個人，專注於建立和維持關係；而行銷則是確保客戶知道我們存在，專注於品牌形象和市場趨勢。」

因此，業務與行銷需要經常分享彼此的觀察與體驗，確保我們的策略可以互相補充。一個負責打開對話的門，另一個則負責在市場中鋪設道路，一起合作推動業績成長。



02 傳統的機械行業中 行銷策略是如何幫助企業轉型和增長？

行銷策略，最大目的是讓企業從被動銷售轉向主動出擊！

儘管口碑行銷仍然是許多客戶依賴的模式，但隨著世代交替，「常青」這個名號在競爭者日益增多的環境中，必須積極運用「數位」與「內容」行銷來持續流傳。過去兩年，行銷已經布局以下：

1. 社群媒體：利用各大平台，提升品牌曝光。(如：投稿歐洲 & 美國期刊、經濟日報、商周、Facebook, Linkedin, Youtube)
2. 網站更新：加強網頁持訊更新，與關鍵字優化。
3. 自有電子報：自 2024 年 1 月起，每月撰寫 1-2 則產業文章（如技術支援、案例分享、產業動態），將每位同事共同創造的成就傳達給潛在客戶。

而此「行銷策略」的目的是：

- 創造價值：希望將「專業度」深植於客戶心中。
- 持續性：透過穩定的內容更新和分享，建立品牌的信任與權威。
- 精準性：針對特定受眾，發佈他們感興趣的內容，進而引起關注。

透過收集客戶反饋，我們能夠調整行銷策略，讓客戶獲得更多有用的資訊，對提升品牌能見度與忠誠度都能帶來實質效益。



03 數據如何改變行銷策略？並促進業務增長並改進市場的推廣？

「數據就像我們的導航，也像是偵探的放大鏡」

幫助我們了解客戶需求和市場動向！利用大數據來追蹤潛在客戶行為，解讀他們的興趣，然後調整我們的行銷策略。

當我們觀察到某分條機種在特定市場上需求上升時，就特別針對此需求撰寫了相關文章，讓潛在客戶知道我們可以滿足他們的需求，這樣就能有效地吸引更多潛在客戶，更精準拿捏行銷效果。

04 企業如何因應市場快速變遷，以精準調整、布局未來？

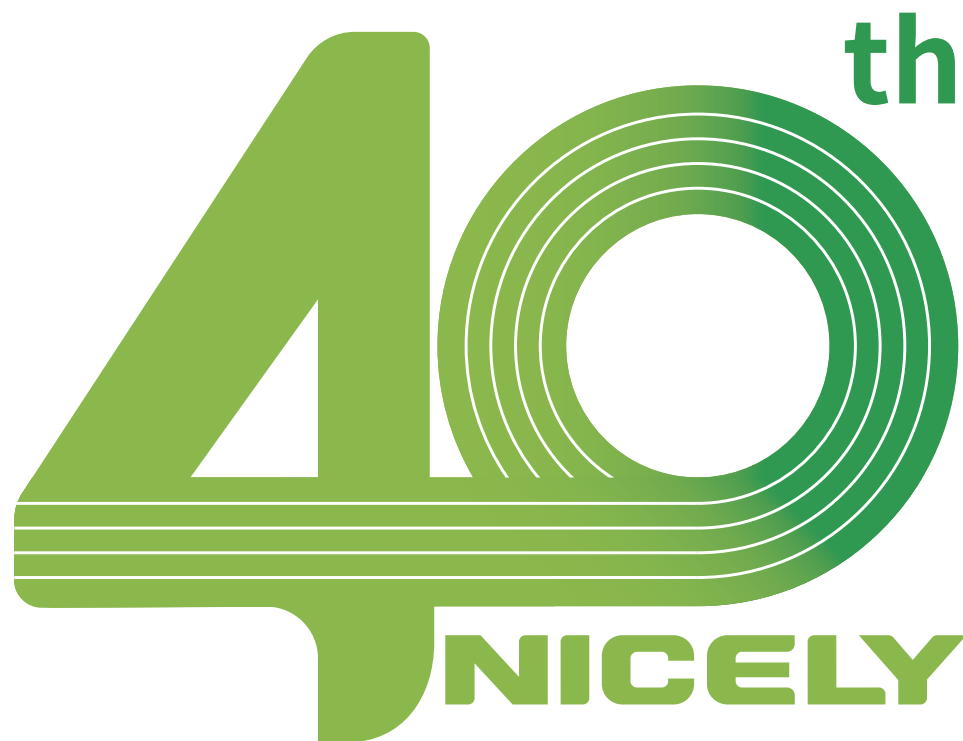
這幾年國際間經歷疫情、原料短缺和戰爭等一連串挑戰，讓我們深刻感受市場供需與產業的發展是多麼難以預測。因此，隨時保持警覺和靈活應變，真的非常重要！在這樣的環境下，我們更需具備韌性。

除了要緊密關注市場趨勢和競爭狀況，收集各種產業情報。我們各部門之間要多交流，分享客戶需求的變化、新技術的發展，以及競爭對手的動向。只有這樣，我們才能快速應對市場需求，保持競爭力！



SINCE — 1984

常青興業有限公司
#源自於台灣



深耕多年 持續引領未來

多年來，常青始終秉持初心。

從材質選擇到客製化需求，為客戶提供最完善的分條解決方案，是常青最大的使命。

感謝您的支持，常青將不斷精進並持續領先行業，與您一同開創更美好的明天！替您帶來更多價值！



NICELY MACHINERY DEVELOPMENT CO., LTD.

2023-2024 分條紀實
職人專訪

創刊時間

2024 年 / 12 月

發行單位

常青興業有限公司

地址

33842 桃園市蘆竹區坑口里
17 鄰大有街 24 號

電子郵件

marketing@nicely.com.tw

電話

+886-3-324 9020

傳真

+886-3-324 9026

網址

www.nicely-slitter.com

版權所有，翻印必究

如需轉載，請洽詢常青興業有限公司
取得同意後得以轉用



常青官網



Youtube



LinkedIn



Facebook

