

全球化品牌行銷的典範 全方位供應自動化辨識產品

負責人：魏東隆

網址：<http://www.argox.com>

地址：新北市新店區寶橋路235巷126號7樓

電話：02-8912 1112

主要產品

條碼標籤印表機、條碼掃描器、可攜式終端機及相關配件。

企業簡介

1996年本公司創立之初，即投入條碼標籤列印機之研發與行銷，在短短數年內，憑藉著長期累積之研發技術、優秀的研發團隊以及完善的產品發展策略規劃，並朝向全球性品牌目標邁進。因應全球自動化辨識產業快速成長，本公司的研發團隊每年積極推出新機種，以領導相關應用領域的演進。

產品研發成果更榮獲國內外各項大獎如：「ID EXPO TOP TEN」、「GOOD DESIGN PRODUCT 1998」、「SYMBOL OF EXCELLENCE WINNER」。而PT-60可攜式終端機在2009年榮獲「台灣精品獎」；PT-90可攜式終端機在2010年榮獲Computex 創新設計獎，更在2011榮獲「台灣精品獎」。

此外，本公司在自有品牌的經營更是不遺餘力，為少數於國際間擁有品牌知名度的台灣廠商。目前立象品牌【Argox】已行銷全球六十餘國，更在中國大陸及新興市場等國家，成為條碼列印機知名品牌。

國際競爭力

一、產品競爭力：

- (一) 本公司在自動辨識領域中擁有：條碼標籤印表機、條碼掃描器及可攜式終端機三大領域的產品，為條碼市場的全方位供應商。
- (二) 整合三大產品共通的供應商，可提升本公司與供應商間之議價空間。
- (三) 跨產品技術平台的運用，創造有利的產品研發與維護成本優勢。
- (四) 產品銷售通路的高度重疊性，創造有利的行銷與售後服務之成本優勢。

二、外銷競爭力：

- (一) 本公司秉持卓越之技術能力、彈性的製造能力及宏觀的行銷策略。在短短數年內，【Argox】品牌已為全球知名品牌。
- (二) 本公司每年積極推出新機種，以領導相關應用領域的演進。其精湛的列印技術不僅得到國際間同業的肯定，更使本公司得以與國際大廠相繼結盟，成為策略夥伴。以OEM、ODM合作模式將產品行銷至世界各個角落。
- (三) 由於成功的行銷策略及通路佈局，使得本公司整體外銷實績占總營業額比重達95%以上。

三、全球化行銷策略：

- (一) 積極參與國際性展覽活動：
藉由展會活動，增加企業品牌曝光度，以達行銷全球之目標。
- (二) 協同代理商廣告行銷，擴展市場佔有率：
以共同行銷概念，協同代理商廣告行銷，進而建構一個點線面之全球化行銷網路。
- (三) 全球化之商標註冊：為維護品牌行銷之所有權，在重要海外銷售地區註冊品牌商標權。
- (四) 通路佈局：行銷策略係透過與通路體系密切的合作關係，隨時更新市場資訊，包括競爭廠商動態、競爭產品分析。



Owner : Tom Wei

Web site : <http://www.argox.com>

Address : 7F, No.126, Lane 235, Baoqiao Rd., Xindian Dist., New Taipei City, Taiwan R.O.C.

Tel : 886-2-8912 1112

Business Items

Barcode label printers, barcode scanners, portable data terminals, and related accessories.

Company Introduction

Argox was established in 1996 to develop and market barcode label printers and soon forged ahead with a global branding strategy. As the worldwide Automatic Identification and Data Capture (AIDC) industry grows rapidly, Argox launches new products and leads in related application fields.

The company has won awards such as the "ID Expo Top Ten", "1998 Good Design Award" and the "Symbol of Excellence Winner". The Argox PT-60 mobile computer won the "2009 Taiwan Excellence Award" and the PT-90 mobile computer won the "2010 Computex d&i Award", and the "2011 Taiwan Excellence Award".

One of the few Taiwan companies with global brand recognition, Argox spares no effort in building its own-brand business. Argox is a leading brand in China and its products are sold in over 60 countries.

Export Competitiveness

I. Product Competitiveness:

- (I) In the AIDC field Argox offers three major products: barcode label printers, barcode scanners and mobile computers, to provide one-stop shopping for the barcode market
- (II) Integrating the three major products, Argox and dealers can negotiate prices better.
- (III) Cross platforms creates cost advantages for product development and services.
- (IV) Sales channels overlap, creating cost advantages for sales and service.

II. Export Competitiveness:

- (I) Argox has excellent technical and manufacturing capabilities, and sales strategy. In just a few years "Argox" has gained global brand recognition.
- (II) Every year Argox promotes new models and leads in applications. The company has received recognition for its technology and has become a strategic partner to industry leaders. Through OEM and ODM, Argox products have been sold to every corner of the earth.
- (III) Over 95% of Argox revenues are from export sales.

III. Global Marketing Strategy:

- (I) Exhibitions and events: Increase brand exposure and achieve marketing objectives.
- (II) Cooperate with dealer advertising and marketing for a comprehensive global network.
- (III) Global trademark application: Register brands and trademarks overseas.
- (IV) Channel distribution: Close alignment of marketing strategy and channel systems; constant update of market information.



負責人：魏東隆

網址：http://www.argox.com

地址：新北市新店區寶橋路235巷126號7樓

電話：02-8912 1112

營運管理

一、公司治理：

- (一) 定期召開董事會：每月召開董事會，根據營運策略及經營績效進行討論，並針對公司未來重大營運方針作成決策。
- (二) 設置監察人：為保障公司、員工、股東及相關利益者之權益，對公司之財務業務進行監督。
- (三) 健全的內部控制制度：已建立完善的內部控制制度，並設置稽核人員執行稽核作業，並將稽核結果及追蹤改善情形，呈報予董事會成員。
- (四) 會計師獨立性之查核：為提高財務報表之可信度及財務報表表達之品質，委託會計師查核財務狀況。
- (五) 在資訊公開方面：已架設專屬網站，適時更新公司相關資訊。
- (六) 客戶服務方面：已設立客戶服務專責部門，以協助處理客戶相關之需求，提高客戶滿意度。

二、經營策略：

- (一) 人才為本：身處專業設備產業，人才培養與經驗累積是永續經營的基礎。
- (二) 技術組合：創造新的組合，以創造產品價值。
- (三) 產品定位：掌握市場話語權，以擺脫硬體供應商追價的宿命。
- (四) 勤能補拙：快速回應、傾聽市場，以突破市場領導品牌冷漠與僵化的軍門。
- (五) 多產品線與複式代理：多產品線可維持公司產品與技術的活絡，並有效規避市場風險；複式代理則有效提供當地市場多角度的訊息情報及減低決策盲點。

三、研發管理：

本公司產品研發策略，以「產品應用核心技術庫」為基礎，相關技術都以技術元件方式開展與保存，確認所有發展技術的保存與可再使用性。新產品即以元件堆疊的方式重新建構，加速產品的開發時程。

四、流程管理：

為提高工作效率並嚴格控管作業品質，擁有二大文件管理系統：ISO 9001程序文件及行政管理辦法，以界定公司各部門間之業務分工範圍及規範各項業務之標準作業流程。

企業特色

- 一、競爭優勢：藉著不斷的產品突破與創新，加上累積過去16年來成功的品牌經營，已成為自動辨識設備的全球性品牌。
- 二、企業形象：在自動辨識市場經過多年的努力，已建立良好的企業形象，近年來，更陸續榮獲產品、技術、品質及經營等各層面之相關獎項。不僅如此，本公司更重視員工福利及工作環境安全，故成立員工福利職工委員會，並制訂勞資會議實施辦法及安全衛生工作守則，以維護員工相關的權益。
- 三、社會責任：本公司深知環境保護之重要性，目前已取得ISO 9001品質管理系統認證及ENERGY STAR認證，並嚴格遵守RoHS及各項環保指令之規範。

綜合評語

- 一、以國內為主要研發、製造基地、行銷全球為獲利目標，近三年的外銷佔總營業額比重均達96%以上，且財務績效良好，獲利穩定。
- 二、每年推出二至三項新機種，以領導相關應用領域的演進，全球銷售通路遍及60餘國。
- 三、全部雇用本國員工，並成立員工福利職工委會，相當重視員工福利，員工流動率低，經營相當穩定。
- 四、內部管理方式以整合銷售、採購、生產、研發、財務的ERP系統提升工作效率與品質；相當重視環保生產，已取得ISO 9001品質管理系統認證，並嚴格遵守ROHS及各項環保指令，致力於創造無毒無害的生產環境。



Owner：Tom Wei

Web site：http://www.argox.com

Address：7F, No.126, Lane 235, Baoqiao Rd., Xindian Dist., New Taipei City, Taiwan R.O.C.

Tel：886-2-8912 1112

Operation Management

I. Corporate Governance:

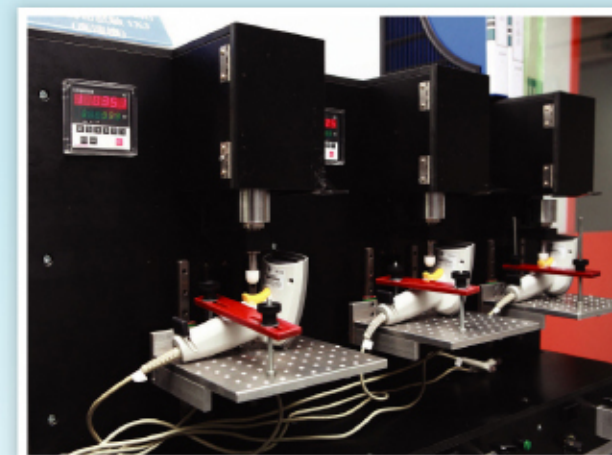
- (I) Regular board meetings: The board of directors meets every month to discuss operations strategy and management performance and make decisions on the future.
- (II) Appointed supervisor: Performs audits of the company's finances to ensure the rights of company, employees and shareholders.
- (III) Internal control system: An appointed auditor audits and reports results and follow-up to the board of directors.
- (IV) Independent auditing: An independent accountant audits the company's finances.
- (V) Public disclosure: A website provides timely and relevant company information.
- (VI) Customer service: Handles customer needs and improves satisfaction.

II. Operations Strategy:

- (I) People: Developing talent and gaining experience is the basis of sustainability.
- (II) Technologies: Creating new combinations creates product value.
- (III) Product positioning: Speaking the language of the market means breaking free of the price competition experienced by hardware suppliers.
- (IV) Diligence: Respond quickly; listen to the market, avoid the trap of becoming indifferent and inflexible.
- (V) Multiple product lines reduce market risk. Non-exclusive agents provide market information and reduce blind spots.

III. R&D Management: Product development is based on a "product application core technology bank" using technology components. New products use component tiers, which speeds development.

IV. Process Management: ISO 9001 procedure documentation and administration management measures delegate tasks and standardize work processes.



Enterprise Characteristics

- I. Competitive Advantage: Argox has become a global brand due to continuous innovation and 16 years of brand experience.
- II. Corporate Image: With an outstanding corporate image Argox continues to win awards for products, technology, quality, and management. Argox has set up an employee benefit committee, and holds meetings to implement health and safety regulations and protect employee rights.
- III. Social Responsibility: Argox appreciates environmental protection. The company has obtained ISO 9001 Energy Star certification, and strictly adheres to RoHS and other environmental directives.

