

IKEA——全球化的零售商

導讀個案

IKEA 可算是目前世界上最成功的全球化零售商。Ingvar Kampard 在 1943 年於瑞典創立 IKEA，當年他只是個 17 歲年輕人。拿著他從小累積的微薄資金展開個人家具事業。IKEA 的英文名字，由創辦人姓名 “I.K.”，和他所居住的農莊埃姆特瑞 (Elmtaryd) 的 “E” 及村落阿干那瑞 (Agunnaryd) 的 “A” 結合而成。IKEA 早期所銷售的產品包羅萬象——原子筆、錢包、相框、桌巾、手錶、珠寶、尼龍襪褲——只要售價低廉，又能滿足當時生活所需的產品，他都會販賣。1945 年隨著業務擴展，Ingvar 再也無法單靠個人之力，向客人逐一銷售。因此，這一年他首次在當地的報章雜誌上刊登廣告，並以郵購型錄的方式行銷商品。1953 年，IKEA 的第一間商品展示室設於阿姆胡特 (Almhult)。由於當時市場競爭激烈，IKEA 和主要競爭對手相繼降價促銷——可以想像品質難免有瑕疵。Ingvar 發覺，藉由開設店面，就可將產品的功能、品質和低價三項優點，呈現在顧客眼前。從此，顧客終於可親身比較、觸摸，並仔細衡量不同價格下的品質差異後，才決定選購。一如 Ingvar 所料，物超所值的產品最受顧客青睞。在 50 年代早期，IKEA 當時還是以銷售家具為主，而這間店面的設立，對日後發展有重大影響。1955 年，為避免競爭對手抵制，並解決貨源供應問題，IKEA 開始自行設計家具，進而使顧客能以更低廉的價格，購買到設計新穎、功能更佳的產品。後來，

一名IKEA員工作突然靈機一動，把桌腳與桌面分離，不僅容易放入車廂，還可避免運送途中損壞，這便是日後平整包裝的由來。把問題轉變成機會，已經成為企業精神的一部分。

2005年時，IKEA已經成為全球性品牌，在33個國家擁有203家店，4億1千萬名消費者，且銷售金額為177億美元。Kampard至今仍擁有這家公司，並名列全球首富之一。

IKEA的主要目標市場是全球中產階級消費者，這些消費者偏好尋找價格低廉，但又具有吸引力的設計風格家具與居家用品。因此，IKEA在全球採用相同方法：開設以藍黃色瑞典國旗為裝飾的大型倉儲商店。店內提供從廚房櫥櫃到燭臺等共有8,000至10,000種商品。透過店內的擺設通道布置，顧客必須通過每個展示區才能到達收銀臺。另外，增加餐廳與小孩照顧設施，以增加顧客停留於店內的時間。至於產品價格是以提供價錢便宜的產品為目標，而在產品設計上，更以瑞典家具的設計風格——清新、陽光、簡約、自然而然作為產品設計理念。檢視IKEA全球性策略的結果，當消費者進入店內時，原本預定花費40美元購買辦公桌。結果當消費者離開時，總計花費500美元，購買從收納器具到廚房用具等各樣商品。

IKEA的目標是每年能減少商品售價2~3%，因此必須以各種方式降低商品成本。所以由53個國家1,300家供應商所組成的供應網路中，IKEA採購人員不辭辛勞前往世界各地，找尋最合適的材料供應商，並以大量購買的方式降低商品成本。以公司銷售最好的Klippian雙人沙發為例，Klippian設計於1980年，以簡約的線條、明亮的色彩以及小巧的尺寸，深受消費者喜愛。自引進市場以來，已經銷售150萬張。IKEA在瑞典創新生產產品，但很快的將生產轉移到較低成本的波蘭。當Klippian產品的需求增加時，IKEA決定與當地國家的供應商合作生產，以避免運送成本增加。如今，IKEA在歐洲有5個供應系統，3個在美國以及2個在中國。為了降低棉質沙發套成本，IKEA已經將生產集中於中國與歐洲。這樣的決策，使Klippian產品的售價，自1999年到2005年之間下降40%。

儘管必須秉持IKEA理念，但是為成功全球化，IKEA仍然會依據每個國家消費者的喜愛與偏好調整產品。在1990年代初期，IKEA在進入美國市場時發現，產品的歐洲風格設計並沒有得到美國消費者的共鳴。在美國，床的衡量尺寸以公分為單位，對於以king-size、queen-size以及twin-size衡量的方式並不熟悉。沙發不夠大、衣櫃抽屜不夠深、玻璃太小、窗簾太短，以及廚房用品不適用於美國廚房。因此，IKEA重新設計產品以符合美國消費者需求。同樣的，在中國採用相同作業流程。IKEA預計於2010年設立10家營業據點。IKEA在中國的營業據點布置是依據中國的公寓布置來擺設，而且中國的公寓有陽台，所以IKEA在中國的店面也提供陽台擺設的選擇。由於在中國私人轎車並不普及，因此IKEA調整店面位置的選擇來符合中國消費的特性。在西方，IKEA的店面通常選擇在郊區，而且提供大量停車位。但是在中國，則選擇在靠近車站的位置，並提供運送服務。如此便利的方式，中國消費者就可以將所購買的商品帶回家。