

# 品牌、產品代理

怎麼選？企劃怎麼寫？合約怎麼簽？

## 預期效益：

1. 找到合適品牌方、完成代理權談判與合約
2. 品牌代理公司成本管控，建立團隊
3. 如何在有限資源、條件下，爭取最優條件簽訂契約

## 適合對象：

1. 本國或外商公司負責在台找尋代理商者
2. 本國公司正積極找尋國外代理商者
3. 想爭取國外產品台灣區代理權者
4. 業務、行銷，產品規劃人員

## 如何啟動生意 商業思維&尋找品牌

如何找到自己的定位？真假需求？強弱需求？  
如何找到品牌？

## 商業企畫書 如何撰寫？注意事項？

商業企劃書功能？最在乎什麼？目標客群？  
損益概算？行銷策略？行銷溝通工具？

## 簽約注意事項 如何避坑？如何雙贏？

基本條款、最低採購量及權利金、銷售  
會議&廣宣支出、代理商&零售店

## 如何選擇品牌 定位和細分壟斷

對的品牌？好的條件？跨出第一步！  
選擇品牌的計分表、成功關鍵因素

# 2025.1.7

(二) 9:30-16:30

NTD3,000元(含學費、稅、餐點)

12/20前報名繳費享2,700元優惠

2人以上享2,400元團報優惠

外貿協會新竹辦事處(新竹市光復路二段287號6樓)

<https://events.taiwantrade.com/hsinchu1140107f>

講師：林天德

曾任PONY大中華區首席執行官、泰岫集團執行副總、寶原興業總經理等要職。從事消費性產品營銷近35年，擅長品牌代理、併購策略及全球供應鏈和品牌管理工作。2000年帶領團隊代理之Converse品牌，得到全球最優秀之代理商；2011年負責PONY大中華區一切事務，成為大中華區上升最快的運動休閒時尚品牌。

