

副主席報告書



李偉權
副主席



為了在內地提升品牌知名度和市場滲透率，我們與三辰卡通企業集團合作，以「藍貓•偉易達」品牌產品開拓內地電子學習產品市場。有關協議已於二零零四年五月公布。卡通人物「藍貓」在中國廣受歡迎，以其為主題的電視節目及書籍、文具和服裝等產品不勝枚舉。「藍貓」產品現時在中國約三千家零售門市發售，成為內地兒童消費產品市場中最大的分銷網絡。

偉 易達在中國市場的發展策略，於二零零四財政年度繼續取得進展。我們認為中國市場可為集團提供中長線的增長潛力，而集團目前以電子學習產品為發展重點。中國經

濟急速增長，加上重視子女教育的中產階級日益壯大，成為中國玩具市場的增長來源。雖然中國市場增長迅速、潛力龐大，但我們明白進軍內地市場必須小心謹慎。



二零零三年七月，集團推出專為內地市場設計和發展的十六款產品。為配合新產品的面世，我們發動全面的推廣攻勢，包括電視廣告、公關活動，以及報章雜誌廣告。我們亦參加多個展銷會，例如第十六屆廣州國際玩具、兒童用品及禮品展覽會，藉以擴大我們的銷售代理網絡。

為了在內地提升品牌知名度和市場滲透率，我們與三辰卡通企業集團合作，以「藍貓•偉易達」品牌產品開拓內地電子學習產品市場

內地市場的初步反應理想，我們的產品現於各大百貨公司和超級市場發售，包括位於珠江三角洲、長江三角洲、北京與鄰近地區，以及四川省成都等地的家樂福、沃爾瑪和吉之島等。



這項合作計劃發揮「藍貓」深入民心與廣泛分銷網絡的優勢，並標誌著偉易達發展內地電子學習產品市場的重要一步。憑著強大的研發實力和電視廣告宣傳，我們深信偉易達將可把握這個新興市場的發展潛力，於二零零五財政年度取得進一步進展。