

RST內湖休閒概念館開幕

圖、文◎洪駿達

自 2005年RST休閒概念館於新莊第一家店開幕以來，便以「專業與休閒並存」的理念吸引遠近車友前去光顧；儘管求車上門者大排長龍，但RST休閒概念館仍堅持品質不放鬆，也因為這樣的執著，等得心甘情願的大有人在。這樣的理念，如今在台北內湖也能享受到！

買車前先釐清需求

5月20日開幕的內湖館，承繼了新莊館的精神。店長林宏儒指出，坊間常有太多人因為不了解自己的騎乘需求而買錯車，車店交車時車子的設定調整也出紕漏，最後導致消費者越騎越痛苦甚至罷騎收場。

對此，RST的做法是：每輛車到了RST的第一個動作，必先重新調整以確保組裝無誤。「在RST，一輛童車和一輛高級車，都會受到同樣的好的待遇。」林店長說到，RST不只是賣車做生意，圖的也不只是利潤高低，而是要讓每個消費者騎對單車、愛上單車。所以RST十分堅持採「預約制」，那怕是一個完全不懂車的客人，只要預約上門，RST就會針對其問題和需求，讓他對自行車有一番徹頭徹尾的認識。儘管來回要耗上好幾次時間，但卻是能保證讓每位顧客找到最適合自己理想車種的方法。



▲店長林宏儒是RST販售出品最嚴謹的品質把關者。



▲內湖館內各色產品琳瑯滿目，生意也搶搶滾！開幕之後展示車款幾近銷售一空。



▲店內的自行車配件十分豐富多樣，也是吸引消費者上門的一大誘因。



▲全球限量10輛、適合女性的GIOS 650C，RST就進了3輛。

由於 RST 內湖館毗鄰內湖科學園區，因此開幕之後也不乏大老闆上門光顧，但或許是缺乏對自行車的認識，一開口就是要買最貴的車款，林店長表示，即使是對方主動捧著大把銀子上門，RST 仍堅持應先了解客戶的用車需求，不隨便爲了賺錢而賣出一輛車。

交車細膩不馬虎

挑選單車已如此費事，交車時更不容馬虎，林店長提到，RST 交車時的周密與認真是出了名的，不但有檢核表逐項查核，更會教導消費者如何騎乘，讓人車之間更加熟悉，因此花上 40 分鐘到 1 小時是常有的事。

林店長說道，這樣的作法雖然立意甚佳，但卻需要消費者的支持認同，能夠忍受花費較長的時間等待交車；此外 RST 堅持以專業服務出發，因此並不認同惡性的削價競爭，一開始的確讓消費大眾頗感不適應。不過隨著長時間的努力累積，RST 的專業名聲已在市場上佔有一席之地，普羅大眾也逐漸認知到：專業和認真才是車店該有的服務態度。⊗