



迈达康高尔夫集团

DACOME GROUP



迈达康集团简介



迈达康成立于 2000 年 2 月，2004 年 12 月股票正式上柜 (9960)。迈达康贩卖全球知名高尔夫系列商品，先由网络出发，建立通路品牌知名度后进而发展实体通路，为国内少见的电子商务结合实体通路的成功典范，目前已是台湾高尔夫球具市场的领导龙头！

2005 年 6 月迈达康取得 NIKE GOLF 中港澳 总代理，并成立 MDC SPORTS INT'L LTD 及深圳名将子公司，正式进军港澳及中国市场，2006 年即有营运及获利亮眼的成绩，成功开创 NIKE GOLF 于中国的市占率！为迈达康进入中国跨出成功的第一步。

2008 年 7 月迈达康正式于中国拓展通路，成立通迈 (北京) 贸易有限公司并收购北京、上海、昆山、苏州等城市 10 家高尔夫门市，未来将积极拓展中国高尔夫用品零售市场，将迈达康推向全球华人最大的高尔夫通路。

2009 年 9 月迈达康转投资子公司彭博实业有限公司，并成立第二品牌高尔夫运动通路：三裕高尔夫生活馆，以高尔夫高级休闲、品味人生为主题的高尔夫通路。

2010 年 3 月及 4 月迈达康再分别取得日本品牌 PRGR 及 丹麦高尔夫球鞋品牌 ECCO 之中港澳代理权，并成立 Dacome (HK) 及深圳巨将二家子公司，开启于中国广大市场之多品牌代理经营。

迈达康集团经由多年于美国及亚洲通路模式经营经验，能熟知各国际高尔夫品牌于市场上的定位及方向，所以能精准的掌握美、日系不同的品牌调性，迅速有效的开拓中国市场，深植品牌忠诚度，达成预定目标。

公司沿革 (重要事纪)

2000/2月 · 成立迈达康网络事业股份有限公司

2000/4月 · 成立迈达康高球网 (www.GolfShop.com.tw), 发展电子商务业务。

2000/12月 · 证期会核准为股票公开发行公司。

2001/9月 · 迈达康第一家实体通路成立, 扩大经营模式将网络与实体店面结合。

2004/12月 · 正式挂牌上柜。 股票代码 : (9960)

2002/1月 · 陆续于大中华区先后成立数百家直营、
加盟及经销据点。

2010/6月

2005/6月 · 取得 :: **NIKE GOLF**  中港澳总代理。

2008/7月 · 子公司 通迈 (北京) 贸易有限公司 成立。
· 迈达康高尔夫通路正式进军中国。

2009/9月 · 子公司 彭博实业有限公司 成立。
· 开设三裕高尔夫生活馆。

2010/3月 · 取得 **PRGR** 中港澳总代理。

2010/4月 · 取得 **ECCO GOLF**
中国(华中、华南)代理。



迈达康高尔夫通路经销世界各大高尔夫品牌（美、日系）



迈达康高尔夫在台深耕十年，先由网络出发进而建立实体通路，目前为台湾高尔夫用品连锁通路第一品牌，也是台湾目前唯一高尔夫用品通路上柜公司 (9960)。

迈达康贩卖全球知名高尔夫系列商品，美日规齐全，提供完整售后服务并设有 0800 客服专线随时处理客户信息服务。

迈达康以三个基础做为经营理念，即为提供最专业的服务、最齐全的商品、最优惠的价格。经调查，迈达康是台湾球友中，知名度及满意度最高的高尔夫通路。

而为了传达顾客最快最丰富的高球信息，迈达康创造了全球华人最棒的高尔夫中文网站：迈达康高球网 www.GolfShop.com.tw，目前也是国内会员人数最高的高尔夫网站，除了在线购物及详细的产品说明外，更提供球友多元的服务，包含台湾最大的高尔夫讨论区，球具竞标、优惠代订球场，国内外优质高尔夫旅游，球技教学，差点系统...等功能。



迈达康门市(台湾)—拥有经销世界各大高尔夫品牌丰富经验

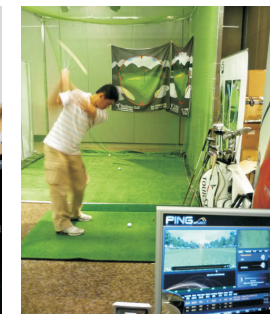


迈达康全台各直营门市，各大品牌设置专柜





邁達康門市(台灣)-台灣球友認同度最高之連鎖通路





SanLike 三裕高尔夫 www.sanlikegolf.com.tw

迈达康转投资子公司彭博实业有限公司，
成立第二品牌高尔夫通路：三裕高尔夫生活馆（台湾）

主要以高尔夫休闲服饰配件、精品为主要定位，开展出较为大众化的高尔夫风休闲路线，以接触更为广泛的高尔夫社交族群，初期收购中、北部三家门市，未来以发展进驻各大百货为经营方向。

三裕高尔夫生活馆，以高尔夫风格休闲、品味人生为主题的高尔夫通路。



It's not only golf, it's living plus.



迈达康门市(中国) 北京、上海、昆山 ...陆续拓点打造大中华最大通路网



:: NIKE GOLF 

中港澳总代理 ◎深圳名将 (中国) ◎MDC SPORTS INT'L LTD (香港)



MDC 所代理的 NIKE GOLF 在中国的销售上屡创佳绩，目前已于高球市场上居于领先地位。显示着 MDC 的专业销售管道和良好的品牌形象操作明显奏效，正确的市场开拓策略，加上产品线完整，使得 NIKE GOLF 在中国的业绩蒸蒸日上。

目前 NIKE GOLF 已在中国的高尔夫市场占有一席之地，未来将开发更多样式的外围产品，持续增加我们的销售数字和曝光度，其中包含适合亚洲人规格球具 (俗称日规)、球袋、服饰、配件等。

MDC 以稳健踏实的经营持续成长，许多国际性知名品牌亦主动前来寻求合作，未来更将持续拓展潜力无穷的中国高尔夫市场，于中国各地开发更多的门市及经销商。



:: NIKE GOLF 中港澳总代理 ◎深圳名将 (中国) ◎MDC SPORTS INT'L LTD (香港)

MDC 团队于中国各地致力推广品牌执行不遗余力，NIKE GOLF 在中国迅速的拓展，无论是品形象、曝光度、球友使用率及零售业绩都有亮眼的表现。



中国各地 NIKE GOLF 形象店、专卖店



NIKE GOLF 中港澳总代理 深圳名将 (中国) MDC SPORTS INT'L LTD (香港)

藉由迈达康于高尔夫业界的丰富经验，成功的将 NIKE GOLF 打入中国市场

SUMO LAUNCH & DEALER APPRECIATION EVENT MISSION HILLS GOLF CLUB · CHINA



NIKE GOLF 新品发布会现场，NIKE 全球总裁、业务总监、球具设计总监、亚洲区总经理及 MDC SPORTS 董事长接受国内外记者采访。



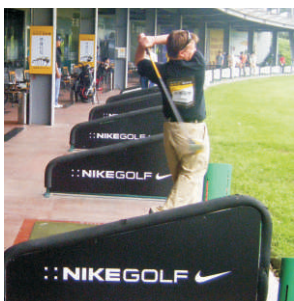
NIKE 球具设计总监 TOM STITES 与会解说产品



迈达康与中港澳客户及媒体于深圳观澜湖举行大行发布会



MDC 执行董事游国琛 与中国高尔夫一哥张连伟 合影



NIKE GOLF 长打王击远比赛



全中国各地经销商 合影



:: NIKEGOLF BEI JING GOLF EXPOSITION

MDC 团队于北京筹划并执行大型展览，也为华北区开创亮丽业绩。



PRGR

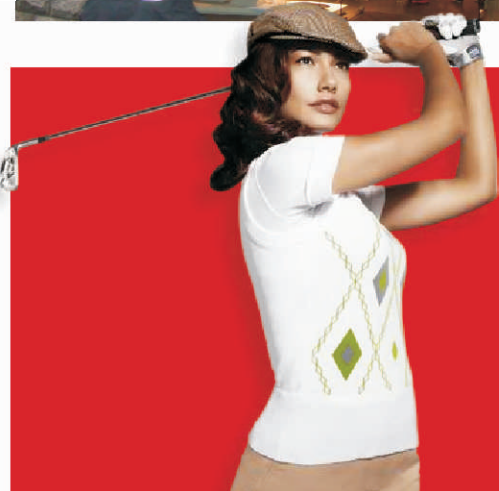
中港 总代理 ©DACOME (HK) ©深圳巨将 (中国)

2010 年 DACOME 团队以高规格的专业模式执行日系品牌 PRGR 于深圳之订购会！积极开创业绩。企图透过更具规模及专业的营运模式,来加深大中华地区整体市场销售占有率。



ECCO® GOLF 中国代理 深圳巨将 (中国)

2010 年 DACOME 团队积极操作将丹麦第一品牌，高级高尔夫鞋款打入中国高端精品消费市场!



MENS CLASSIC SERIES



Hydromax Classic Saddle



Classic Crossfire Saddle



GTX Classic Saddle



迈达康集团未来计划重点


随着大陆经济持续成长，高尔夫运动人口快速增加，迈达康在中国的布局将以更积极及审慎管理的态度向前迈进，未来除持续巩固台湾零售连锁通路市场外更积极拓展及重整两岸高尔夫用品市场，结合多品牌代理之宝贵经验，并零售经验探测市场动向，连贯中国各地的经销客户网，及不断改进的品牌推广模式，建立起更精密的大中华高尔夫通路网，全力打造一个华人最专业的高尔夫集团。


迈达康于大中华通路分布
(含 NIKE GOLF 专卖店及经销点)


 NIKE GOLF 于中国
专卖店及经销点设
点省份

 PRGR 于中国
经销点省份

 ECCO 于中国
经销点省份

 迈达康于中国
直营门市通路

 迈达康于台湾
直营门市通路

 三裕高于台湾
直营门市通路

