

卓越视听专家： Kramer Hong Kong

Kramer 是一家总部设于以色列的视听服务供应商，业务足迹遍及全球。公司专门为教育界（演讲厅、学习空间及课室）、企业（个人工作空间及会议室），以及医疗保健、银行及娱乐等行业，提供量身定制的尖端视听解决方案。公司亦推出尖端的视听讯号管理产品及先进的云端通讯方案。



“香港人向来具备生意头脑、灵活变通、学习能力高、勤奋努力、擅长融入不同文化。凭藉香港人这些特质，使香港成为大中华区的成功商业枢纽中心。”

**Kramer Hong Kong
Benny Ko**

Kramer 由一位以色列企业家于 40 多年前创立，目前已在全球各地设有办事处，为多家大型机构及企业提供尖端视听系统，满足客户在通讯及展示方面的不同需求。

公司决定开拓中国市场，交由 Kramer Hong Kong 主管 Benny Ko 负责监督扩展工作。为何这项任务交由他在香港执行，而不是由 Kramer 的新加坡办事处牵头执行？Benny 娓娓道来这是一项明智的决定。在内地开拓业务，尤其是在粤港澳大湾区，香港人对内地的商业运作及工作方式有深切的文化了解。香港毗邻中国内地，中港两地交通十分便捷，有助我们掌握及适应内地的营运模式。例如，我们可以紧贴中国数码发展的脉搏，从而更有效地推销我们的服务。他续说：“‘一国两制’不只是一个口号，当与内地同业及客户紧密合作时，充分体会这是一个不争的事实。”

Benny 指选择香港作为进攻内地市场的切入点，好处多不胜数，例如受惠于政府多项利好政策及措施。低税率便是香港其中一项明显优势。他说：“在疫情期间，政府为工商界推出许多支援措施，帮助许多企业渡过难关。往后，

政府继续加大力度，开拓并深化与大湾区的合作，为各行各业缔造无限商机。我们在香港的客户，亦会在大湾区与当地同业分享他们与 Kramer 成功合作的经验，因而为我们打开建立新联系及获取新项目的机会。香港无疑是通往中国内地的理想门户。”

Benny 表示，香港市场对卓越视听设备的需求十分殷切。“我们为本地一间主要大学提供视听教学系统，最近亦完成了政府立法会会议厅的视听系统升级项目。”从这两个客户的成功个案，足证 Kramer 可以提供广泛系列的视听系统产品，满足客户的不同需求。他续说：“我们为教育界提供以团队为本的系统，具有高度互动性；为政府设计的解决方案以稳定且高度可靠的技术为重。”

进军大湾区市场的理想据点

对 Kramer 而言，中国是一个崭新的前沿市场，而大湾区的市场潜力更是不容小觑，当地的创新科技发展迅速，相关投资愈益蓬勃。公司具备进入内地市场的独特优势，其软件及系统具有高度整合性，可避免一般与中国常用品牌不兼容的问题。Kramer 提供全面兼容的

技术，辅以其他核心优势，包括长期售后服务、快速响应时间、广泛的保养、训练有素的分销商，以及拥有 42 年的悠久历史。Benny 称：“我们的技术全面适用于中国及国际品牌及配件。我们的核心优势在于旗下产品具有高适配度，能够在不同地区顺畅运作。”

Benny 分享，现时以香港为据点进驻中国内地及大湾区市场，更是轻而易举。他说：“市场推广工作及为客户提供支援服务可在线上进行，连接香港与内地的高端数据交换及数码渠道有助推进业务发展。前往内地与客户洽谈业务，亦十分方便快捷。”

Kramer Hong Kong

- Kramer 是一家专门提供尖端视听产品及解决方案的环球公司
- 客户来自需求高效可靠及先进的视听解决方案的教育机构、政府部门、企业，以及其他组织。

<https://www.kramerav.com>