

企业介绍



A venture of Ambrosia Holdings Limited

内容目录

1

关于我们

- › 核心使命
- › 企业标识

2

面临挑战

- › 供应链复杂性
- › 市场准入障碍

3

核心解决方案

- › 独特性的解决方案
- › 双枢纽优势

4

服务范畴

- 为欧洲客户量身定制采购方案
- 助亚洲制造商进入欧盟市场
- 风险管控与合规保障

5

公司影响

- 价值创造
- 未来产业布局

6

为何选择亚联 (AsiaLink)

- 亚联的差异化优势
- 连接亚欧的桥梁

公司宣言

AsiaLink（亚联）是连接大中华区与东南欧市场最值得信赖的桥梁。是您值得信赖的合作伙伴。我们以客户为根本，提供集战略采购与市场进入于一体的综合解决方案。

- › 信息透明
- › 合规保障
- › 与我们深厚的本地实操经验.

我们致力于将大中华区的制造实力与欧洲市场机遇精准对接。通过以诚信为本的专业运作，我们为客户化解跨境贸易的复杂性，提供合规管理、质量监控、物流协调及买家对接的一站式解决方案。作为客户业务的延伸，我们始终守护其核心利益，有效降低风险，创造可持续的长期价值。

我们以创新理念与本土智慧为双翼，重新定义采购与市场准入模式。在互联互通日益紧密的全球格局中，赋能企业把握机遇，行稳致远。

贯通欧亚 缔造商机

企业宗旨

亚联（AsiaLink）致力于简化和降低大中华区与东南欧间跨境贸易的复杂性与风险，为合作共赢保驾护航。

我们化为客户团队的延伸，将实地采购、严谨合规和物流执行，与直接买家资源及市场洞察相融合，提供无缝衔接的跨境解决方案。

我们以客户利益为先，通过减少运营摩擦、化解供应链复杂性，将其转化为稳定可靠的商业成果。

定位

亚联（AsiaLink）以审慎稳健的机构型合作伙伴为定位，专注服务深耕实业的企业客户。我们并非交易平台，亦不从事套利投机，而是致力于成为连接生产与需求的坚实桥梁。

我们的立身之本源于双重核心承诺：

- › 一为**运营卓越**—恪守合规底线、强化契约精神、锻造精益物流；
- › 二为**商业赋能**—打通终端渠道、保障市场落地、创造持续价值。

我们化为客户组织的可信赖延伸为己任：以勤勉尽责的态度、勇于担当的精神，始终保持与客户商业目标的战略同频。

挑战

市场困境

买方选择性经济壁垒

进口商普遍陷入“非独家即低价”的采购逻辑——要么选择长期合作的独家供应商，要么仅以到岸成本作为决策依据。这种市场现状使得新晋优质供应商面临“不降价难入围，降价则损利润”的两难局面。

供应方：遭遇价值认可瓶颈

具备高端制造能力的工厂虽能生产优质产品，却因缺少打通溢价渠道的商业桥梁，其价值无法在海外市场获得充分认可，形成“有品质无品牌，有产能无通道”的发展困局。

渠道冲突与区域保护

现有市场的分销商或独家代理商机制，往往对新品牌的直接市场推进构成结构性障碍。这种区域保护体系导致即便存在明确市场需求，新品仍难以实现快速布局与覆盖。

利润流失黑洞

多重中间环节与分销条款正在持续侵蚀制造商与客户的合理利润空间。这种渠道结构性问题导致价值创造者难以享受应得回报，形成“多方经手，层层剥利”的行业困局。

市场困境

商业承诺失衡

供需双方在采购规模、违约条款及补货保证等关键条款上存在显著错位。这种核心商业条款的不对等，直接制约了合作关系的稳健扩张与规模化发展。

品牌与知识产权风险

零售商因担心品牌价值稀释或知识产权泄露，对引入新供应商持审慎态度。这种风险顾虑形成市场准入的隐性屏障，尤其制约具备创新能力的供应商进入高端渠道。

市场定位偏差

仅靠工厂端产品优势不足以保证市场成功——当本地化营销策略、定价体系或包装形态与目标市场需求不匹配时，优质产品同样面临水土不服的困境。

金融准入门槛

分销渠道普遍要求的贸易信贷或采购担保，成为众多制造商难以跨越的规模壁垒。这种资金壁垒使得优质供应商因融资能力受限，被迫止步于市场扩容的临界点。

解决方案

独特性的解决方案

严选合作伙伴·而非泛中介

我们不以量取胜，而是通过严选制造商资质，为其精准匹配具备战略眼光的优质采购商。

双重视角优势

凭借在大中华区与东南欧市场的双重深度布局，我们始终秉持中立立场，精准平衡买卖双方的核心诉求。



恪守商业准则·拒绝短期逐利

为每个项目构建机制：利润安全边际、明确责任条款与可复制扩展模式—致力于打造持续增值的合作范式，而非追求单次交易的成功。

市场就绪战略

不仅确保合规准入，更致力于帮助中国优质制造商在东南欧市场建立高端品牌定位，实现从“合规出海”到“品牌出海”的价值跃升。

双枢纽优势

香港枢纽—贯通大中华的战略支点

- **零距离供应链**：直达中国大陆、台湾及亚太地区制造业集群
- **全流程管控**：驻场验厂、属地谈判、关系维护三位一体
- **生态化运营**：深度嵌入区域贸易网络、合规体系与金融通道

雅典枢纽—贯通欧亚的战略支点

- **终端直通**：直接对话欧盟采购决策者与优质分销渠道
- **三地门户**：贯通巴尔干工业圈、安纳托利亚制造带与高加索新兴市场
- **标准无缝对接**：全面符合欧盟监管体系、物流标准与市场准入规范

无缝衔接的双域桥梁

- **实时协同机制**：建立供需双端即时响应系统，确保信息对称与决策同步
- **利益平衡架构**：通过契约设计同时保障制造商合理利润与客户供应链安全
- **高效扩张通道**：构建风险可控、商业逻辑一致的跨境规模化路径

服务范畴

解决方案

欧洲企业定制化采购方案

- **严选供应链资源**：直通大中华区经深度认证的优质工厂
- **需求导向匹配**：基于客户战略目标定制成本、质量与产能的最佳组
- **契约保障体系**：通过结构化合同与利润保护机制维护长期合作效益
- **亚洲本土监造**：驻场质量管控确保生产可靠性、持续性与合规性

亚洲制造商准入欧盟市场战略

- **可信商业形象塑造**：通过欧盟标准认证辅导与品牌价值包装，建立高端欧洲买家信任基础
- **渠道破局策略**：突破区域独家代理壁垒，开拓传统渠道之外的增量市场
- **产品本地化**：改造包括符合欧盟消费者偏好的包装、分层定价策略及卖点呈现方案
- **可持续增长规划**：制定产能爬坡、补货机制与长期合作关系的战略路径

风险管控与合规保障体系

- **法规遵从监管**：对法规、合同及财务进行监管，以保障双方利益。
- **知识产权保护维度**：将知识产权与品牌保护深度融入合作协议与运营执行中。
- **契约架构管理**：对承诺、违约责任及交付条款进行严格管控。
- **财务风险控制**：通过独立透明的保障机制，减少争议与利润流失。

我们的影响

未来导向型产业

1

精准农业管理系统

- 智能灌溉与水资源优化系统
- 无人机及传感驱动的农作物监测
- 自动化收割设备
- 受控环境农业（温室、水培）
- 畜禽养殖监测技术

2

专用工业机械

- 数控高精度加工工具
- 机器人及自动化产线
- 纺织服装生产设备
- 食品加工机械
- 先进物料处理系统

3

创新性建筑解决方案

- 模块化房屋系统
- 预制结构构件
- 先进保温与幕墙技术
- 绿色混凝土及可持续建材
- 智能建造工地设备

4

可替代、再生、 洁净能源技术

- 太阳能光伏及储能系统
- 风力发电机组件
- 废物转化能源解决方案
- 电动充电基础设施

5

海洋海事装备

- 拖轮与港口作业船
- 引航船与船员交通艇
- 海上服务与供应船
- 驳船系统与模块化浮箱
- 环保合规改装（压载水/排放处理）

6

商用及特种车辆

- 电动巴士及城市交通车辆
- 特种物流车辆（冷链运输、垃圾清运）
- 电动工程与矿用卡车
- 创新农林机械

为何选择亚联

亚联的差异化與优势

差异

1. **代理商**：机会主义，范围有限，难以规模化；通常仅与少数工厂绑定。
2. **贸易商**：利润侵蚀者；定价不透明；注重销量而非客户匹配度。
3. **直接采购/市场进入**：高风险：可信度不足，文化障碍，合同风险高。
4. **咨询公司**：仅提供建议而非落地执行；与工厂和市场脱节。

优势

1. **机构化桥梁**：拥有广泛且经审核的供应商网络及结构化治理体系。
2. **透明运作**：实现直接制造商对接与利润保障。
3. **双枢纽布局**：确保地理邻近、信任构建与风险管控。
4. **深度扎根**：双地团队嵌入式协同，亲手执行采购、市场准入与合规管理。

桥梁



- › 无缝市场准入—连接亚洲制造实力与欧洲市场需求。
- › 双枢纽优势—香港贴近生产基地，希腊临近终端市场。
- › 跨文化商业融通—不仅翻译语言，更传递商业逻辑与信任。
- › 均衡价值分配—确保制造商与采购商均获得合理利润。
- › 可持续合作伙伴关系—基于透明度与可靠性建立长期合作。

联系我们



电子邮件

asialink@am-ho.com



官方网站

asialink.am-ho.com



办公地址

香港九龙弥敦道555号九
龙大厦702室