合作夥伴助本地銷售 海外代理商助拓市場
努力完善網店內容

個案背景

網上購物大行其道，消費者雖足不出戶，仍可隨時隨地買到心頭好。對中小企業及初創微企而言，網購市場衍生的龐大商機正是他們的發展機遇。一位「問問專家」業務諮詢服務申請人家族從事翡翠生意，耳濡目染下自己也開展翡翠、玉石等珠寶首飾的設計、製造及銷售業務，希望能拓展網上銷售渠道。

申請人提出的問題

為了增加網上銷售，申請人曾嘗試利用網絡平台例如 Facebook，Instagram 等社交媒體平台銷售自己的產品，及利用 Google 關鍵字搜索等廣告促銷，但投入與回報不成正比，效果並不理想。他有意將業務擴展至新加坡、歐洲、美國等海外市場，希望請教顧問應採用哪些方法，特別是如何利用不同網上銷售渠道，改善銷售表現。

專家顧問提供的分析 / 意見

申請人曾與工業貿易署「問問專家」服務兩位電子商貿範疇的顧問—香港互聯網及電子商務發展協會副會長趙溢佳博士和協會活動幹事陳雁萍小姐會面。趙博士指，銷售珠寶首飾類的產品，可考慮以線上結合線下的模式，既發展網上銷售，亦同時拓展實體店的銷售，兩方面互相補足。

對於本地市場的推廣，兩位顧問均指，若要申請人自己尋找優質的銷售渠道可能較花時間，效率較低。他們建議申請人可以尋找合作夥伴，例如一些較具規模的綜合零售店鋪或百貨公司等，雙方可根據銷售收入按比例分享利潤。陳小姐又建議，申請人可嘗試參加展覽會，有助接觸更多潛在企業客戶。



至於企業可如何發展網上銷售，拓展海外市場？趙博士建議，可考慮聘請專業市場推廣公司幫忙。趙博士解釋道：「視乎他們希望針對的顧客類型，市場推廣公司一般對網上推廣會比較熟悉，可為申請人的公司提高推廣效益。譬如申請人提到想開拓新加坡市場，該類公司可協助申請人利用針對當地市場的網購渠道，如東南亞最大網購平台來贊達(Lazada) 等，拓展銷售。如要發展歐美市場，則可協助申請人利用全球最大

網上零售商亞馬遜 (Amazon) 。」他補充指，市場推廣公司可以幫助初創企業在這些海外網購平台建立網店、設計及美化網店內容，配合網上廣告推廣等。



趙博士又提到，若初創企業推廣預算有限，可嘗試自行在本地及海外網購平台建立網店，亦可利用自己的網站、Facebook 專頁及 Instagram 等社交平台推廣。他特別指出，以申請人的翡翠玉石首飾產品為例，網店或廣告需要高質素的相片，才能吸引更多人閱覽。

兩位顧問又建議，申請人可嘗試接洽外國代理商，除了可利用代理商在當地的銷售網絡，代理商也會在外地帶頭宣傳其產品，比起單靠自己遙距推廣更有效率。

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

申請人認同兩位顧問的意見。在會面後，他已接觸市場推廣公司，希望能將產品向海外推廣。他又透露，自己努力改進網站、Facebook 及網店的設計及內容，希望能加強推廣、從而增加銷售。

專家顧問就個案指出中小企業可學習到的重點 / 精要

專家建議：「線上結合線下銷售，宜覓夥伴合作。」

在「問問專家」業務諮詢服務個案分析集內提供的任何意見、結論或建議，
並不代表香港特別行政區政府及工業貿易署的觀點。