善用一站式網上平台 輕鬆經營食品營銷網店

個案背景

自新冠肺炎疫情爆發以來，出外旅遊以至出門購物等活動大幅減少。市民在減少外出的情況下轉為留家網上購物，為網購平台帶來商機。一位「問問專家」業務諮詢服務申請人雖是全職工作者，但一直有自己創業的想法。疫情下，港人難以到外地購買當地食品，申請人因此構思建立一個網上平台，銷售代理海外產品。

申請人提出的問題



申請人有網購貨品的經驗，但並不熟悉網購平台的業務運作。申請人希望請教顧問建立及經營網購平台應注意的事宜，特別是關於平台的付款安排及物流安排等。

專家顧問提供的分析/ 意見

工業貿易署「問問專家」兩位成立公司的顧問 — 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曾與申請人會談。趙博士與陳小姐首先建議申請人透過搜尋引擎獲取提供建立網站服務的一站式平台服務的資訊，從而自行開設網購平台。趙博士說：「即使申請人對網頁的應用程式一竅不通，他可利用這些一站式工具建立擁有自己域名和品牌的網上平台。申請人每月多花費數百元，更可升級銷售平台至具備電子商務功能。」他補充指，這類銷售平台設有網上收款系統，例如以信用卡付款或者其他常用的支付平台等，申請人需留意其中或會向銷售商徵收手續費。



兩位顧問均建議申請人可以在社交平台建立專頁多發佈以圖片配合文字的帖文宣傳自己公司的產品，並多作分享。這種網上推廣開支有限，適合資金不多的創業人士。若申請人有充裕資金，可以考慮將貨品放到大型的第三方網購平台出售，或邀請一些網絡紅人拍攝照片及影片宣傳公司的產品，形成帖文推廣，這些均是現時常見的推廣手法。

趙博士又提醒申請人營運網上銷售平台時，需留意貨品是否能盡快運到香港，以便公司備有一定數量的存貨盡快送貨。他指出，現時不少物流公司已能純熟處理網上購物平台的訂單，運送安排不成問題。

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

申請人認為兩位專家很樂意分享經驗，並提供了一些實際又可行的建議幫助市場推廣方面預算不多的創業人士，例如如何增加社交平台專頁的觸及率和點擊率。

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：「網上銷售趨普及，平台建站有妙法。」

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。