针对内地市场建网站 客户易览增认同 设实体点利营运

个案背景

近年中国内地网上购物十分盛行，电子商贸销售额不断高速增长，去年已升至超过十三万亿元人民币。内地除了几个大型网购电商平台外，消费者也会从外地网站购买心仪货品及服务。李先生的香港公司成立超过十年，主要透过公司网站售卖音响和黑胶唱片等，并提供售后保养服务。公司的客户有来自内地的中间人及用家，内地客户早年多来自广东省，近年远至北京、上海、山东济南等地。

申请人提出的问题

李先生的公司有感内地业务所占比重越来越高，现有意于深圳「前海深港现代服务业合作区」（简称「前海合作区」）开设办公室，进一步开拓内地市场。他希望请教顾问，如何确保内地客户可浏览公司网页的内容、于内地经营网上销售平台所需手续及流程，以及需注意的事项。

专家顾问提供的分析/ 意见



申请人李先生曾与工业贸易署「问问专家」中国商贸顾问陈振发先生详谈。陈先生同意，李先生公司应另建一个专门针对内地市场的网站。他说：「相比现时内地客户只可浏览香港公司的繁体版或英文版网站，另建一个更方便内地客户浏览的网站，能有助内地客户接收公司及产品信息，客户亦会感到较亲切和增加认同感。此外，香港公司有商标有声誉，不少产品已经注册登记，若能建立网站专门为内地客户展示产品和商标注册证明等，更能给予客户信心。」他指出，有些不在内地开设的网站因连结某些外地服务器，故不能越过内地的防火墙，影响甚或阻碍内地客户浏览，所以建议李先生公司另建内地网站，例如另设内地网站存放于腾讯云之类的云端空间，确保内地客户能浏览公司网站。

至于李先生公司欲落户前海合作区，陈先生认为，以港商身份在内地大湾区设立实体点，可令内地客户感到更方便。他提醒，建立内地网站的手续，可在金钟海富中心的深圳市前海深港现代服务业合作区管理局（简称「前海管理局」）驻港联络处查询及办理。他解释道：「现时前海合作区接受更广泛的行业及产品，包括日常生活货品、零售产品及售后服务，不局限于高端科研产品。他又指，李先生除了可以自行办理在

前海合作区开设办公室的手续外，若李先生事务繁忙，亦可委托专门办理前海合作区注册的公司协助，并支付行政费，预计申请手续最快一个月左右批核。」陈先生提醒，李先生递交申请前要先在前海合作区选定办公地点，他可以委托位于前海合作区的律师楼或会计师楼协助，利用他们的地址作临时性申请。

陈先生又表示，若要在内地开公司，必需向国家市场监督管理总局申请，在官方网站注册以作纪录，让当局考虑。他指，网站的讯息是全国性，一旦注册便受到监控，包括网站内容的更新或商业化的推广。他又提醒，网站宣传可以付费购买关键词搜索、点击首位等广告，上述工作可以委托数码市场推广公司协助。李先生亦可以联系其他电商平台，以网站联系会员模式，付出较少费用便可以接触更多客户。

申请人与专家顾问会面后如何处理问题

李先生认为顾问陈先生的意见很实用，有助他拓展内地市场。他的公司计划如陈先生建议，另设予内地客户的网站。他慨叹，由于 2019 冠状病毒病疫情持续，加上公司人手不太充裕，暂时仍未能在前海合作区开设内地办公室。

专家顾问就个案指出中小企业可学习到的重点/ 精要

专家建议：「欲开拓内地市场，前海办公建网站，便利客户接触增信心。」

在「问问专家」业务咨询服务个案分析集内提供的任何意见、结论或建议，
并不代表香港特别行政区政府及工业贸易署的观点。