合作伙伴助本地销售 海外代理商助拓市场
努力完善网店内容

个案背景

网上购物大行其道，消费者虽足不出户，仍可随时随地买到心头好。对中小企业及初创微企而言，网购市场衍生的庞大商机正是他们的发展机遇。一位「问问专家」业务咨询服务申请人家族从事翡翠生意，耳濡目染下自己也开展翡翠、玉石等珠宝首饰的设计、制造及销售业务，希望能拓展网上销售渠道。

申请人提出的问题

为了增加网上销售，申请人曾尝试利用网络平台例如 Facebook，Instagram 等社交媒体平台销售自己的产品，及利用 Google 关键词搜索等广告促销，但投入与回报不成正比，效果并不理想。他有意将业务扩展至新加坡、欧洲、美国等海外市场，希望请教顾问应采用哪些方法，特别是如何利用不同网上销售渠道，改善销售表现。

专家顾问提供的分析 / 意见

申请人曾与工业贸易署「问问专家」服务两位电子商贸范畴的顾问—香港互联网及电子商务发展协会副会长赵溢佳博士和协会活动干事陈雁萍小姐会面。赵博士指，销售珠宝首饰类的产品，可考虑以在线结合线下的模式，既发展网上销售，亦同时拓展实体店的销售，两方面互相补足。



对于本地市场的推广，两位顾问均指，若要申请人自己寻找优质的销售渠道可能较花时间，效率较低。他们建议申请人可以寻找合作伙伴，例如一些较具规模的综合零售店铺或百货公司等，双方可根据销售收入按比例分享利润。陈小姐又建议，申请人可尝试参加展览会，有助接触更多潜在企业客户。

至于企业可如何发展网上销售，拓展海外市场？赵博士建议，可考虑聘请专业市场推广公司帮忙。赵博士解释道：「视乎他们希望针对的顾客类型，市场推广公司一般对网上推广会比较熟悉，可为申请人的公司提高推广效益。譬如申请人提到想开拓新加坡市场，该类公司可协助申请人利用针对当地市场的网购渠道，如东南亚最大网购平台来赞达(Lazada) 等，拓展销售。如要发展欧美市场，则可协助申请人利用全球最大

网上零售商亚马逊 (Amazon) 。」他补充指，市场推广公司可以帮助初创企业在这些海外网购平台建立网店、设计及美化网店内容，配合网上广告推广等。



赵博士又提到，若初创企业推广预算有限，可尝试自行在本地及海外网购平台建立网店，亦可利用自己的网站、Facebook 专页及 Instagram 等社交平台推广。他特别指出，以申请人的翡翠玉石首饰产品为例，网店或广告需要高质素的相片，才能吸引更多人阅览。

两位顾问又建议，申请人可尝试接洽外国代理商，除了可利用代理商在当地的销售网络，代理商也会在外地带头宣传其产品，比起单靠自己遥距推广更有效率。

申请人与专家顾问会面后如何处理问题

申请人认同两位顾问的意见。在会面后，他已接触市场推广公司，希望能将产品向海外推广。他又透露，自己努力改进网站、Facebook 及网店的设计及内容，希望能加强推广、从而增加销售。

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：「在线结合线下销售，宜觅伙伴合作。」

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。