善用一站式网上平台 轻松经营食品营销网店

个案背景

自新冠肺炎疫情爆发以来，出外旅游以至出门购物等活动大幅减少。市民在减少外出的情况下转为留家网上购物，为网购平台带来商机。一位「问问专家」业务咨询服务申请人虽是全职工作者，但一直有自己创业的想法。疫情下，港人难以到外地购买当地食品，申请人因此构思建立一个网上平台，销售代理海外产品。

申请人提出的问题



申请人有网购货品的经验，但并不熟悉网购平台的业务运作。申请人希望请教顾问建立及经营网购平台应注意的事宜，特别是关于平台的付款安排及物流安排等。

专家顾问提供的分析/ 意见

工业贸易署「问问专家」两位成立公司的顾问 — 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曾与申请人会谈。赵博士与陈小姐首先建议申请人透过搜索引擎获取提供建立网站服务的一站式平台服务的信息，从而自行开设网购平台。赵博士说：「即使申请人对网页的应用程序一窍不通，他可利用这些一站式工具建立拥有自己域名和品牌的网上平台。申请人每月多花费数百元，更可升级销售平台至具备电子商务功能。」他补充指，这类销售平台设有网上收款系统，例如以信用卡付款或者其他常用的支付平台等，申请人需留意其中或会向销售商征收手续费。



两位顾问均建议申请人可以在社交平台建立专页多发布以图片配合文字的帖文宣传自己公司的产品，并多作分享。这种网上推广开支有限，适合资金不多的创业人士。若申请人有充裕资金，可以考虑将货品放到大型的第三方网购平台出售，或邀请一些网络红人拍摄照片及影片宣传公司的产品，形成帖文推广，这些均是现时常见的推广手法。

赵博士又提醒申请人营运网上销售平台时，需留意货品是否能尽快运到香港，以便公司备有一定数量的存货尽快送货。他指出，现时不少物流公司已能纯熟处理网上购物平台的订单，运送安排不成问题。

申请人与专家顾问会面后如何处理问题

申请人认为两位专家很乐意分享经验，并提供了一些实际又可行的建议帮助市场推广方面预算不多的创业人士，例如如何增加社交平台专页的触及率和点击率。

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：「网上销售趋普及，平台建站有妙法。」

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。