

SUCCESS

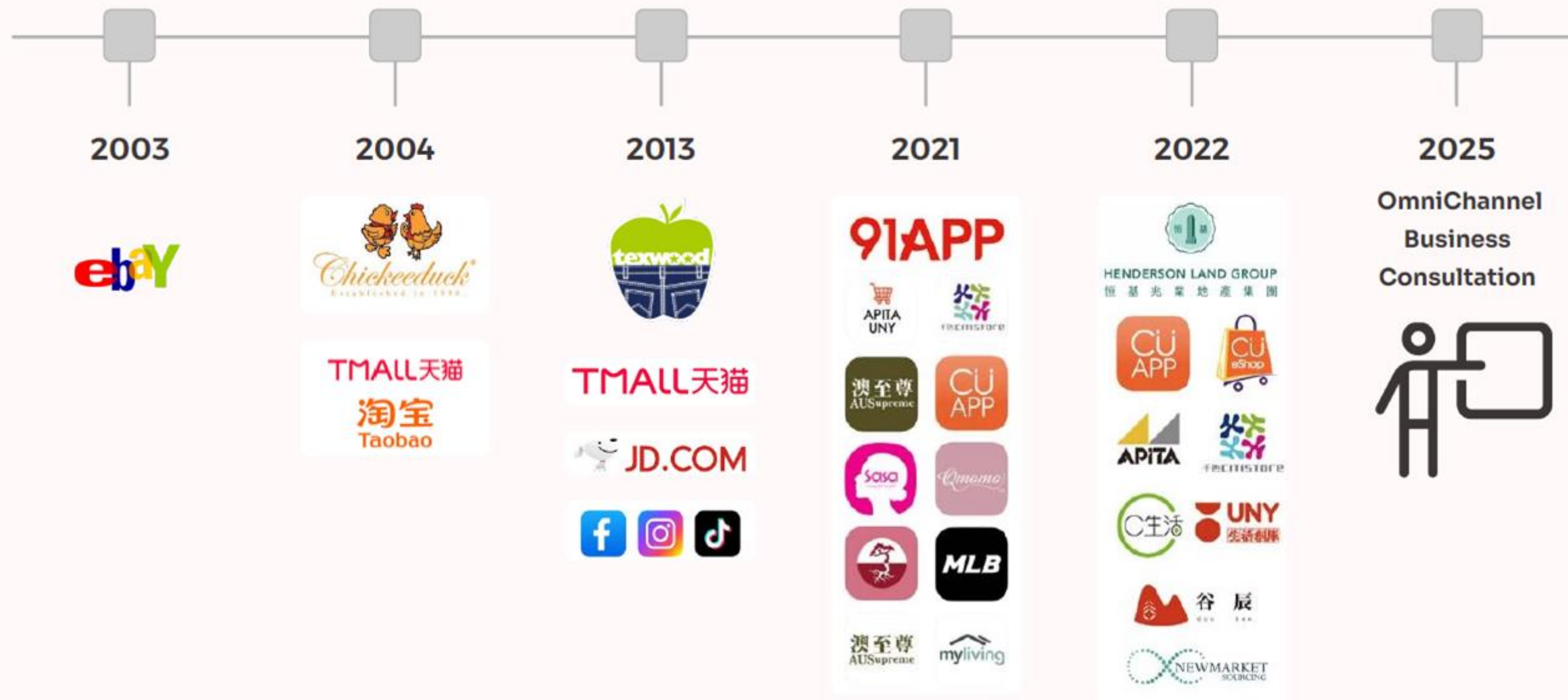
中小企業支援與諮詢中心
Support and Consultation Centre for SMEs

香港中小企電商轉型攻略

 講者：全渠道商業顧問 謝亦敏女士

 日期：2025年7月23日(星期三)

Tequila Tse 助力中小企跨界電商，創造數碼新商機





研討會概述

1 消費模式轉變

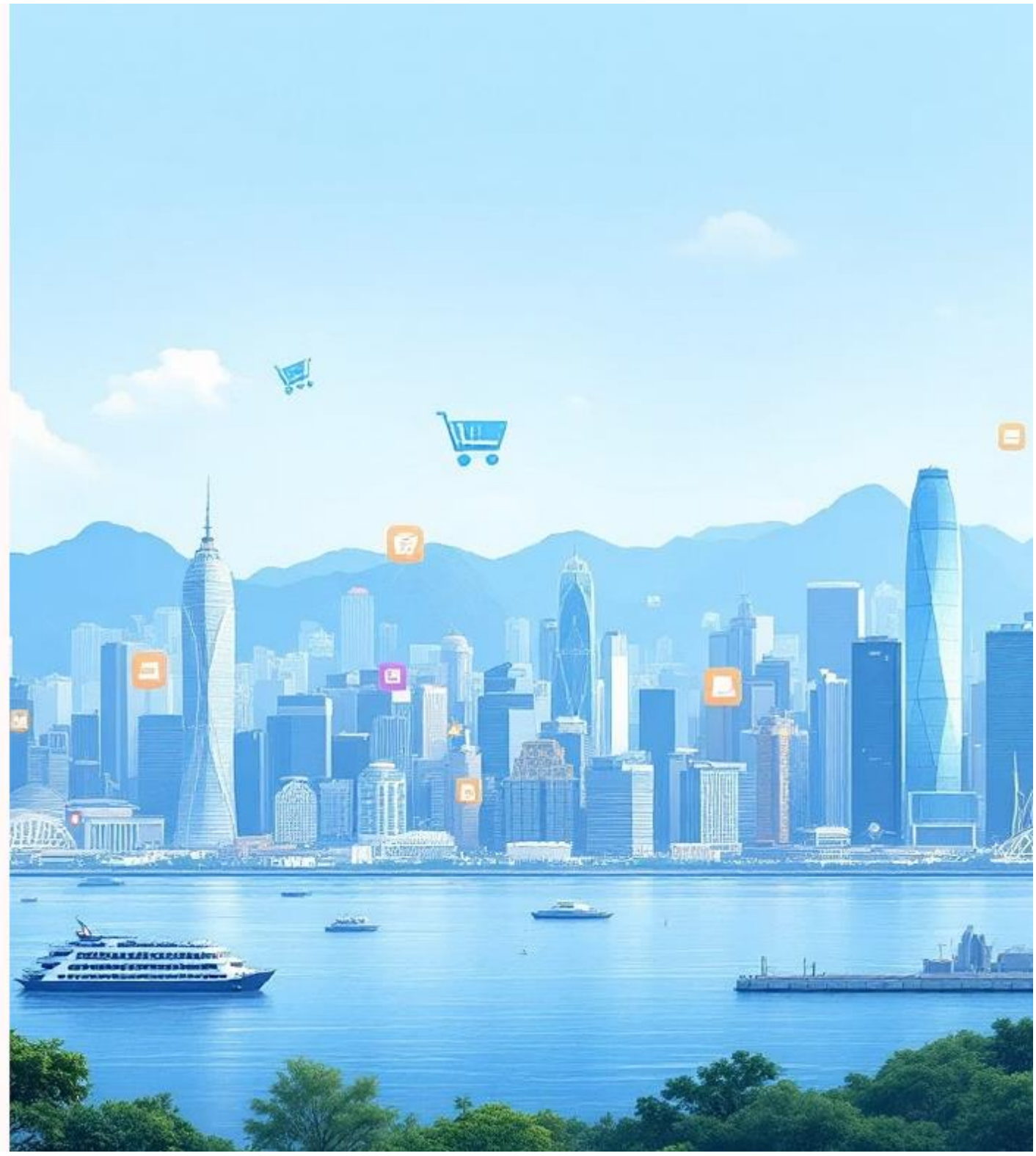
網上消費趨勢帶動企業電商轉型

2 專家分享

電商平台、官方網店、SNS & KOL營銷

3 實用指南

如何選擇合適電商平台拓展新機遇



背景與市場現狀¹

2,260億

市場規模

2024年香港電商市值

9.9%

增長率

年均增長

83.8%

滲透率

2025年預計



消費行為結構性轉變



市場規模持續擴張



香港物流成本高



電子錢包支付普及

香港電商市場關鍵數據

消費力

每位用戶平均網購消費4,370.71美元¹

支付偏好

49%透過信用卡，電子錢包增長32%²

熱門類別

旅遊、健康美容、消費電子³

OMO貢獻

全方位銷售貢獻全年總GMV逾六成⁴

viatus best

Guarraty:

Contact ▾

Contact





電商轉型對中小企的意義



新客源

網購普及帶動業務增長



多渠道經營

OMO、跨境、社交電商分散風險



數據化經營

提升營運效率與決策質素



香港主流電商銷售渠道概覽

1

電商平台

HKTVMall、淘寶、天貓、Amazon

流量大、信任度高、手續費較高

2

官方網店

Shopify、Shoptline、91APP、Mshop

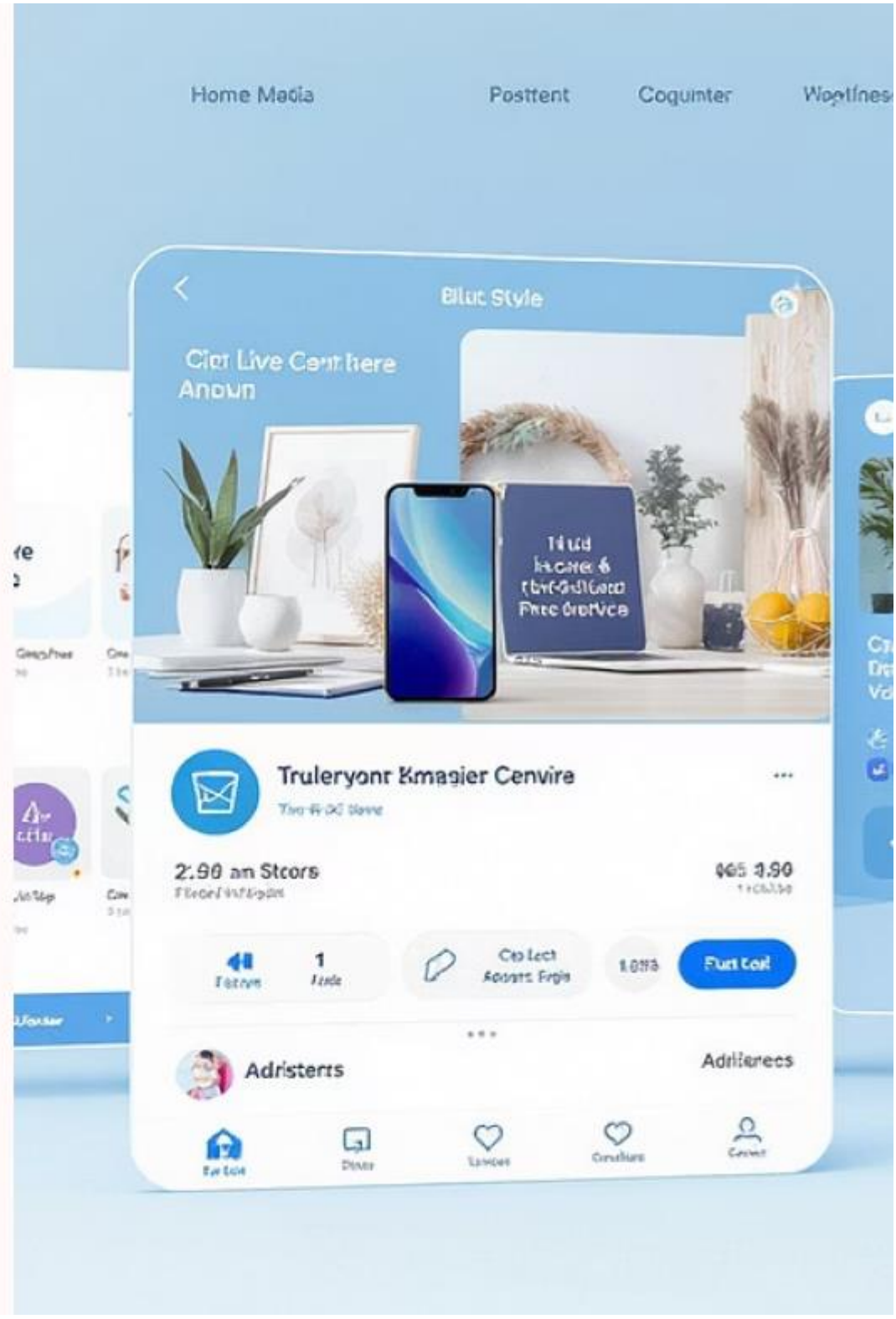
品牌自主、彈性高、推廣成本需自理

3

SNS & KOL營銷

YouTube、IG、Facebook、抖音、Rednote

互動性強、適合新品推廣



電商銷售渠道戰略

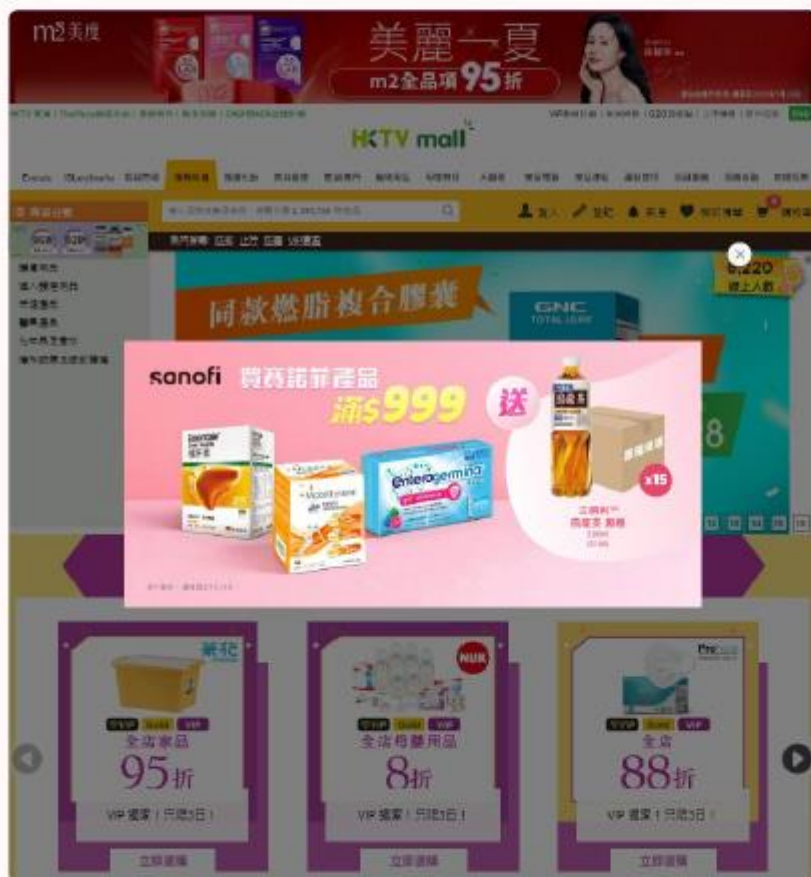
評估維度	電商平台	官方網店	SNS & KOL營銷
適合階段	初創、快速上架	重視品牌、長線經營	新品推廣、粉絲經濟
獲客速度	高	中低	極高
成本結構	佣金制	固定成本制	績效分成制

三階段渠道組合：短期衝量→中期養客→長期品牌

電商平台策略

平台資源最大化

善用平台資源提升曝光



成本效益分析

新客獲取成本較社交廣告低



風險預警

佣金率-需精算產品毛利結構

MLB WITH KARINA

#MLB_品牌代言人 KARINA



★官方網店運營策略

流量獲取策略

- OMO / Google 導流
- SEO優化
- 內容行銷
- 電子郵件營銷

AI 全渠道顧客體驗

- AI 對話代理
- 整合 WhatsApp、Facebook、Instagram 互動與數據

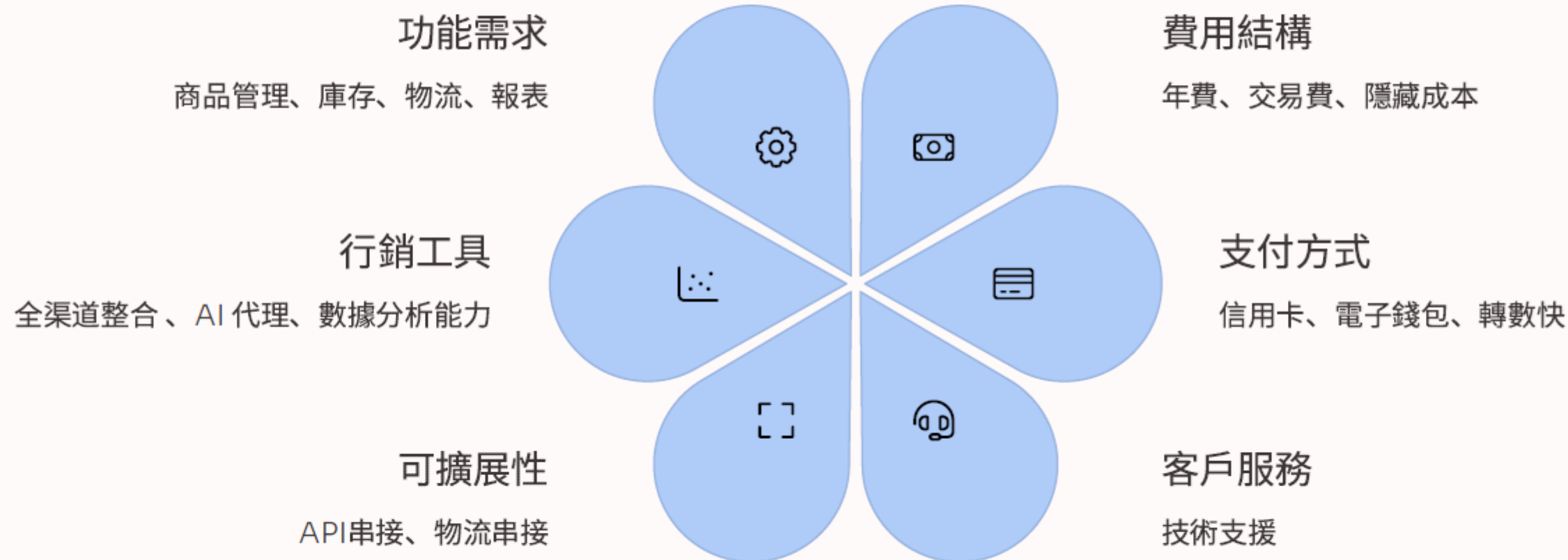
支付系統整合

- 本地化
- 轉數快(FPS)降低棄單率
- 八達通覆蓋78%中高齡客群

✨香港熱門電商網店平台比較

平台	費用結構	功能特點	適合對象
Shopify	月費+交易費	國際化、插件豐富	出口、跨境賣家
91APP	月費+交易費	OMO、客製化、API串接	CRM、本地零售
Shoptline	月費+交易費	本地化、社交整合	本地及東南亞市場
Mshop	月費	本地化、客製化、API串接	初創、本地零售
Boutir	月費	本地化、行動優先、簡易上手	小型商戶、個人賣家

! ? 選擇電商網店平台的考慮因素



🔥 SNS & KOL營銷策略

1

社交媒體經營

積極運營、粉絲社群互動

2

Micro-Influencers

KOC成為推廣新勢力

3

短片/直播

帶貨成效顯著

4

數據驅動

再行銷、會員經營

KOL精準合作模型

- KOL領域篩選
- 階梯式報酬結構
- 轉化率追蹤機制

風險控制：合約條款明確規定粉絲地域分佈驗證義務



🔑 案例：OMO全渠道營銷

策略

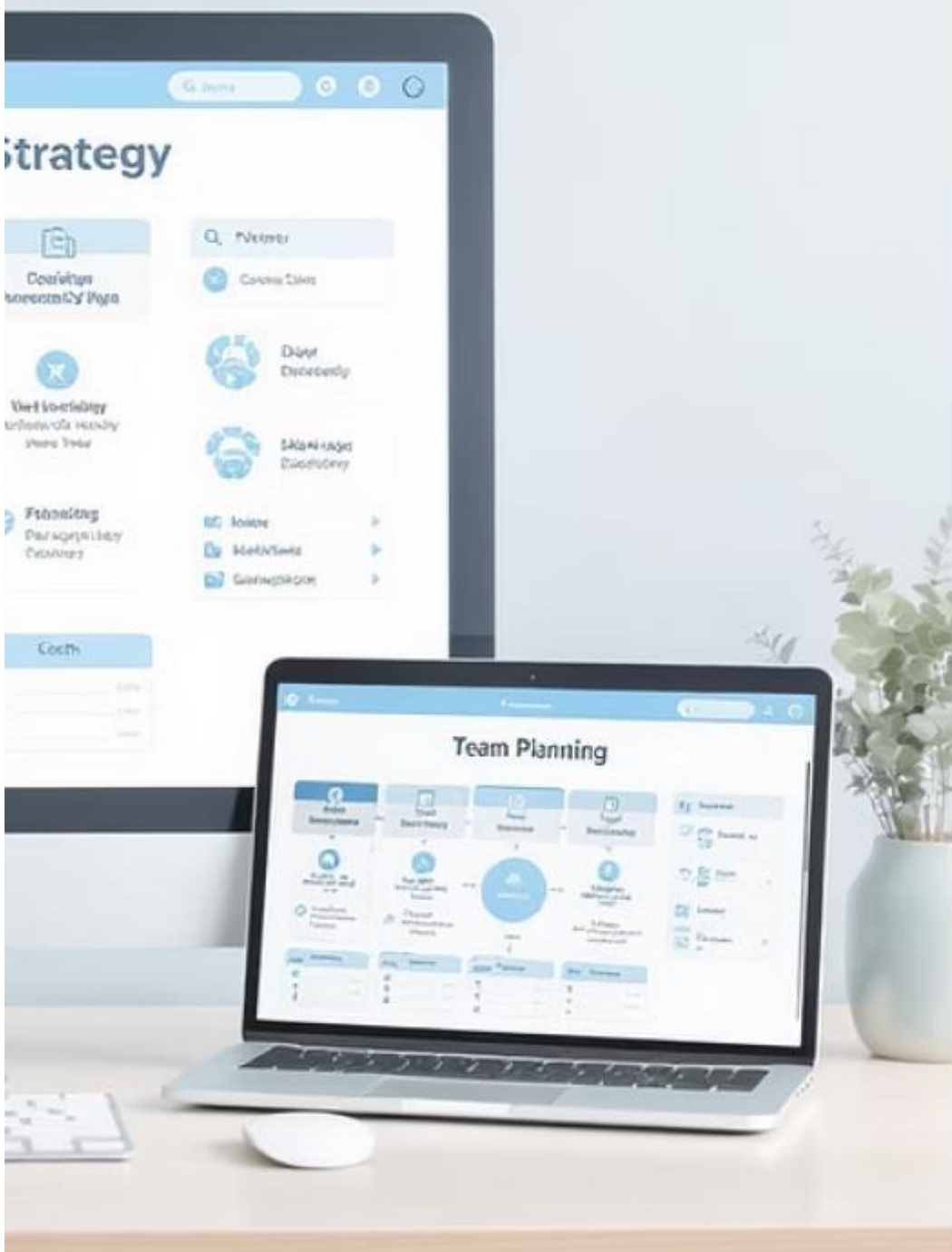
- OMO全渠道經營 - 實體店、官方網店、品牌APP、
- 打通線上線下會員制度及積分
- 結合SNS、直播、KOL互動推廣
- 顧客購買習慣結合數據分析、提供個性化推廣



成效

- 直播帶動銷售跳升
- 品牌形象升級，吸納新客群
- 現有顧客重複購買率增加





中小企電商轉型成功關鍵



多渠道策略

靈活應對市場變化



善用支援

政府資助、培訓、顧問服務



持續學習

新工具與行銷方法



緊貼趨勢

參考最新市場數據



參考數據資料連結



香港電子商務趨勢與統計數據



2025香港消費激勵政策



SHOPLINE 2025香港電商白
皮書



 **Thank You !**

 Contact Tequila Tse @

