



港鐵九龍站圓方商場樓下的跨境巴士站客流不斷。香港文匯報記者李昌鴻攝

隨着港幣持續貶值，內地客赴港購物的熱潮一浪高過一浪。去年內地訪港遊客高達2,300萬人次，僅今年春節7天就迎來了66萬內地客赴港消費購物。個人遊旅客大量湧港也為跨境巴士行業帶來巨額的生意，去年客流量激增3成，巴士電視廣告等附帶收益也數以千萬計。有公司計劃今年再斥資5,400萬港元增購30部高檔巴士投入服務，全力爭奪這塊快速增長的「大餅」。

香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道



# 來港掃貨浪壓浪 跨境大巴吃香

## 去年客流激增3成 帶挈隨車電視廣告進帳千萬

內地客赴港購物持續升溫，給跨境巴士帶來巨大的機遇。多家港資跨境巴士公司如「中港通」和永東直巴等均開闢了大量開往香港購物中心尖沙咀、旺角、銅鑼灣等地的跨境巴士路線。

### 15分鐘一班 雙城網點多

「中港通」集團副總經理楊艾崧接受香港文匯報記者專訪時表示，該公司目前在深圳機場、深圳灣口岸、皇崗口岸共投入了100多輛高檔客車，開通了從深圳、寶安、江門等地赴尖沙咀、灣仔、銅鑼灣、旺角等線路，每日由早上7:50至晚上23:30近16小時，每15分鐘一班為市民提供服務。為了滿足和應對旅客數量出現爆炸式增長，去年公司新購了20至30輛德國產高檔MAN牌大客車，客運數量也取得了大幅增長，去年「中港通」跨境客流增長了3成。其中深圳灣口岸1年運送旅客人數達120萬人次，深圳機場去年有近60萬內地客「經深飛」赴港，深圳灣口岸和深圳機場有7至8成旅客是赴港消費購物。

### 另備七人車 應付商務客

楊艾崧稱，「中港通」還與港鐵旗下的中高端購物中心圓方商場合作，在其樓下設置跨境巴士站點，每天開近200班次跨境巴士，帶來了大量的內地購物客流，一天最高峰時達2,000至2,800人。他透露，為了滿足內地客赴港購物的需求，「中港通」2011年準備購買30部MAN牌高檔客車，每部車售價達180萬港元，總價需5,400萬港元。此外，為了滿

足高端人士需求，「中港通」還有10多輛7人座商務車，將客人送往香港機場和尖沙咀。公司還將優化香港線路，新增站點，以方便內地客。

### 商店代售票 線路公交化

永東直巴管理有限公司深圳大劇院營銷中心主管王浩權也告訴記者，為了吸引羅湖、福田的本地客，以及從廣州坐和諧號前來的珠三省的內地客，公司於去年11月在羅湖大劇院新設營銷中心，在南山也設置了銷售中心，並委託許多商店代銷車票。該公司開通了經皇崗口岸和深圳灣口岸前往旺角、尖沙咀、九龍灣等線路，目前投入服務的巴士高達100多輛。

為了吸引內地客，香港各商業中心紛紛將廣告營銷精準地對着內地客，斥巨資作品牌宣傳。此舉亦為跨境巴士帶來可觀的廣告收益。記者近日乘坐中港通巴士經深圳灣口岸赴香港圓方購物中心，儘管當日下起了小雨，但來自深圳、珠三角和內地客人熱情仍不減，許多人是全家赴港旅遊、購物和消費。車上，所有電視廣告均用普通話播放，包括銅鑼灣、上水廣場、圓方商場、中原地產、好彩海鮮酒家、海洋公園、濕地公園等20多個商家作廣告宣傳。而汽車椅背也貼有設在圓方商場的匯豐銀行理財產品的介紹。

### 廣告宣傳戰 大企樹品牌

據楊艾崧透露，其巴士電視廣告年收入達近600萬港元，是公司一項重要的收入來源，並且呈快速

上升態勢。

同樣，為了爭奪這塊快速增長的「大餅」，跨境巴士、九巴、國泰航空和港龍航空也紛紛加入廣告宣傳戰，並且首次高調在深圳做品牌形象宣傳。記者在深圳繁華的深南東路大劇院附近發現，永東直巴與國泰航空和港龍航空合作，購買5個戶外廣告位，連續不停地間隔展示3家公司的品牌宣傳廣告。據知情人稱，這3家公司的廣告費用至少逾百萬。此外，在深圳17路和9路等眾多公共車線路，記者看到一些車打着「吃喝玩樂自由」，坐九龍巴士到香港上水，並配有上水廣場和新都廣場圖片」的廣告海報，以吸引內地客前往消費、購物。業內人士預計其所耗廣告費用達近百萬元。



深圳17路公共車上，九巴聯合上水廣場等打出品牌宣傳廣告。香港文匯報記者李昌鴻攝



永東直巴深圳大劇院營銷中心主管王浩權表示，去年底在羅湖新設跨境巴士營銷中心。



圓方商場太子銀行負責人梁先生表示，內地客佔其客人比例達8成。香港文匯報記者李昌鴻攝

## 名牌店前排長龍 百萬手錶好銷情



圓方商場卡地亞專賣店內內地客排起長龍。香港文匯報記者李昌鴻攝

### 遼寧客鎖定 15萬卡地亞錶

記者現場所見，當日卡地亞專賣店對顧客進店實行了限制，每次只准2至3位顧客入內，加上裡面幾位，只有4至5位客人在挑選商品，門外貼着店內繁忙的告示，門前則有20人在排隊。記者詢問下得知，他們絕大多數是內地客。來自遼寧的路先生告訴記者，他們一行4人此趟專程來港購物，準備花15萬元買一隻卡地亞手錶。在LV專賣店外，也有許多內地客在排隊。來自江蘇的劉小姐表示，她打算花近4,000港元購買LV 33彩單肩女包。

### 九龍站上蓋 商場未來看好

商場內的太子銀行業務負責人梁先生告訴記者，因看好圓方購物中心未來發展前景，尤其是將來附近的西九高鐵站2015年開通將帶來巨大的內地客流，他們在今年農曆新年前租下該商場上下層兩個舖，開業僅10多天，前來購買手錶的內地客佔比達8成，該店主要銷售瑞士積家、寶璣和寶珀等6種全球名錶。他稱，目前尖沙咀、海港城、彌敦道客流已經飽和，顧客不想去太擁擠的地方購買名貴商品，需要安靜地坐下來慢慢地欣賞、比較、選擇，最後才決定購買幾十至上百萬元的手錶。記者在採訪時看到，有一內地男士正在挑選價值100萬元的瑞士品牌手錶，並準備買幾隻價格幾萬元的手錶送給親朋好友。

## 中轉機票平逾半 「經深飛」客增5成

「中港通」集團副總經理楊艾崧表示，去年其跨境巴士客流激增3成。香港文匯報記者李昌鴻

市。目前，該公司每天有50班車運送「經深飛」的內地客前往香港，平均一天有1,500人，高峰時有2,000多人，過節假日高峰時期，他們則臨時加派3至4輛車，讓150至200名乘客同時乘車赴港。

### 全國各地 血拚客齊集

據悉，赴港內地客通常在香港居住一兩晚，集旅遊、消費和購物於一體，他們主要購買珠寶、服裝、化妝品、電子產品和個人用品等，常常是大包小包的滿載而歸。回程時，他們亦可直接在港購買「經深飛」的內地機票，辦理登機牌，通過跨境巴士從深圳飛回內地。

### 精明選擇

香港作為購物天堂，國際大品牌雲集，加上免稅和港幣貶值等因素，吸引內地富裕的長三角、京津、東北三省、四川和重慶等地大批旅客來港購物。「中港通」集團副總經理楊艾崧表示，從內地直飛深圳機場的「經深飛」較香港機場的票價要便宜一半以上，已成為內地赴港購物者的熱門線路，去年「經深飛」赴港旅客達60萬人，較前年增長近5成。

### 直飛深圳 即轉跨境巴

他告訴香港文匯報記者，因內地直飛深圳的票價較飛香港便宜一大截，加上香港機場過關手續比內地煩瑣，許多內地客便乘機直飛深圳，再轉乘直巴經陸路口岸過關。他舉例說，如乘坐國航班機從成都直飛香港，2月28日的票價為1,840元人民幣，同一天直飛深圳則僅為630元，僅為直飛香港的約1/3價錢。儘管內地一些航空公司採取打折優惠降低直飛香港的票價，但仍至少高出一半以上。

「中港通」深圳機場辦事處經理于恒桂告訴記者，赴港購物的內地客主要來自上海、南京、北京、瀋陽、長春、成都、重慶等城



旺角百老匯吸引了大量的內地客前來購買iPhone4和iPad等電子產品。香港文匯報記者李昌鴻攝

## 旺角數碼店 iPhone4賣斷市

### 客多貨緊

為搶佔正不斷增長的內地赴港購物市場，中港通、永東直巴、粵港巴士和環島旅遊4大跨境巴士均已在香港繁華的商業區設有上落站點。記者當日乘坐永東直巴經皇崗口岸赴旺角採訪，車上近50名內地客，有60%至70%都是前往旺角購物的，而蘋果iPhone4和iPad以及數碼相機等都是內地客熱衷購買的商品。

### 現貨不常有 要買先預約

旺角蘇寧鐳射的店員告訴記者，來他們店購物的有7成是內地客，並且有不少是長三角和東北客人，他們通過跨境巴士前來購物。這些內地客主要是購買蘋果iPhone4和iPad，以及單反數碼相機等。不過，由於供應緊張，尤其是iPhone4很難有現貨供應，通常需要預約。

### iPad正時髦 相機亦熱賣

在百老匯，其數百平方米的大堂也擠滿了顧客。店員稱，內地客佔比達8成，並且人數仍呈快速增長態勢。記者看到，在蘋果產品櫃台，數名內地客人正在購買iPad。其中一名來自福建的劉先生告訴記者，他特地乘機抵達深圳後乘跨境巴士前來旺角購物，自己購買了一部16G iPad，花了3,888港元。他內地朋友托他帶一個iPhone4回去，但是iPhone4套裝售價高達6,800多港元，合人民幣5,700多元，並且沒有現貨，只能預約，讓他有些失望。記者在該店看到佳能一款單反數碼相機，售價為5,000港元，折合人民幣約4,200多元，較內地同款便宜了近500元，因而吸引了不少內地客前來購買。