

# 港商場「年貨團」吸穗深莞客

香港文匯報訊(記者 王維寶)為迎接大批內地旅客來港辦年貨,有商場特別於年宵期間籌辦10團至15團內地客購物團,每團大約有40人,合計可吸引500名至750名來自廣州、深圳、東莞一帶的旅客,以人均消費5,000元至20,000元計,可為商場額外帶來港幣250萬元至400萬元消費額。有來自廣州的購物團「常客」表示,香港貨品質素可靠,商場貨品亦一應俱全,即使花兩個小時過關也要來,更表示今次「一次過買唔晒」,新年期間會再參團來港血拚。

2012年,內地來港旅客達3,491萬人次,為本港旅遊相關行業帶來大量生意。農曆新年臨近,apm商場繼續出招吸引內地旅客,大搞不同主題的內地客購物團,每逢周末到商場購物。新地租務總經理馮秀炎預計,旅客人均消費可達5,000元至20,000元,可為商場額外帶來港幣250萬元至400萬元消費額,較去年升10%至15%。另外,如以1月至2月計算,該商場人流可達1,800萬人次,較去年升約10%至15%,生意額則約為5.7億元,較去年升約15%至20%。

## 一程通穗港 予額外折扣

昨日參加apm購物團來港的林先生與女朋友是第2次參加商場購物團,以往亦多次來港旅遊。他認為,商場購物團與個人遊最大的分別,在於前者會提供額外折扣和贈券,例如在電子產品連鎖店買滿2,000元便可減100元,而且商場提供專車由廣州直接送客人到商場,不需再轉乘不同交通工具;商場內的商店亦一應俱全,不需要再到各區不同商店尋找心頭好。他表示,就算同一種商品在內地的價格都會比香港貴,加上人民幣匯率較高,在香港購物就等於有八折優惠。他預計會花費8,000元購買日用品、化妝品及智能手機等,又表示以後都會繼續來港參加商場購物團。

李小姐是購物團「老手」,已是第5次參加有關購物團,今次和另外4位朋友一同參加,她預計這次會花費4,000元至5,000元,主要是在新年前購買乾貨、餅乾、糖果等過年食品,亦會添購新年新鞋,準備過春節。她認為香港的食品比內地令人更有信心,「今天過關都花了兩個小時,如果不是因為香港食品質量「信得過」,就不會有這麼多人來香港購物」。她又表示,因為今次購物團「一次過買唔晒想買嘅嘢」,所以在新年期間會再參加購物團血拚。

## 節日禮盒衣履最受歡迎

apm商場指,昨天的「潮流旅客年宵掃貨團」,有40名來自廣州及東莞一帶的內地旅客報名,人均消費5,000元,為商場帶來逾20萬元生意額。最受內地旅客歡迎的是節日禮盒及衣履,平均消費達2,000元,其中以新潮賀年糕點及朱古力禮盒最獲青睞。另外電子產品亦是內地客主要心頭好,平均花費5,000元購買新款智能電話、相機及電腦,亦有部分內地旅客花費逾2,000元購買鑽飾及金飾。

## 內地客讚貨齊質高「花兩小時過關也要來」



掃護膚品 黃偉邦攝



掃首飾 黃偉邦攝



掃電玩 黃偉邦攝



apm於年宵期間籌辦10團至15團內地購物團,合計可吸引500名至750名來自廣州、深圳及東莞一帶的旅客參加。



林先生稱在香港購物就像有八折優惠。黃偉邦攝



李小姐打算購買過年食品,亦添購新年新鞋。黃偉邦攝

## 各式主題成團 爭取不過夜客

香港文匯報訊(記者 王維寶)內地來港旅客人數屢創新高,其中「即日往返」的不過夜旅客佔內地客比率,由2011年的51.6%升至2012年56.7%。全港各大商場為吸納這批廣大的客源,都會舉辦不同主題的購物團,例如年貨團、企業團及情人購物團等,務求吸引不同年齡層的旅客。亦有商場贈送名貴食材予消費最多之旅客,吸引他們增加消費額。

apm商場在不同時節都會舉辦不同特色主題的購物團,例如在春節前舉辦「潮流旅客優質年貨團」、情人節前就舉辦「甜蜜蜜情人購物團」等,同時也針對客人的不同喜好去改變購物團的口味,如「冬日美食旅客品酒團」會以紅酒為主題,帶旅客去有關商店購物,「內地企年食品」亦添購新年新鞋。黃偉邦攝

齡層及身份的旅客前來購物。

### 購物團僅付80元交通成本吸引

apm商場又表示,不同主題的購物團有不同報名的途徑,因應不同時令及主題,內地旅客可以透過內地媒體及旅行社等網上報名,參加者毋須支付購物團費,但須支付交通成本約80元,有參加購物團的內地旅客表示,一般由廣州往香港的直通車來回車票價錢接近200元,而商場購物團不單不須支付團費,而且交通費亦比較便宜,中途亦不必轉車,所以非常吸引。而恒基兆業商場在新年期間會與商戶合作送出「心想事成」賀年福袋予消費最多之旅客,內有頂級北海道元貝、特選天白花菇等,矜貴非凡。另外,消費超過3,000元的旅客亦可獲贈智利珍珠鮑,吸引內地旅客盡情消費。

## 鬥新意搞噱頭 鸚鵡唱《上海灘》拜年



apm商場以活生生的鸚鵡為主題,展出8款珍貴鸚鵡吸引客人。王維寶攝

香港文匯報訊(記者 王維寶)要吸引市民在拜年後逛商場,商場就必須搞噱頭,才能吸引顧客眼球,有商場以藝術品吸客,邀請中國景泰藍宗師張同祿,展出22件價值逾3,000萬元的景泰藍珍品;亦有商場以活生生的鸚鵡帶動新年熱鬧氣氛。新鴻基地產租務部總經理鍾秀蓮表示,旗下9個商場於新春推廣期間總推廣費預算增加16%,達2,500萬元,預計人流將達930萬,按年上升24%。

### 值3,000萬景泰藍珍品展出

為了抓住香港人「食新鮮」的心理,多個大型商場在農曆新年均以創新而吸引的主題活動,吸引市民到其商場消費。上水廣場新春期間就以景泰藍為主題,邀得中國景泰藍宗師張同祿展出22件價值逾3,000萬元的景泰藍珍品,舉行全港首個現代景泰藍展覽,最高價之當代景泰藍,價值逾1,100萬元的《座龍花薰》和曾於法國羅浮宮展出的《吉羊寶燈》亦會在現場展出。同時,張同祿特別為蛇年而製作最新作品《蛇薰》,讓

市民於蛇年能欣賞極盡皇室氣派的國家珍藏。鍾秀蓮表示,新地旗下9個商場於新春推廣期間,總推廣費預算增加16%,達2,500萬元,預計人流將達930萬,按年上升24%,營業額則達5.43億元,按年上升22%。

### 圓方繁花「金」醒獅「水」鼓陣

圓方商場則以繁花作主題,從超過4萬多種印花布圖案中,精挑細選10款洋溢春天氣息的印花,運用總面積約4千呎長的優質純棉布料,將英倫時尚風味注入中國傳統新年裝飾,包括繡球、鼓及竹當中。「金區」以英姿颯颯的醒獅為主題,3頭高2.8米的醒獅各具特色。圓方棄用一貫製作醒獅的材料,改用時裝慣用的布料,中西合璧。而「水區」則以鼓陣為主題,寓意擊鼓迎新歲,2組籬笆上共掛着38個大小不一、色彩繽紛的鼓,部分鼓邊以印花布粉飾,象徵金玉滿堂。

### apm動物招徠 觀賞鳥魚

除了裝潢和珍品外,有商場以活生生的動物作招徠。apm商場以鸚鵡和金魚為主題,其中「珍貴鸚鵡觀賞廊」將展出8款珍貴鸚鵡,其中包括屬一級保育類的雙黃頭亞馬遜鸚鵡,與會唱《上海灘》及會說「恭喜發財」的藍黃金剛鸚鵡向大家拜年。而「魚樂無窮」則展出多款稀奇珍貴的觀賞魚,包括原是紫禁城內僅供御覽的「皇冠珍珠鱗」珍貴金魚,而11吋長泰國巨人紅白泰國獅頭則是魚中無價寶。新地租務總經理馮秀炎表示,今年新春apm的宣傳推廣費高達990萬元,較去年升近10%,預料apm商場人流則較去年升約10%至15%,生意額亦可升約15%至20%。



上水廣場邀得景泰藍宗師張同祿(中)借出作品展覽。王維寶攝

## 南亞手工藝品進軍年宵促共融

香港文匯報訊(記者 劉雅麗)癸巳蛇年將至,全港最大型年宵市場維園年宵花市將於今日開幕。一眾檔戶正密鑼緊鼓籌劃,有人冀初嘗創業滋味,有學生想實踐營商理念,更有年宵老手欲「賺多幾轉」,但當中有人志不在賺錢,反而希望趁年宵來人往,透過售賣近30種、由南亞裔婦女親手設計及縫製的手工藝品,向大眾宣揚與少數族裔共融的訊息。

演藝學院聯同和富領袖網絡及公民教育委員會打着「社會共融」的旗號,首次進軍年宵花市,攤檔將售賣近30種、由南亞裔婦女親手設計及縫製的手工藝品,包括手繪書畫、小物袋、頸巾、相架等。是次年宵的收

入,將全數交予有份參與的少數族裔婦女。演藝學院藝術、項目及舞台管理系主任李瑩表示,逛年宵的市民多不勝數,是市民加深認識少數族裔的好良機、好平台,促進大家互相尊重與共融。

攤檔招牌的設計亦混合了南亞裔和中國文化的特色,譬如招牌中的花,其花瓣繪上孔雀毛圖案,負責人之一的阿Do解釋:「中國人把花寓意為『花開富貴』,而南亞裔的朋友則視孔雀為吉祥物,兩者融合一起可謂相得益彰。」

如何在芸芸攤檔中突圍而出呢?阿Do表示,身穿各自家鄉傳統服飾的南亞裔婦女主力負責早上至下午



演藝學院聯同和富領袖網絡及公民教育委員會打着「社會共融」的旗號,首次進軍年宵花市。劉雅麗攝

預約期就會減少,可能要延後一兩個星期,造成有些不方便,但又未至於很反感。

在旺角中心開業多年的眼科醫生周伯展昨日在接受傳媒訪問時表示,近這3年,內地病人多了一成,近至深圳、廣州,遠至新疆、內蒙。

他強調,絕對沒有分薄醫治香港人的時間,「我們很強調香港的醫療服務是提供予香港市民為先,於私家(醫療服務)方面,有多餘的人力資源及時間,所以我們可以服務境外的包括內地的同胞」。

## 內地人湧港求醫增一成

香港文匯報訊 除了搶購奶粉外,原來來看醫生都成為內地旅客來港的熱門活動之一。有內地中人表示,客人有遠至北京來的,因為香港的藥及醫療專業技術都較內地較好。有香港私家醫生則表示,近幾年,內地病人多了一成,但絕對沒有分薄醫治香港人的時間。

的說「來看醫生」,有的說「來覆診,抽血」,其中不少是來自內地的旅客。在排隊高峰期,由龍尾快富街至旺角中心地下大堂乘升降機,至少要等15分鐘。內地中人鄧小姐稱,客人有遠至北京來的,也有大連來的,「他們有病的時候,我就叫他們下來,這香港的藥、醫生的專業技術,以及香港的法律都比較好」。本地病人李小姐坦言,「星期六的