

# 零售業自救 購物節加碼

## 千商戶擬年推優惠8次 固舊拓新研網購

香港文匯報訊(記者 鄭慧敏)本港零售銷貨值連跌15個月,面對零售業持續疲弱,商戶要絞盡腦汁變招吸客自救,力保舊有客戶之外,亦要開拓新客源。有商會昨日表示,計劃每年推出優惠的次數由4次增至8次,同時研發網上銷售平台,有逾1,000個商戶支持;亦有商戶主動出擊,加強在社交網絡宣傳,並「每月一招」推出特別優惠及活動,以及利用明星效應,合作設計推出新產品,希望藉此增加銷情。

「全港購物節」召集人、全港各區工商聯會長李鑾麟形容,今年零售「跌到谷底」,平均營業額按年跌40%至50%,即使「全港購物節」在過去一個月推出回歸優惠活動,多間商戶推出折扣優惠以刺激市民消費,帶動生意額回升,但「遠水不能解近火」。不過,在近日歐洲在恐襲陰霾下,冀旅客轉到香港旅遊,期望帶動零售業。

### 網上平台明春推出

他又說,計劃明年擴大「全港購物節」的規模,由每年4次增至每年8次,並推出網上平台,免費協助商戶利用網上平台進行銷售,同時提供限時優惠,以提升商戶營業額。他表示,在「全港購物節」共有逾1,500個品牌、3,500間商戶之中,逾1,000個商戶支持有關計劃,現時正研究當中的法律條文,包括保險及免責條款等,網上平台最快於明年3月正式推出。

萬利鐘錶董事總經理嚴偉貞指出,該公司今年上半年營業額按年下跌30%,當中受中央政府打貪影響,內地顧客佔的客戶比例由以往50%減少至40%,形容「今年係難捱的」,故該公司除提供減價優惠之外,亦貼近潮流推出更多新產品,包括與桌球手傅家俊合作設計手錶,出售有電影《復仇者聯盟》元素的手錶等,並邀請明星宣傳,冀增加銷情。

奢侈消費品如汽車亦首當其衝受影響,世運汽車主席羅少雄認為,受全球經濟影響,金融、進出口業受阻,連帶零售市道明顯較差,「市民消費力弱,有錢唔肯使,都會講價。」他認為,全球經濟及市民消費力未能在短期內回復,料下半年仍然是「辛苦」。

他表示,面對零售業疲弱,業界均使出渾身解數吸客,該集團現時會「主動出擊」加強在facebook、YouTube等互聯網平台上宣傳,並主動與顧客溝通了解客戶需要,另外會參加更多展覽、商場活動,亦考慮與油公司合作推出新產品,希望保住舊顧客之餘,亦可拓新客源。

### 保持生意利錢攤薄

羅少雄又稱,集團會把資源集中於較便宜、大眾化的產品之中,希望薄利多銷。他續說,最重要是保持顧客的新鮮感,現時差不多「每月一招」推出特別優惠及活動,以致集團的營業額與去年相若,惟宣傳費增加10%,利潤亦較以往減少。

置富產業信託主席趙國雄表示,受市場對美國加息憂慮的影響,上半年市民消費意慾較低,現時雖然本港零售市道仍欠佳,但英國公投脫歐,部分資金回流香港等亞洲地區,加上半年美國加息機會較低,估計下半年零售市道平穩及市民消費意慾回升,料民生商舖將有起色。

他又指出,香港人的生活模式轉變,特色小食店被受追捧,計劃未來引入更多餐飲類店舖。



逾1,000個商戶支持「全港購物節」每年推出優惠的次數增至8次。圖為該組織答謝市民。 莫雪芝 攝



全港購物節召集人、全港各區工商聯會長李鑾麟(左三)向市民派送禮物。 莫雪芝 攝

## 促銷旺場 3500商戶受惠

香港文匯報訊(記者 文森)為刺激市民消費意慾,「全港購物節」於上月28日至明天舉辦「全港企業慶回歸」,旗下逾3,500間商戶為市民提供優惠,市民購物後更可換領禮物。「全港購物節」召集人李鑾麟表示,據早前的調查所得,活動期間55%商戶認為銷售額較去年同期有平穩增長;近60%商戶表示,該期間顧客人流有所增加。他希望未來有更多商戶參與活動,增加商戶的營業額。

李鑾麟表示,全球經濟未明朗,零售業面對前所未有挑戰,故希望活動帶動市民消費。李鑾麟續說,早前曾訪問旗下1,000個商戶,發現在6月30日至7月15日期間,55%商戶認為營業額較去年同期有平穩增長;近60%商戶表示,該期間顧客人流有所增加。另外,17%商戶表示,顧客有額外消費,平均每單消費達826元,顯示「全港企業慶回歸」的促銷推廣對營業額有幫助。

他又指出,商務及經濟發展局局長蘇錦樑日前公佈7月上旬訪港旅客初步數字,顯示海外及內地旅客數目均有所增加,旅客數量回升對本港零售業是一個好消息,希望零售業界做好待客之道,繼續提升「香港是購物天堂」的形象。

### 昨派逾千禮品答謝市民

另外,「全港購物節」昨日於灣仔舉辦「全港企業慶回歸」答謝巡禮,向市民派發逾1,000份禮品,總值逾3萬元,包括洗頭水、毛巾、糖果等日用品,並向市民派發多張優惠券,涵蓋餐飲、美容、珠寶等商戶鼓勵市民消費。

李鑾麟表示,由於「全港購物節」有成效,為回饋市民故首次舉辦答謝活動,又期望未來有更多商戶參加活動,讓香港更加繁榮興旺。此外,主辦單位表示,由於市民反應熱烈,換領禮物數目增至4萬份,總值共80萬元。

## 青年口味獨特 網店試水最啱



零售業持續低迷,除了受外圍經濟環境影響、內地旅客減少之外,市民消費模式轉變、網上購物的衝擊也是箇中原因。本港零售商亦不能再坐以待斃,需要推出新招吸客。除了減價,有商戶貼近潮流出售一些與電影有關的手錶,又邀請明星宣傳,同時加強使用網上平台,開拓年輕人客源等,希望能促進生意額。

其實近年不少小店均被受年輕人追捧,特別是一些手作製品,例如銀包、袋子、衣服等,商戶均在社交網絡上打響名堂,再設立實體店,大受年輕人歡迎。可見時下年輕人的消費模式有所改變,他們追求獨特的產品,不希望與別人「撞款」,即使售價貴一點也捨得購買。另外一些出售運動用品的小店,更積極於海外搜羅特別版波鞋、波衫等。

連鎖零售商不妨向他們借鏡,推出獨特、限量產品,把客源重心放回本港市民身上,迎合香港人的口味,相信能逐漸改善零售業頹風。

雖然現時零售業踏入調整期,但這也未嘗不是一件好事,至少能夠讓業界反思其不足之處,改變以往銷售方式,未來或有機會帶來一番新景象。

■記者 文偉強

## 參與車行生意增半成



零售業持續疲弱,「全港購物節」舉辦為期1個月的「全港企業慶回歸」即將結束,涵蓋衣、食、住、行的旗下商戶,在活動期間推出半價至九折優惠,或購物滿指定金額向市民贈送禮品。有參與的車行表示,活動期間有助提升人流,營業額亦上升5%,並能收宣傳之效。

世運汽車主席羅少雄表示,活動期間推出多項優惠,包括購買新車提供折扣優惠、學車免費試鐘、汽車零件優惠等,平均有九折優惠,價錢普遍較市面上的產品便宜。他認為活動有一定作用,在推廣期間有較多市民到店舖查詢,營業額平均增加5%,而且在「全港購物節」平台宣傳亦能開拓新客源。他又說,經濟差時市民「慳得

就慳」,把優惠看得很重,故活動成功吸引市民。

### 鐘錶行:成效不俗

萬利鐘錶董事總經理嚴偉貞表示,活動期間全部錶款提供六折優惠,配合店舖宣傳,在7月1日至7月7日期間店舖人流明顯增加,有市民被門外的宣傳海報吸引而進入店舖購物,為店舖帶來可觀的營業額,故她認為「全港購物節」的成效不俗。

翻查政府統計處的零售業銷貨資料,在眾多零售種類中,連續多個月珠寶首飾、鐘錶及名貴禮物的銷貨價值跌幅最大,3月份按年下跌20.3%,4月份按年下跌16.6%,5月份則跌幅擴大至按年跌18.7%。汽車及汽車零件方面,3月

份按年下跌8%,4月份按年下跌5.4%,5月份則按年下跌6.9%。

■香港文匯報記者 文森

### 今年首5月零售業數據

月份	貨值按年變幅	貨量按年變幅
1月	-6.6%	-5.2%
2月	-20.6%	-19.5%
3月	-9.8%	-8.8%
4月	-7.5%	-7.7%
5月	-8.4%	-9.0%

資料來源:政府統計處 整理:文森

## 工展會拓網上平台 攻「宅男宅女」

香港文匯報訊(記者 莊程敏)零售市道萎靡不振,但網購卻日益火爆。本港業界亦與時俱進,較往年更加重視網購平台,希望網購能成為增加客源,解救零售困境的一大法寶。廠商會會長李秀恒昨日在新聞發佈會上宣佈,今年工展會將連同Yahoo! Store、Soul Marketing於10月推出24小時開放「網上工展會」平台,在工展會推出的優惠亦會同步搬到網上,而且優惠會推得很頻密,除了讓市民可以足不出戶就搶到貨,同時亦可為中小企增加銷售渠道,刺激生意。

李秀恒認為,網購早已成為港人的消費習慣,有調查指八成受訪者過去3個月曾網上購物,反映網購是大勢所趨。工展會一向受到年長人士的愛戴,今次拓展至「網上工展會」希望可以吸納年輕的消費者。

今次與Yahoo!合作,先以香港市場為試點,日後希望可協助香港品牌及產品面向世界。

### 助企業設網店踏出首步

在李秀恒看來,網購在香港仍有很大的發展空間,但設立網上商店由於需涉及不少資源,令中小企卻步,「網上工展會」的出現,正好協助這些企業把握這個平台帶來的契機踏出第一步。他指出:「『網上工展會』全天候24小時開放,消費者可隨時隨地、無時無刻搜羅優質產品。此外,中小企業可藉此制定O2O營銷策略,增加與客戶的互動及連繫,掌握市場的最新動向。」

目前已有數十家本地商戶參與,包括德國寶、八珍、李錦記等,產品如衣服、食品及家電等包羅萬

有,李秀恒預計未來可能會吸引到過百家商戶,甚至過千家商戶使用平台,為零售商拓展新的營銷模式。

### 李秀恒倡大嶼山建倉庫

當被問到與內地網購平台相比香港有何優勢時,李秀恒認為,由於香港進口是免稅的,沒有外匯管制及增值稅,故很有潛力發展網購,而相關的物流倉庫需求亦會愈來愈大。

他建議政府可考慮在大嶼山發展計劃當中可加入興建物流倉庫,除了鄰近機場,加上港珠澳大橋即將通車,相信會是很理想的物流倉庫地點。

去年工展會已有個別商戶搶先推出網上優惠,如鴻星酒家送出50元電子現金券在鴻星網店使用,工展會的優惠亦同步在網上推出。



廠商會推出「網上工展會」平台協助企業拓商機。左為李秀恒。