

創+商機

網上銷售汽車似乎日益臨近，而港企領駿達則是內地首個吃螃蟹者。日前，領駿達在深圳率先全國首推「全智能購車+生活體驗店」，人臉識別、人工智能導購和實體店體驗等。該公司董事長兼CEO陳冠東接受訪問時表示，今年將先開拓深圳市場，擬在深圳開設50家加盟連鎖店，輸出他們的銷售新模式，並由深圳向廣東和全國拓展，計劃未來幾年在全國覆蓋最少2,000家的汽車新零售門店，入駐高級百貨商場、購物中心、商業社區和住宅區等，搶佔全國汽車銷售新機遇。

■圖/文：香港文匯報記者李昌鴻 深圳報道



陳冠東

近二十多年以來，內地汽車銷售模式均是汽車廠商委託4S店代理銷售，4S店還提供保養、維修等服務，但其帶來不利的缺點是售價相對較高。在香港從事線下二手車交易和拍賣業務的陳冠東，他在接受香港文匯報記者採訪時表示，全球數字化、網絡化，不斷變化的客戶需求以及市場競爭日益激烈導致毛利下跌等因素，都在迫使汽車生產商和經銷商重新考慮當前的商業模式。

建「全球採購、港口直銷」模式

他指，根據汽車的產品特性和對線下服務的需求，該公司通過「線上商城平台，線下門店服務」的運營模式，打造一個圍繞車主的銷售和服務的一站式O2O平行進口中高端汽車新零售平台。陳冠東透露，他們直接從供應商那裡拿車，直接通過網上銷售和實體店體驗實現銷售，避免中間環節，從而可以為客戶節省5%至10%的費用。而領駿達目前在香港也未採用深圳這一全新的O2O購車模式。

他續表示，其公司致力通過先進的科技和創新的運營模式，改變過去一個世紀都未有巨大變化的汽車流通行業。陳冠東稱，該公司擁有全球最新汽車資源，以海外倉儲物流中心為源頭，以內地各大港口為中轉倉庫，採取「全球採購、港口直銷」的模式，為客戶甄選最新款汽車，提供高性价比的海量車源，讓客戶可以通過網上便捷地挑選最合適的車型。他強調，公司的願景是「科技讓買車更簡單。」

快速拓展迎戰4S店佈局

陳冠東表示，今年他擬在深圳開設50家連鎖店，其中直營店大概兩家，其餘均為加盟連鎖店，以輕資產運營，未來幾年他們在全國高級百貨商場、購物中心、商業社區和住宅區等地設立2,000家連鎖店，以加快爭奪全國市場。

有鑒於內地許多4S店未來也會積極佈局O2O汽車銷售，領駿達能否應付挑戰？陳冠東認為，關鍵是他們盡快在深圳和全國推廣，並且不斷創新和引領，他強調，其發展的關鍵還是需要快速拓展，包括市場推廣、產品創新、融資和擴張等都需要快，讓競爭對手無法超越。

港企內地首創O2O賣車

較4S店便宜5%至10% 擬全國開2000連鎖店



▲領駿達與廣州華勝和天津百德邁等汽車供貨商簽約，共同拓展網上售車業務。

►港企領駿達推出人工智能、人臉識別等八大黑科技助客戶便捷網上購車。



8種黑科技相助 客戶購車更便捷

領駿達不僅率先推出O2O購車，更採用了許多人工智能、人臉識別和大數據等八個先進科技應用協助營銷，幫助客戶挑選自己滿意的愛車。

領駿達副總經理魏迪斯告訴香港文匯報記者，他們推出的8個互動營銷產品，既有他們自己開發，也有採用整合的技術，涉及的技術超過20項，包括人工智能(AI)、增強現實(AR)和虛擬現實(VR)等，讓客戶通過互動，加深對產品的了解，創造高效趣味的客戶購物體驗。

該8個科技營銷產品可以給客戶很好的購物體驗：客戶通過名車匯iShop、手機App、微信公眾號和小程序等多個線上渠道，在線為客戶提供世界海量名車，客戶可通過支付寶或微信支付繳納誠意金，預留心儀車輛，選擇到就近門店完成交易。

智能對答 識別合適車輛

記者現場看到，一些客戶通過領駿達的小臻iBot，進行人臉識別和自然語言處理對話功能，全智能地選車。讓客戶們感到很有意思的是，小臻iBot先通過「刷臉」辨客戶的性別和年齡，再與他們自

然對答了解客戶的需求。例如客戶問「請幫我找一輛100萬元的白色寶馬」，小臻iBot能夠馬上識別，並精準地挑選出合適的車輛，跟蘋果的Siri有着異曲同工之妙。這也是小臻iBot首次把AI技術應用於汽車流通領域，通過收集、整理、分析龐大的汽車數據，不斷學習，從而變得更專業，在海量庫存中，精準地找出最合適客戶的車輛。

他們的iShop可直接與店內大屏互動，讓客戶感受真車尺寸的效果，並親身體驗車型顏色、配置和功能。iShop還提供該公司從世界各地收集最新最潮的汽車生活用品，進一步豐富客戶的汽車生活品味。

該公司推出的汽車銷售管家iCan則是汽車銷售移動互聯的成交利器，它有助移動客戶關係管理，當客戶繳納誠意金後，iShop實時把意向客戶快速轉向iCan，以便銷售人員立即將意向客戶邀約到店，提升到店率，實現真正O2O賣車模式。而iVR則為客戶提供了汽車技術和性能的體驗，如防撞、智能泊車等。

領駿達8個黑科技營銷產品

- 1 小臻iBot先通過「刷臉」辨認客戶的性別和年齡，根據客戶語音指令自動挑選汽車；
- 2 iShop可讓客戶感受真車尺寸的效果，並親身體驗車型顏色、配置和功能；
- 3 iCan成汽車銷售移動互聯的成交利器，助移動客戶關係管理；
- 4 iTable使用多點觸控技術和RFID，讓客戶舒適地瀏覽車型；
- 5 車視界iVR為客戶提供了汽車技術和性能的體驗，如車速測試、防撞、智能泊車等；
- 6 iAR在門店或市場聚集人氣和吸引遊客，增加體驗的趣味性，並進一步將遊客轉化為意向客戶；
- 7 智車導購牌iStand電子化展示汽車參數配置，直觀了解汽車信息，智能好用又便捷環保；
- 8 iLive駿汽車直播通過店內的鏡頭，實時把店內活動通過直播平台與全國各地乃至世界的愛車一族進行分享。

製表：香港文匯報記者 李昌鴻

天貓簽兩合作拓葡萄酒市場

香港文匯報訊（記者 岑健樂）阿里巴巴集團旗下天貓昨與澳洲葡萄酒管理局簽署合作備忘錄，雙方將在互動營銷、專業培訓等方面深化合作。天貓昨也與法國貝丹德樓葡萄酒年鑒(Bettane & Desseauve)簽訂合作，使天貓成為貝丹德樓在內地的獨家合作夥伴，共同在天貓推廣葡萄酒。

天貓大快消事業組總裁胡偉雄表示，此舉可令外國品牌直接有效地接觸內地市場，增加產品成交額，是「多贏」局面，並期望日後可與其他產地、品牌合作將產品引入內地。除酒類以外，天貓亦有興趣引入外來的美妝產品。

在Vincexpo展覽會期間，天貓展示由整套智能硬件所打造的「未來酒吧」，包括天貓智慧

酒櫃、雲貨架、刷臉支付等多項新技術，幫助全球酒商識別消費者需求，從而推動新產品研發，優化供應鏈。

智能硬件打造「未來酒吧」

在「未來酒吧」展廳的「物聯網感應互動區」，酒瓶一旦被拿起，大屏會顯示該產品的酒莊、酒品特色等詳情。至於「天貓智慧酒櫃」，當消費者掃碼打開櫃門選酒，取出後關門即可自動完成支付。此外，消費者可於展廳內通過「刷臉識別」進入購物體驗區，通過突破線下空間及導購資源限制的「天貓雲貨架」，了解酒水品牌及產品全貌，其後連接至天貓官方旗艦店一鍵下單。在現場選擇商品



■天貓「未來酒吧」

後，通過「刷臉支付」，感應區將自動識別商品，快速完成自助付款確認程序。

內地銅期貨擬對外資開放

香港文匯報訊 上海期交所理事長姜岩昨表示，計劃在未來兩年內，向海外投資者開放銅和螺紋鋼等品種。

另外，中國金融期貨交易所董事長胡政昨天出席上海衍生品論壇時表示，中金所正在研發儲備滬深300、上證50、中證500等指數期權產品，各項上市籌備工作目前正在積極推進。

中金所已推出上述三個指數的股指期貨產品，而上海證交所已推出上證50ETF期權合約，目前內地還沒有股指類期權產品，中金所近年來一直在努力推動股指期權產品盡早上市。

中金所研推更多股指期貨

胡政說，從國際經驗看，股指期貨和股指期

權在風險管理中扮演著不同的角色，推出股指期貨有助於保險、社保和養老資金等長期資金以配置的方式穩妥進入股市，改善市場生態環境，優化投資者結構，穩定股票現貨市場。推出股指期權產品，亦有助於金融機構利用股指期權設計保本產品，有助於奠定波動率指數編制基礎，提升宏觀審慎決策的前瞻性和有效性，對於完善資本市場風險管理體系、推動多層次資本市場健康發展具有重要意義。

空間和市場，共同打造新消費大生態。

三方合作後，萬達廣場可通過微信等獲得巨大線上流量，智慧升級萬達廣場，建立強大會員體系；對於騰訊而言，可獲得到海量線下流量和豐富場景，實現流量和技術落地，加快智慧零售的戰略推進。

萬達商管集團是全球規模最大的實體商業巨頭，截至去年底持有已開業商業面積3,151萬平方米，在內地開業萬達廣場235個，年客流31.9億人次。而高朋是騰訊投資的企業，圍繞騰訊生態開展產業佈局。

恩迪安籲港企增區塊鏈應用



■安宇昭指區塊鏈可令廣告支出透明度增強。記者莊程敏攝

香港文匯報訊（記者 莊程敏）全方位數碼解決方案公司恩迪安(NDN)集團創辦人暨首席執行官安宇昭昨呼籲香港企業及品牌及早應用區塊鏈技術，實現高效的營銷推廣。

攔截軟件大削廣告效用

安宇昭昨在「怎樣應用人工智能和區塊鏈技術以推動香港經濟轉型」的發佈會指出，面書(facebook)上劍橋分析公司涉密事件後，消費者對企業及品牌的信任度跌至新低，故區塊鏈技術可徹底改變營銷行業。他認為，與其長時間從網絡流量和社交渠道慢慢地收集消費者數據，不如一次性憑藉區塊鏈技術而獲取所有信息，避免廣告項目在不準確數據誤導下所造成的浪費。

他指出，全球已有超過6.15億台電子設備安裝了廣告攔截軟件，而該等軟件同比增長高達30%，故區塊鏈可有效地協助營銷人員繞過日益普及的廣告攔截趨勢，只須付出象徵性的費用已可把商業訊息直接展現在目標受眾眼前。他認為，區塊鏈可解決私隱濫用及外洩問題，因為消費者可控制他們

願意透露的個人信息，並可清楚了解他們的數據將如何被廣告商使用，消費者對品牌的信任度將相應顯著地提高。

阻止機器人瀏覽呢廣告費

安宇昭續指，區塊鏈亦可令廣告支出透明度增強，且易於被查找，區塊鏈可以通過阻止機器人瀏覽來增加透明度。事實上，單在2016年機器人已導致全球廣告商損失超過70億美元。像以太坊的技術可使媒體更具責任感，因為交易透明度激增。以太坊區塊鏈上的開放協議為數字營銷商和廣告商提供了端到端的透明度以及白名單和審計資料，好讓他們準確了解及追索媒體的瀏覽流量之緣由。

安宇昭還表示，企業可通過自動化系統取代勞動密集型 and 重複性工種來提高生產力，同時將所產生的成本節約再投資於培訓和僱用人才以增強客戶體驗，從而提升銷售額和收入。他舉例指，集團最近推出的恒生銀行信用卡DORI人工智能聊天機器，相當於一個24小時助理，可立即回覆客戶查詢，這可以令恒生銀行更貼近消費者。

萬達騰訊高朋合組網絡科技公司

香港文匯報訊 萬達集團宣佈，與騰訊(0700)、電子發票業領先企業高朋三方合資組建網絡科技公司，全力打造全球領先的線上線下融合新消費模式。該合資公司將由萬達控股，萬達商管集團佔合資公司51%，騰訊佔股42.48%，高朋持有剩餘的6.52%股權。新公司董事長由萬達商管集團總裁齊界擔任，首席執行官(CEO)由騰訊推薦、高朋CEO高峽擔任。

三方股東都將投入各自的優勢資源。據萬達集團的新聞稿，萬達將把萬達網絡科技公司飛凡等部分業務注入合資公司，騰訊將投入線上流量等優勢資源，高朋將融入電子發票等業務。三方合作後，將把萬達商業中心的線下場景進行全面數字化升級，打造智慧廣場和智慧門店等；同時積極探索新消費領域潛在的升級