

品牌分享：北上網銷探新路

龐蓓控股有限公司主席黃永成博士

2015年8月26日 品牌「智」勝研討會：走進「互聯網+」的年代



「互聯網 +」的困難和機遇

港澳企業如何轉危為機？

1

“

*“There are secret opportunities
hidden inside every failure.”*

「每個失敗的經驗，
都隱藏著機遇和機會。」

- 蘇菲亞·亞莫羅素

網銷 = 將實體店經營模式轉成線上？

- ⊗ 未有互聯網前，每位顧客都是被動的
- ⊗ 互聯網讓顧客由被動變為主動
- ⊗ 網上商店亦要變得主動
- ⊗ 「互聯網+」中的雲端和數據變得重要

發展中國市場方面遇到的困難



- 對中國稅務不熟識
- 不了解中國市場
- 語言溝通障礙
- 送貨成本太高
- 沒有合適付款工具
- 貨幣問題

資料來源：日本NTT通信公司



北上網銷的成功關鍵

消費者的信心、企業的誠信、產品的特色

2

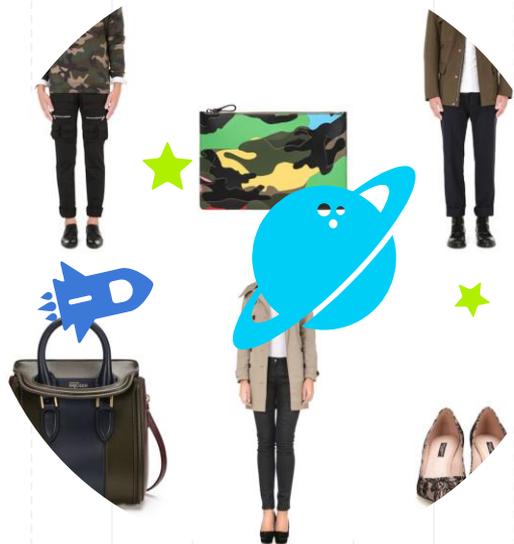
線上的一站式購物體驗

- ⊗ 可靠的交易平台，加強顧客的信心，亦可節省顧客搜尋貨品的時間
- ⊗ 以現有平台作中間人，減低營運成本及減少行政程序：走秀、寺庫
- ⊗ 可靠及方便的付款工具

企業及產品本身的特色 - 例子：龐蓓

不同風格的
歐美高端品牌時裝

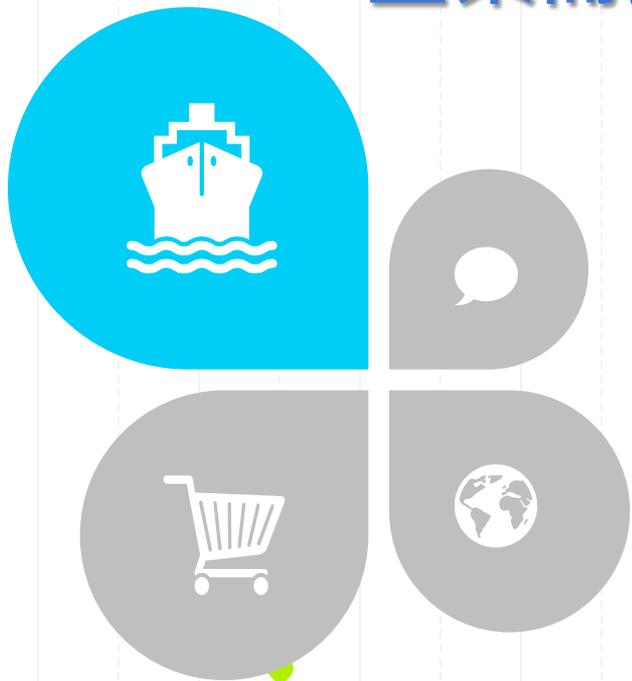
有最方便、
最直接的營銷平台



格價合理相宜

一站式的服務
在同類型商店中少見

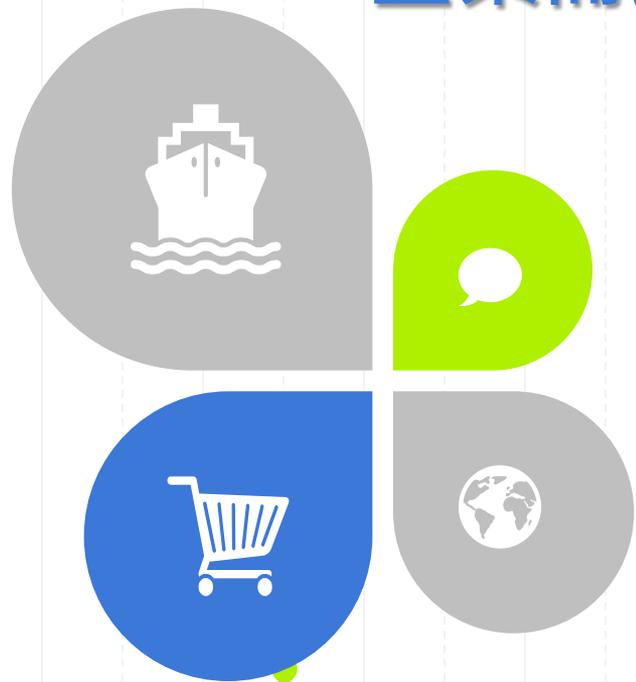
企業需要有的條件和特質



「互聯網+」時代中，數據的重要性：

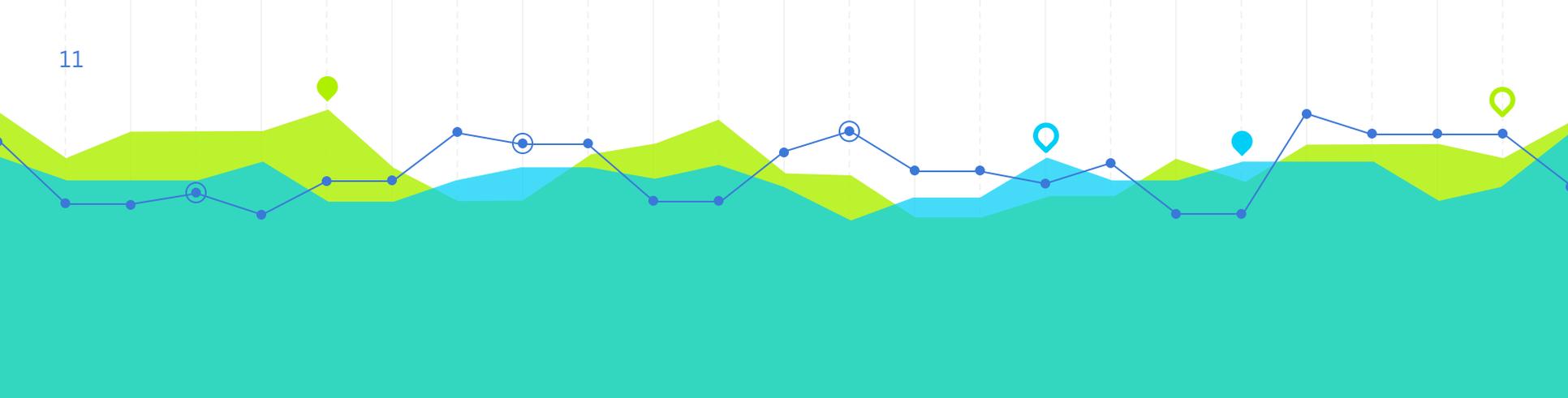
- ✕ 制訂更完善的定價機制
- ✕ 收集售貨數據及客戶喜好
- ✕ 針對**目標**的市場推廣計劃
- ✕ 更**長遠**的計劃和客戶服務

企業需要有的條件和特質



龐蓓實體店的基礎：

- ⊗ 貨品及服務資訊的豐富性
- ⊗ 可掌握到最即時的資訊
- ⊗ 無縫的線上、線下**客戶服務**
- ⊗ 顧客**信心**大增，更加**享受**購物過程



全國網上零售商店用戶：3.02億人
全國網上零售營業額：¥1.88萬億

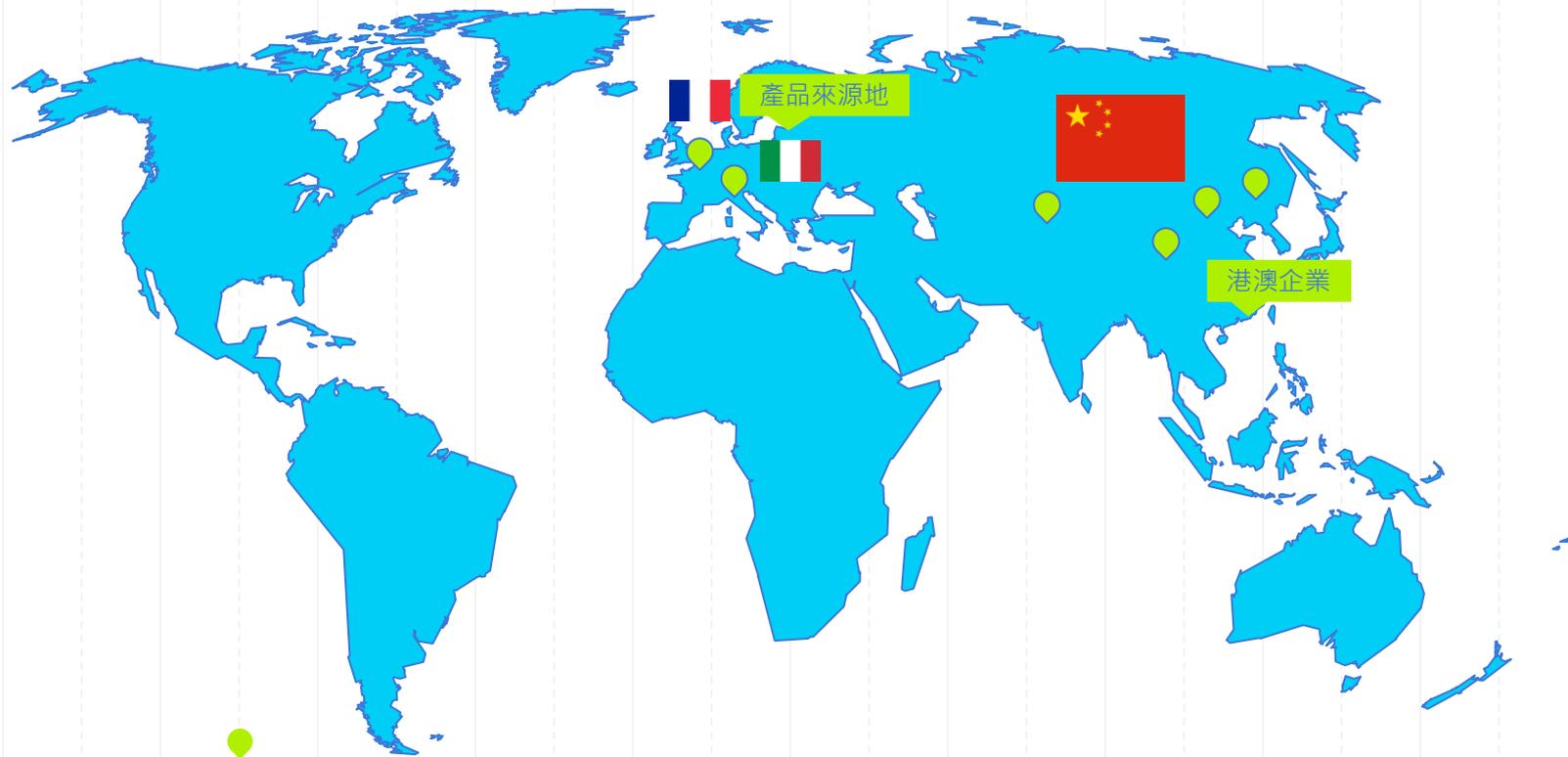
2012年數據（2013年中國電子商務報告）



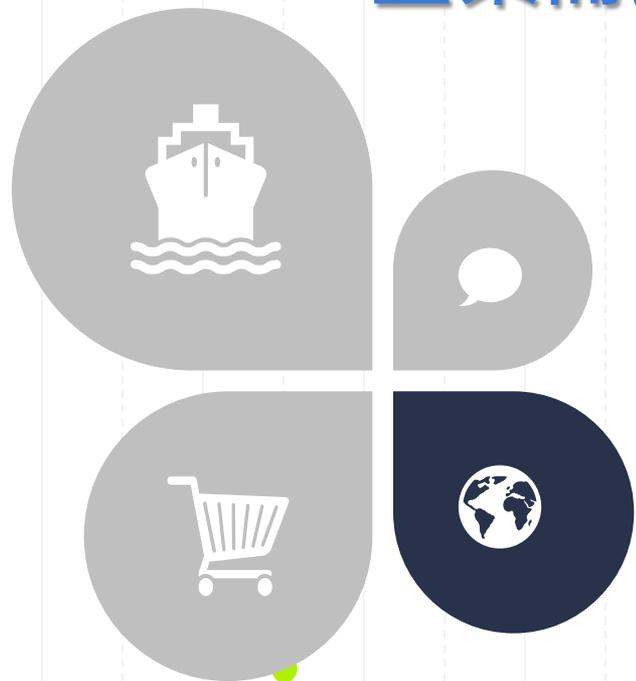
全國互聯網行業收入增長：50%
全國網上消費營業額：¥2.8萬億
全國移動購物市場交易額：¥9,000億
佔整個國民生產總值：0.8%

2014年數據（2015年中國電子商務報告）





企業需要有的條件和特質



發掘更多潛在顧客

- ⊗ 讓潛在顧客了解企業的服務和產品
- ⊗ 不要忽略其他相對較小的市場
- ⊗ 參考**其他企業**個案，如亞馬遜
- ⊗ 因應**不同地區**的需要發展配套



對互聯網市場的預測

現有市場及新市場相輔相成，擴大顧客來源

3

2015年微信用戶數據報告



用戶覆蓋率
已覆蓋超過九成的智能手機用戶



每月活躍用戶
多達5.49億人



用戶來源地
超過200個國家及地區



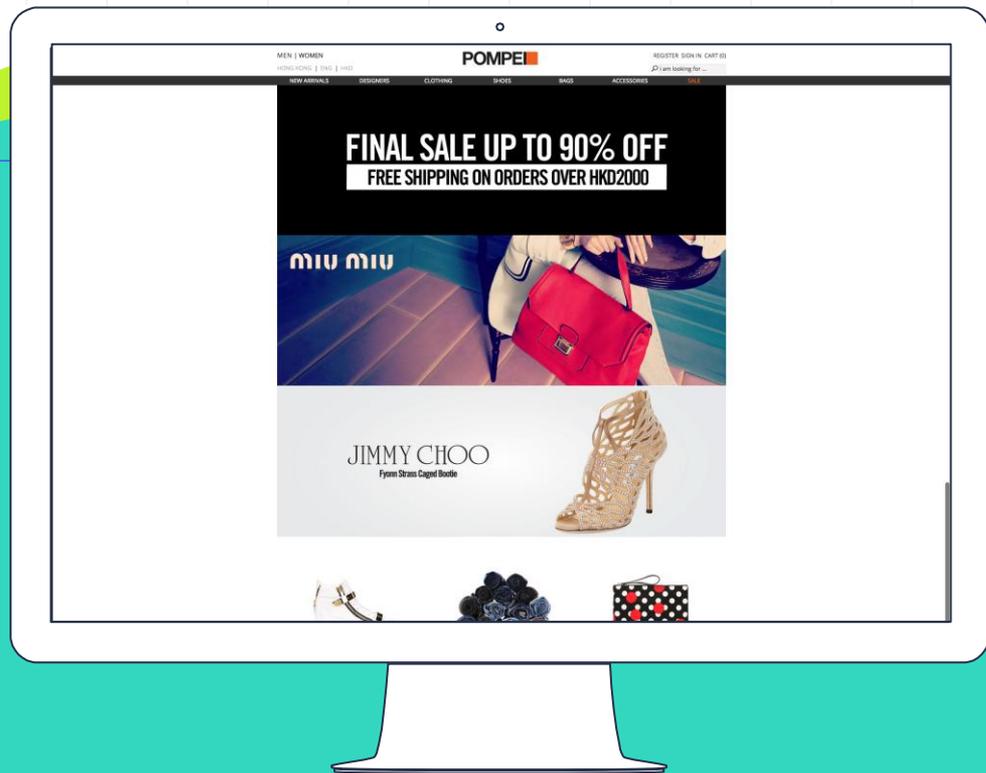
用戶年齡層
平均只有26歲，近90%低於36歲，18-35歲中青年為微信主要用戶



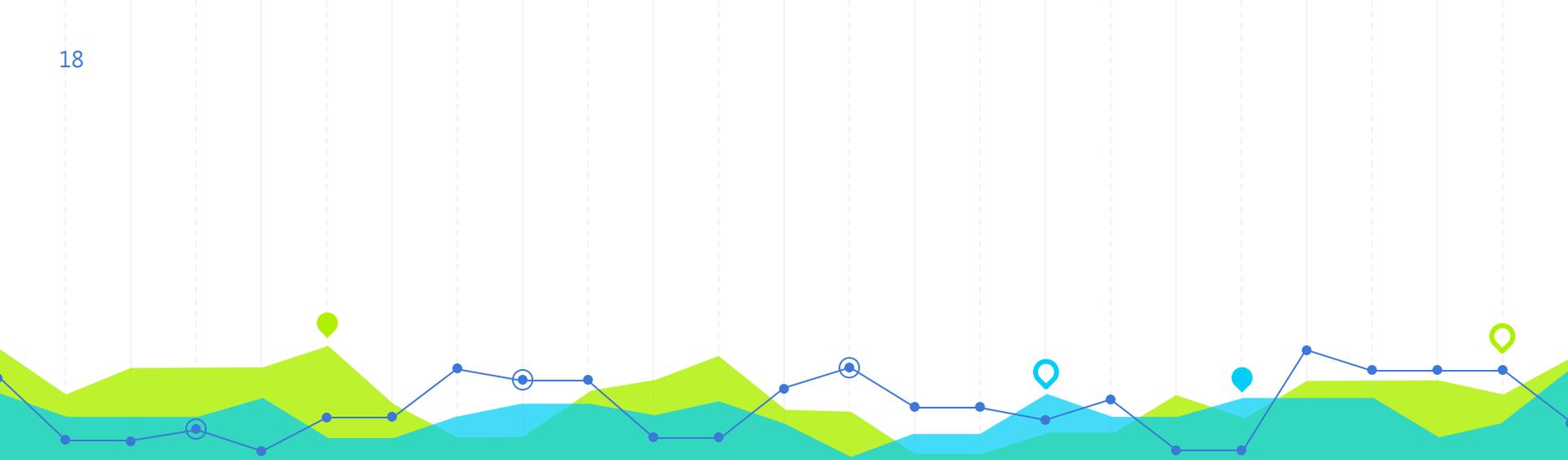
關注公眾號
有超過7成用戶關注公眾號的原因是「獲取資訊」和「方便生活」



用戶職業種類
主要為企業老闆或職員、自僱人仕、學生及公務員
中國80%高資產淨值人群都在使用微信



POMPEI 龐蓓



THANK YOU! 謝謝!

