

主辦機構



Hong Kong Sea Transport
and Logistics Association
香港航運物流協會

執行機構



資助機構

「發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場的
專項基金機構支援計劃」撥款資助



工業貿易署
Trade and Industry Department

「為本港八大行業提供內銷物流致勝攻略」 項目經驗總結研討會

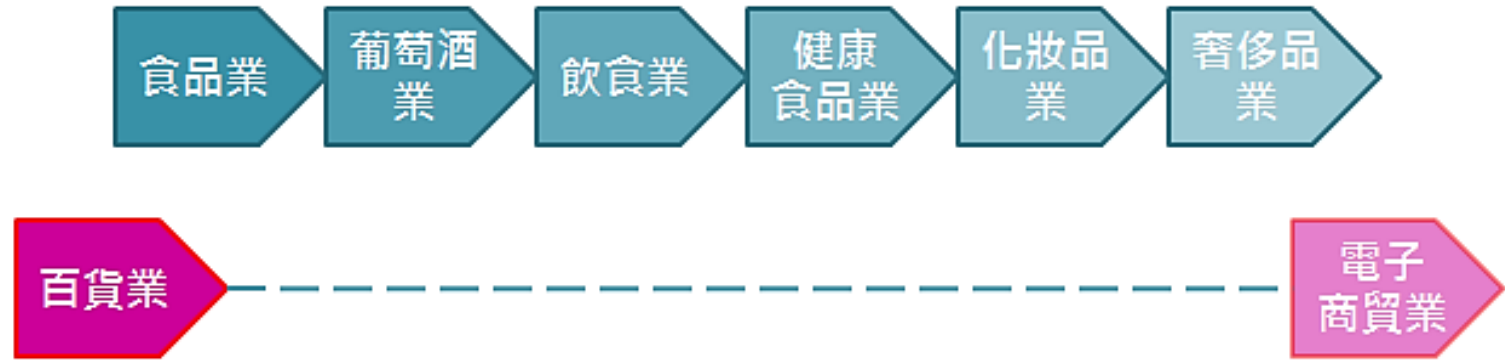
百貨業篇

胡百浣先生
創業國際物流有限公司董事

2014年1月23日



項目簡介



- 開拓內地市場（內銷）已成為本港各行業的重點
- 發展內銷時，香港商家需要物流服務支援
- 惟現時有關內銷的參考資料中，一般而言欠缺有關內銷時需要注意的物流事項詳情及致勝關鍵

內地百貨業市場概況

- 國家質檢總局：百貨店定義 =

在一個大的建築物內，根據不同的商品設立銷售區，展開訂貨、管理、營運，滿足顧客對時尚商品多樣化選擇需求的零售業態

內地百貨業市場概況

- 內地百貨業在過去數年穩步增長
- 中國連鎖經營協會的數據亦表示，內地百貨業市場在2011年第3季錄得超過1.18億元的每月銷售額，較2010年第4季增長13.7%
- 德勤的數據表示，2012年中國百貨業的平均銷售規模較2011年增長9.8%
- 將來？

百貨業 = 商機？



郭富城擬進軍百貨業

2013-10-20 01:38:00 来源: 香港成报

核心提示：法國老佛爺百貨公司在北京的首家旗艦店開業，前晚舉行盛大的時尚Party，郭富城、張智霖等明星紛紛捧場。法國著名女演員、曾因《天使愛美麗》走紅的柯德莉·塔圖也空降剪綵助陣

法國老佛爺百貨公司在北京的首家旗艦店開業，前晚舉行盛大的時尚Party，郭富城、張智霖等明星紛紛捧場。法國著名女演員、曾因《天使愛美麗》走紅的柯德莉·塔圖也空降剪綵助陣。

從小就幫爸爸打理家中店面的郭富城則稱，有興趣進軍百貨業：「我剛跟沈嘉偉打招呼，讓他在這裏留一個位子給我做生意。我小時候就幫爸爸打理店舖，以後在演藝圈的事沒這麼忙了，可能會去做這些事。」對於沒有入圍今年金馬獎最佳男演員，他稱不會遺憾，且入圍者中張家輝、梁家輝和梁朝偉等都是熟人，希望他們都好。

因《衝上雲霄II》在內地人氣爆發的張智霖成為當晚焦點明星，接受傳媒採訪時一度引發混亂。近期湖南衛視推出的明星親子類節目《爸爸去哪兒》大熱，很多網友點名張智霖希望他帶帥氣的魔童一起上節目。他稱對此很有興趣，不過他也坦言魔童說不了普通話，得先練習普通話。

<本報記者李昂北京報道>

百貨業 = 商機？

黎智凱：新世界百貨受惠城鎮化機遇

2013-10-21 14:15

2013年
緩，上半年
內統計局數
7.6%；社會
國GDP增長

國家
國家正積
費規模，

新世界
分量，一直
關策略加強
一步釋放

望抓住這一機遇。

2013年傳統百貨業遭遇寒冬情況調查

16/12/2013 14:15

惠譽料中國百貨業明年競爭續激烈，前景展望為「負面」

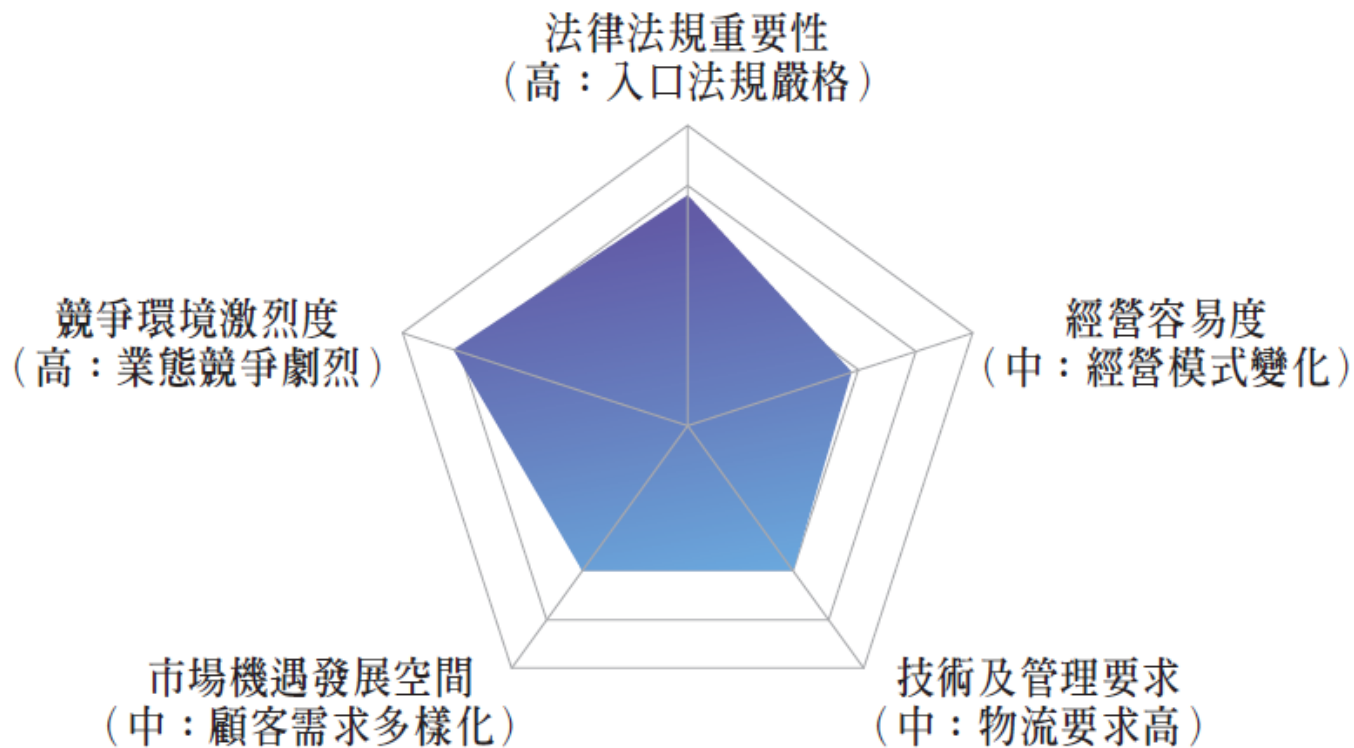
《經濟通通訊社16日專訊》評級機構惠譽表示，對中國百貨業明年前景展望為「負面」，指雖然近期零售銷售增長略有加速，但整體市道仍要面對競爭激烈、顧客選擇增加，以及增長轉向較低端城市，都窒礙中國百貨業復甦。

惠譽指，今年為百貨業非常有挑戰的一年，其收入增長因開支增加而減弱，而百貨業營運者亦有快速應對改變，包括將開支轉向加強商場營運形式、加強產品組合、重新檢視店舖網絡，以及推出電子商貿平台。惠譽相信，策略長遠會見到成效，但明年盈利仍然受到競爭激烈及成本上升壓力影響。

整體來說，惠譽相信百貨業營運者若果擁有較不成熟的百貨網絡，地區市佔率較高或業務集中較低端城市，未來12至18個月表現會較好，而流動性方面整體仍然足夠。(zy)

返回全日新聞

市場分析



百貨業物流策略的五力分析

百貨商品入口內地之普遍過程



香港百貨商與香港物流商 於內地面對的困難

- **業態、市場和顧客**
 - 潮流周期短，消費者需求趨於多樣化
 - 所售賣的產品之獨特性
 - 其他商品零售渠道及業態分化的競爭
- **採購和經營**
 - 如何取捨：專櫃銷售（客戶忠誠度弱） vs. 直營經銷（處理庫存）
- **物流配送**
 - 內地未有太多大型專業的第三方物流商供選擇

香港百貨商與香港物流商的應對方案 (1)

- **加強百貨商品特色**
 - 提供具吸引力的獨有商品，減少倚賴減價促銷競爭
 - 百貨商可加強與供應商合作，提升供應鏈效率的同時亦有利於商品開發，包括自有品牌
- **發展商品直銷的經營模式**
 - 發展「直營經銷」及「自家品牌」，提高客戶忠誠度，及為客戶提供差異化的產品

香港百貨商與香港物流商的應對方案 (2)

- **實現統一採購**
 - 直接向生產商或全國總代理進貨，統一採購，以減少中間實現統一採購
- **靈活的物流配送方案**
 - 提供運送車隊及後備資源，以迎合訂單的變動
 - 提供訂單諮詢熱線及網上查詢系統，以管理顧客的需求（如自行更改送貨日期）及即時分享資訊（如報告）

香港百貨商與香港物流商的其他潛在發展方向

百貨商

- 發展經銷代理業務、連鎖經營模式，以至特許加盟模式
- 發展多業態經營模式：「實體店+網上銷售」

物流商

- 與不同持份者建立夥伴合作關係 "Stakeholder Partnership"，為持份者提供增值服務，發展新一代物流配送模式
- 從公司外部的角度**：其中一種可行的夥伴合作關係，為與連鎖及特許經營的百貨商結盟，為其下所有連鎖及特許經營店提供一站式物流增值服務
- 從公司內部的角度**：亦可與物流設備供應商結盟，強化公司基礎設施架構、電腦自動化倉務及配送網絡表現

百貨業 = 商機？



Topshop 香港首間店舖開幕

2013年6月6日，因名模Kate Moss而被亞洲市場熟稔的Topshop進駐中環皇后大道中，為日益完整的香港快速時尚(Fast Fashion)格局添上濃墨重彩的一筆。2004年，ZARA落戶於國際金融中心商場，啟動香港快速時尚市場；2005年，日本最大連鎖服飾品牌UNIQLO進入香港；2007年，瑞典平價品牌王牌H&M在中環開設亞洲第一間分

店；過去兩年之間，在GAP、American Eagle、Abercrombie & Fitch、COS、Forever 21、Jack Wills等一眾中高端品牌紛紛在港開店的同時，先到的ZARA、UNIQLO已通過開設副品牌、新旗艦店深化在本城的部署。如今備受中國大陸遊客歡迎的皇后大道中的風景一邊是Giorgio Armani、Gucci等奢侈品牌，另一邊則是GAP、Abercrombie & Fitch，這也看出國際品牌以港為基地、眼望中國大陸的雄心。



Topshop近期進駐香港表明，香港對於外國品牌進入中國市場十分重要。有幾點原因：首先，香港店舖能使品牌可以評估中國消費者的興趣（尤其是大陸遊客）；其次，在香港開設分店可以在顧客中建立更強的牌知名度，為進一步往中國大陸投資做好鋪墊。與其在快速時尚領域的競爭者——比如H&M、ZARA、GAP不同的是，Topshop進入香港的速度較為緩慢，原因在於尋找合適的租賃空間一度是一項挑戰，但這一挑戰通過與連卡佛集團旗下的LAB CONCEPT合作得到解決。我認為當時機適合時，男裝Topman也將進入香港，而大陸開店也指日可待。——Daniel Kong 知名時尚博客寫手，www.blackrenaissance.net

主辦機構：



Hong Kong Sea Transport
and Logistics Association
香港航運物流協會

執行機構：



資助機構：

「發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場的專項基金
(機構支援計劃)」撥款資助



工業貿易署
Trade and Industry Department

多謝

項目官方網站

<https://sites.google.com/a/hkstla.org/bud/>

此項目由香港航運物流協會主辦，並由香港特別行政區政府工業貿易署「發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場的專項基金（機構支援計劃）」撥款資助。香港生產力促進局負責執行項目。

在此刊物上 / 活動內（或項目小組成員）表達的任何意見、研究成果、結論或建議，並不代表香港特別行政區政府、工業貿易署或中小企業發展支援基金及發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場的專項基金（機構支援計劃）評審委員會的觀點。

©2013-2014 香港航運物流協會及香港生產力促進局