

內地積極推動雙循環，為港商帶來大量內銷機遇。有港人一心一意打造電商營銷平台，一邊積極助力港貨北上，一邊培訓青年人進入直播行業，在新冠疫情嚴峻的形勢下仍能迅速發展，短短幾個月，已獲得香港本地和東南亞等地500個化妝品、奢侈品、保健品等商家上門尋求合作，共同挖掘內地市場的商機。

## 創電商營銷平台 500 品牌求合作



特約直播會客室

「港品·新的出發」為萬希泉提供在線銷售直播。

# 80後港上教人路

### 疫情來襲 轉攻電商物流

2020年突然而來的新冠疫情，對香港零售業帶來巨大衝擊，也影響了林漢源在內地業務的拓展。為此，他將業務重點轉向電商和物流，積極助力港貨北上。公司去年曾為多個香港保健抗疫產品進行宣傳推廣、短視頻拍攝和製作，通過微信、抖音等平台發布，均取得不錯的效果。

### 直播平台瞄準美妆市場

此後林漢源又與資深直播主何佩玲於去年4月逆市創立直播電商平台MBeaute，以跨境電商模式吸引了超過上百家商戶的加盟。MBeaute作為網紅直播電商平台，通過跨境電商瞄準內地巨大的女性產品市場。從社交電商切入，以數據化驅動智慧的會員營銷及提供個性化的跨境配送服務，將國際美妆、奢侈品及健康品打入大中華市場。為此，公司在深圳設立營運團隊，採購團隊分布於馬來西亞、泰國、韓國、澳洲等地，通過旗下公司香港4A網紅直播公司X Social Group、物流公司中郵電商有限公司等，將日本、韓國、美國和法國等十個國家的優質產品引進內地，目前所銷售的產品種類已經超過500個，很好地滿足內地消費者需求。

### 夥拍不同領域專才合作

在助力港貨北上過程中，林漢源最大的經驗是：單打獨鬥效果有限。因此他不斷利用自己積累的資源和朋友的介紹，與香港和內地一些公司、機構等合作，一起整合資源。去年他認識了從事網紅和直播培訓的墨樹科技教育校長陳祺興博士，雙方經過多次交流和碰撞，聯手策劃及建立「港品新的出發」平台，成功邀請了中廣電、深圳免稅店、深圳廣播電影電視集團、香港卓悅、香港數碼港等50多家愛國愛港的企業和協會參與，共同促進兩地青年進入直播網紅行業，推動香港品牌在粵港澳大灣區發展。截至2月底，加盟「港品新的出發」平台的品牌已達500家，包括化妝品、奢侈品、保健品、食品等行業企業。

展望未來，林漢源期盼借助該平台，通過人才培訓、專業網紅培訓課程等方式，推動兩地更多青年成為直播主。他認為，港貨迎來直播營銷經濟新時代的巨大風口，既能刺激大灣區新零售經濟發展，亦能孵化更多兩地青年成為直播行業專才。

## 海外商品經港轉送內地需求大

雅娜購（北京）電子商務有限公司董事長王纓告訴記者，公司作為內地首批跨境電商企業，針對日益龐大的中產階級消費群體採取了不少營銷策略，比如通過香港等地供貨，進口國際一二線品牌在內地銷售。目前公司在香港設有倉庫和公司，2020年銷售額達到9億元人民幣。

王纓介紹，該公司於2014年9月成立，總部設於北京。因看好內地消費升級和巨大的進口商品機遇，力拓跨境電商業務。2017年底，公司斥資3.5億港元收購郵輪碼頭免稅店，準備大力拓展相關業務，但是受到修例事件影響，業務全部流失，加上一個月租金高達100多萬港元，免稅店只得

關門歇業。

### 善用免稅店牌照優勢

此後公司利用免稅店牌照優勢，從全球進口上千品牌商品，經過香港採購，由深圳、鄭州、杭州和寧波等地跨境電商進口到內地，滿足內地消費者巨大的需求。目前公司進口的商品包括化妝品、食品等，其中不少是大品牌，包括法國雅詩蘭黛、日本SKII等，奶粉有荷蘭牛欄、德國愛他美和美國美贊臣等，銷售均有良好表現。

### 華強北建跨境電商園

她又透露，近日公司與深圳市合作，幫助華強北商圈進行改造，建設跨境電商園，不少商家由以前銷售水貨化妝品改為銷售正規渠道進口的美妝、食品、酒類和母嬰用品等，並通過福田保稅區發貨，實現正規化運營。



■王纓（中）與曼哈負責人馬先生（左一）一起接待福田區華強北的市場監管局領導。