

代購是什麼？

顧名思義，代購就是代理購買，由第三方根據顧客需求和指示幫忙採購。現時代購主要分為兩種方式：

個人代購

■一些居於或經常到訪某一地區或國家的人士，包括留學生、空中服務員等，他們通常透過 Facebook、Instagram、WhatsApp 等社交平台和即時通訊軟件，宣傳自己能代購的產品，甚至推出限時連線團，以較優惠的價格吸引顧客使用他們的代購服務。

公司代購

■現時有些公司專門提供一站式代購和集運服務，為顧客提供快速且方便的跨境購物體驗。

做代購犯法嗎？

代購本質上不犯法，但要注意以下兩點法律層面的問題：

■由於是謀利的業務，所以必須申請商業登記。很多時候，持有商業登記證也是與廠商洽談的先決條件。

■必須向兩地的海關如實申報貨物，以及不可代購違禁物品。不同國家的海關對進出口貨物的管制都不同，當中差異可以很多，建議在第一步市場調查時順便查一下該國對該商品的出口管制。

如何賺錢？

■**代購服務費**：當為訂購服務定價時，應先了解經營代購業務所需的成本，當中主要包括入貨、包裝、物流、人力和時間成本，然後因應目標利潤制訂服務費。

■**產品和匯率差價**：有些產品在海外的定價會比本地平，代購就能讓你透過差價謀利。此外，可因應國際匯率變化，趁低吸納較多外幣，降低未來代購成本。

■**國際運費**：當貨運量大時，就能向物流供應商談判，爭取運費折扣，減少物流成本。

■**消費回贈**：當代購前先登入購物網站和現金回贈平台會員賬戶，並同時使用電子支付工具，就能賺取相應回贈，例如現金、積分、贈品等。

想創業做老闆 代購生意入門

正所謂「工字不出頭」，近年電商發展蓬勃，只要一機在手，即使足不出戶，都能透過網上選購心頭好。不過，並非所有品牌都能安排全球寄送，令代購服務仍有市場。有商戶更會開設限定連線團，即時在海外為顧客代購。如你有意展開代購生意，就要留意小編為你解答代購新手常見問題，助你更快掌握經營代購生意的基礎知識，由打工仔「升呢」創業做老闆。

需申請商業登記及開公司戶口嗎？

根據香港稅務局的指引，基本上只要代購業務屬於「為了圖利而從事任何形式的生意、商務、工藝、專業、職業或其他活動」，就要申請商業登記。完成商業登記後，就能建立公司銀行賬戶，方便處理代購業務支出。

要報稅嗎？

申請了商業登記後，就有義務每年為自己的獨資業務報稅。即使是小型生意，最後未必要繳稅，也需要先報上收入和開支的一切資料。所以建議從一開始就用 Excel 將每一項開支記好。至於對於出口國的稅務責任，同樣需要在第一步市場調查時，向當地相關部門查詢。千萬不要走法律漏洞，歷年也有不少漏稅被追討巨款的案件。

處理收貨安排
當接收到顧客訂單，並成功代購產品後，就要安排顧客收件。你可選擇直送到顧客的收件地址，或先集運到港，再安排遞送或面交；兩者均有利弊，你可因應產品特徵和營運成本，選擇合適的物流方式。無論以什麼方式投寄包裹，記得留意能否預先在網上申報包裹內容和納稅，助你更便捷地完成物流行政工作。

接收顧客訂單
接收代購訂單的方法五花八門，以網店平台掌舖商戶「EX JAPAN 日本代購」為例，它們透過掌舖經營網店，並在 Facebook 和 Instagram 推廣主打產品，吸引顧客到網店下單。它們還會經營 WhatsApp 連線團群組，例如到訪東京迪士尼時，就會即時在連線團群組發送於園內拍攝的精品照片，當收到顧客訂單時，就會立即為他們代購。

宣傳代購服務
代購服務準備就緒，就是時候推出市場，向目標受眾宣傳代購服務賣點和詳情。要向顧客提供優質代購服務，少不免需在宣傳平台，清楚列明代購流程和注意事項，例如如何加入連線團、接受預購時段等，甚至推廣產品時，同時分享使用說明和用家評測，做好顧客期望管理。

尋找代購貨源
當決定好代購定位，下一步當然要尋找代購貨源。人在當地，不少代購個體戶都會直接前往門市代購產品；如有收貨地址，更能經網上訂貨，增加經營代購業務的靈活度。假若代購業務擴大，規模日趨成熟，還可考慮直接經生產商批量訂購。

或可從整個護膚步驟出發，同時加推能配合使用的保養品，例如洗面乳、精華液等，提高品牌價值。

5步學識點做代購

確立代購定位

要踏上代購之路，第一步當然要做好市場調查。畢竟現今經營個人代購業務的人多不勝數，當中主打熱門產品的大有人在。面對同行競爭，作為代購新手，就要知己知彼，懂得發掘自身定位，然後物色適合代購的產品。如果決定以熱門產品作招徠，市場難免出現飽和局面。此時就要懂得轉移宣傳目標；以美容產品為例，當代購同行都在大推同一款面膜時，你可從整個護膚步驟出發，同時加推