

挨年近晚 丁財兩旺 前海港貨中心單日客流20萬

去年12月8日開業的前海港貨中心今日滿月，臨近春節，前海周大福全球商品購物中心（以下簡稱前海港貨中心）洋溢着濃濃的年味，各商家紛紛豐富商品種類，備貨迎戰即將到來的年貨採購旺季。一些商家在春節到來前夕加大促銷力度，對一些熱門年貨打出了折扣信息。

大公報記者毛麗娟、黃仰鵬深圳報道

開業一月來，前海港貨中心頻頻出現排長龍購物的景象，尤其是周末，商場裏更是人氣暢旺，服務員忙得腳不沾地。據前海港貨中心的運營工作人員介紹，剛剛過去的元旦假日，客流再創新高，單日最高客流人次達到20萬人次，刷新了開業第一個周末單日15萬人次的紀錄。

珠寶化妝品最為暢銷

前海周大福全球商品購物中心籌委會項目市場推廣經理唐潔冰介紹，火爆的人氣令入駐商家業績直線上升，目前入駐港貨中心的商家有20多家。開業以來，港貨中心日均每平方米營業額突破千元，位居深圳市前列。按商戶銷售額排名，最暢銷商品品類依次為珠寶、化妝品、個人護理、食品、保健品、服裝等。不過，由於財務系統還在調整，全月的整體營業額暫時無法對外公布。

由於銷售暢旺，1月6日，在香港舉行的前海港貨中心二期招商會也獲得了百餘家競爭者的撐場，該中心將從中挑選出50家商家，入駐在4月開業的二期。

在周大福金飾店，服務員一看見顧客進門，便熱情引導致禮前，並自動向顧客兜售：「本月我們所有金飾品，加工費通通五折」。該店的林姓經理告訴記者：「開業一個月以來，平均每天有幾十萬的營業額，最高的時候一天銷售額達到了200萬。」他表示，節前一般是送禮高峰，為了促進春節前的銷售，公司加大了促銷力度，大幅降低了加工費。

熱門年貨打折招徠顧客

在華潤堂，為迎合年貨的需求，該店對所有的高檔補品進行了八八折促銷，促銷時間從1月初持續到1月底。記者在該店的禮品櫃檯看到，冬蟲夏草售價398元1克，燕窩78元1克，分量不一的高麗人參價格從258一盒到2568一盒價格不等，均可以打八八折。

主營澳洲產品的紅石澳品店內，櫃檯上擺滿了來自澳洲、新西蘭、法國及東南亞的食品。商店裏人來人往，消費熱鬧，一些顧客發現自己原來在國外才能採購到的商品時，顯得很興奮。負責採購和財務的經理潘瓊向記者透露了一個多月來的經營體會：「來自澳洲的凍品肉、來自法國的葡萄酒、來自東南亞的零食都很受歡迎，未來將針對消費者的喜好、改進商品結構，推出更多價廉物美的商品。」目前，該店每日的營業額都有好幾萬。

據了解，該店專門在澳洲高薪聘請了買手，直接採購當地商品後，通過飛機運輸至香港，到達香港的周大福倉庫，完全省掉了所有中間環節，因此有些商品的價格比淘寶還便宜，而且還可以杜絕假貨。潘瓊透露，由周大福運營前海港貨中心之後，周大福經常會派工作人員來檢查貨品的質量，發現有假會被重罰。

雪糕車 港味十足



香港街頭的雪糕車，是一代港人的童年回憶。走進前海港貨中心，一輛紅白相間的雪糕車映入眼簾，不少內地民眾拿着購物小票前往免費品嘗雪糕，物滿200元即可免費品嘗雞蛋仔、咖喱魚蛋等。商場內的樓層以尖沙咀、旺角等地名命名，香港服務的細膩更隨處可見，濃濃的港味令人感覺置身香港購物。港味是前海港貨中心的最大特色，商場內的

前海(人民幣)	VS	香港(港元)
112 (131)	費力羅24顆巧克力	90
348 (409)	MOSCATO葡萄酒	230
56 (69)	位元堂六支裝保嬰丹	58
272 (320)	美贊臣2段	285
238 (279)	美素佳兒2段	260
128 (150)	花王紙尿褲	103

(註：括號內為換算後港幣價格)

►前海港貨中心滿月，
銷情大旺
大公報記者黃仰鵬攝



港貨店APP線上吸金

打開手機APP Store，下載前海港貨中心（HOKO）的APP，新用戶完成註冊，就可以進入前海港貨中心的頁面盡興挑選各類商品了，海量港貨應有盡有。下單完成後，7到14天就可以收到送貨上門的商品。前海港貨中心的店主告訴記者，線上銷售是顧客諮詢最多的問題，未來完成前海保稅倉的海關備案手續後，將大大縮短到貨時間，最多兩至三天就可以收到貨品，快的話一天就到。

在SASA化妝品店，入口處擺滿了各類線上銷售的護膚品，有韓國的雪花秀、雪肌精、法國的蘭蔻和香奈兒等熱銷商品。銷售員透露，線上銷售商品都不能購買後直接帶走，只能掃碼下單後，等待發貨，目前這類商品都由香港發貨，一般顧客收到貨物的時間在一周至兩周。「如果時間

不着急，顧客還是很願意等待的，畢竟質量有保證，價格也不比香港貴多少。」該銷售員介紹。

目前，前海港貨中心運營模式為「保稅展示」和「跨境電商」雙線並行。因政策原因，前海港貨中心還無法達到所謂「免稅店」的標準，只能通過跨境電商網購保稅進口的方式，實現在一定範圍內的免稅。因此，櫃檯裏商品的標價均是含稅價。

在紅石澳品店內，潘瓊告訴記者，店內的多數澳洲商品為跨境電商運營，掃碼二維碼購買後，紅石澳品在香港周大福保稅倉的基地就會直接將商品寄給內地客戶，一般需要一周的時間。

但她透露，目前正在完成深圳這邊的海關備案，完成後未來商品可直接入前海保稅倉，屆時，顧客從下單到收貨只需一天時間，今天下單，明天就可以收到，非常方便省力。

多位受訪顧客表示，已經習慣網購，稱下單方便，不急用的東西都可以直接下單，等待送貨上門。

港商嘆內地金主購買力強勁



▲金飾品打折吸引顧客

大公報記者毛麗娟攝

多位店主受訪透露，港貨中心賣得最火的還是內地人以往熱衷去香港大包小包拾回來的食品、奶粉、尿不濕等。主打母嬰產品、藥品及個人護理品的紛紛殿堂目前日均銷售額超過10萬元，峰值在20萬元左右。

紛紛殿堂總經理袁漢鵬初次北上內地經商，他表示，開業一個月以來，銷售業績大大超過預期目標，營業額超過380萬左右，利潤大概在20%，其中最受內地客青睞的當屬花王紙尿褲、美素佳兒以及美贊臣等嬰幼兒產品，其中花王紙尿褲周末單日可以賣出500包，而隨着年底掃貨團到來，類似藍罐丹麥曲奇這種年貨「明星」產品銷售更加火爆，之前進的100箱已售罄，準備下周再進貨。他預計隨着春節臨近，今年一月中旬將迎來內地客掃貨高峰。

「很多母嬰產品定價並不高，前期主要考慮的吸引人氣。」袁漢鵬稱，相比香港市面上的價格，紛紛殿堂出售的母嬰產品有些價格略高，也有一些齊平甚至比香港還便宜。他指出，內地客購物豪爽，譬如一次購買紙尿褲大多是兩袋以上，更有不少是直接裝箱帶走，多數顧客並不太在意價格，主要是看中港貨的質量有保障。

商家籲交通接駁福田

前海港貨中心開業一個月以來，基本每個周末都出現汽車擁堵現象，中心借用前海公司停車場供臨時停車，遠遠無法滿足龐大的車流需求。有商家呼籲開通免費巴士從福田接客到港貨中心，加快公共交通接駁配套。

「除了餐飲配套不足之外，當前最大的問題就屬交通配套了。」初次到內地經商的紛紛殿堂總經理袁漢鵬稱，紛紛殿堂進駐前海港貨中心一個月以來，客流情況遠超預期，自己對前海及商場的環境也頗為滿意。他稱，目前看來，客流主要以就近的深圳南山區居民為主，不過希望港貨中心能將免費接駁巴士開到福田，吸引更多客流。

記者獲悉，雖然已有數家港資餐飲公司進駐港貨中心，但現時仍在裝修，尚未開業。此外，目前前海購物中心目前建立的110個車位的立體停車場還未啟用，中心借前海公司停車場用作臨時停車，但車位遠不能滿足龐大的車流需求，每到周末，從前海旁邊的月亮灣大道到鯉魚門道口及前灣一路，都塞滿了前海購物和參觀的車輛。

對此，前海港貨中心相關負責人表示，希望前來購物的消費者，更多採用公共交通。記者了解到，周大福開設了鯉魚門地鐵站及港貨中心之間的免費往返接駁車

，從早上10點到晚上8點間運行，每班間隔約15分鐘。也可以坐一號線至大新站C2出口，轉63路或B796路公交，至前海合作區總站下車。前海管理局也開通了多線路班車，市民可在鯉魚門地鐵站乘坐「前海行」到達港貨中心。



▲港貨中心的跨境電商體驗門店頗為熱鬧

大公報記者黃仰鵬攝

東莞市民跨城購港貨

7日並非節假日，但前往前海港貨中心購物的車輛仍然絡繹不絕，周邊道路也停滿了車。在東莞一家檢測中心上班的古先生，一大早特意前往港貨中心掃貨，扛了一箱「尿不濕」準備過年帶回老家給新出生的寶寶用。

「去香港購物，價格可能會略低一些，但來回的交通費用以及所耗費的體力並不少。」古先生稱，平時買「尿不濕」大多是通過港貨代購，今程專門來前海參觀，順道備置一些母嬰產品。

古先生表示，此次專門前往前海購買港貨，主要圖的是產品品質安全可靠。他說，相比舟車勞頓前往香港，沿江高速連通後，自己從東莞開車到前海購物其實很方便，購物也更自在，相信未來要補給寶寶的生活用品，還會再度專程來前海一趟，或是直接通過前海跨境電商平台下單，直接在家門口收貨。

據了解，因政策原因，目前前海港貨中心仍無法達到免稅店的標準，可以通過跨境電商網購實現一定範圍內的免稅，但櫃檯裏的標準仍然是含稅價。記者發現，除促銷產品低於香港價格外，大部分商品價格略高於香港。以萬海豐為例，其巧克力、飲料等產品，因增加了行郵稅等，較香港價格高出5%至10%。對此，前往購物

的深圳市民李小姐認為，比香港齊平略高的價格還是能接受，畢竟可以節省交通和時間成本，以及過關的麻煩，還可以隨時逛商場，滿足日常的生活用品需求，自己主要看中的還是產品的質量。



▲顧客信賴港貨質量，奶粉仍為熱門商品

大公報記者毛麗娟攝