

消費券到手 商家鬥吸金

萬眾期待的消費券已於周日(8月1日)派發第一期金額，本港各大小商戶捱過疫情的低谷，均熱切期待消費券帶來購物熱潮。除了大小商戶想把握商機之外，為他們提供後台支援服務的公司，例如是網上開店平台、提供付款解決方案的機構等，亦想搭上消費券的順風車，力圖擴大註冊用戶規模，拓展生意版圖。

●香港文匯報記者 殷考玲

網店平台：線上線下同步搶客

為把握消費券帶來的龐大商機，全港各大小商戶已摩拳擦掌作好準備，標榜以手機簡易開網店的網上開店平台「掌舖」聯合創辦人及執行長吳家嘉接受香港文匯報訪問時表示，掌舖與超過300間本地小店及商家合作，成立「\$5,000消費券掌賞Mall」網上市集，助該公司的註冊小商戶搶攻消費券帶來的購物熱潮，消費者進入該網上市集後，可以預先揀選想用的支付工具，例如揀了AlipayHK來付款，支援AlipayHK結賬的商戶就會相應顯示出來，加快購物流程。

網上市集增商戶流量

掌舖目前約有13萬名註冊商戶，以中小微企為主，吳家嘉稱今次因應消費券而舉辦的網上市集收到很多註冊商戶的踴躍申請，但為了確保產品質素會先篩選商戶，大約會有300至400間商戶參與，網上市集會分為6大展區，包括飲食雜貨、美容護膚、寵物用品、母嬰育兒、電子產品以及生活時尚，合共超過1,000件商品，商戶類型以本土特色小店為主，而且為了加強吸引力，掌舖更送出1,000張10元掌賞現金優惠券，適用於所有掌賞Mall參與商戶。「希望可以加強各本土小店的特色，吸引消費者集中在此網上市集購物，帶給商戶流量之餘，同時亦可擴大宣傳效果。」吳家嘉進一步解釋舉辦網上市集的原因。

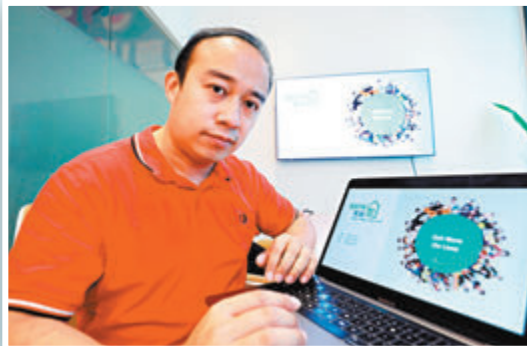
線上有網上市集，吳家嘉表示線下都有部署，掌舖會同時印製逾3萬本《消費券購買天書》，在全港不同屋苑、人流高的咖啡室及商場派發，讓長者及普羅大眾只需用手機掃描二維碼，就可以瀏覽小店的商品。被問及參與今次網上市集的商戶會否需要額外付費，吳家嘉指商戶不需要額外付費，只要是該公司的付費用戶，具備支援到消費券的支付工具，以及產品有質素都可以申請參與。

提供開網店解決方案

現時掌舖每月大約新增1,500間註冊商戶，「很難分辨出哪些新註冊商戶是來自消費券，但可以留意到新註冊商戶有不少是來自飲食類，例如是凍肉，以及針對女士消費的行業如美容護膚等，而母嬰類產品也有不少新商戶加入。」吳家嘉分析新增商戶來自哪些行業，並稱新增商戶之中有10%至20%會成為付費用戶。

成為掌舖的付費用戶後，掌舖會為其提供網上開店的解決方案，吳家嘉表示目前每月的付費計劃分三個類別，分別為入門計劃、商務計劃以及商務PLUS，月費分別為148元、398元及688元，以上計劃均無須簽約，如果簽定1年合約，每月收費會相對較便宜。「現時付費用戶之中最多人選擇用商務計劃，因為該計劃不會限制商戶每月的交易數量以及設有會員制度，會員制度是吸引回頭客的方式之一，如果是入門計劃就每月限於30宗交易，以及沒有會員制度。」

●吳家嘉希望網上市集可加強各本土小店的特色，帶給商戶流量之餘，並同時擴大宣傳效果。
香港文匯報記者 攝



手作店主：設快閃店擴充客源

近年流行手作製品，客製化是手作的賣點之一，原本主意 Simply Wood負責人Candy接受香港文匯報訪問時表示，該店專門設計木製相架、紀念木盒等產品，客戶群主要以送禮為主，加上是結合人手和機械製造，每件製成品訂造均需要時間，所以該店未有如市面上的商戶大力催谷消費券，反而致力做好線下部署。

線上消費有利銷情

Candy透露，8月份會在尖沙咀

「原本主意」不少訂單都是回頭客。網上圖片



的商場The ONE設有為期1個月的快閃店(Pop-up Store)，屆時會有現成產品售賣和接受客人訂製產品，未來都想繼續在不同地方開設快閃店，加強與客人接觸。

疫情持續多時，對原本主意生意卻未見有太大影響，她指疫情下消費者購物習慣轉至網上，反而對銷情有幫助。再者過時過節如父親

節、母親節和聖誕節等都是生意旺季，訂單會比較多，加上網店平台「掌舖」設有會員制店，有不少訂單也是做回頭客生意。

原本主意成立至今已逾1年，未來發展怎樣走？Candy期望可以設置更多快閃店，長遠來說開設固定的實體店是比較理想，但會先試行以快閃店運作，以及要累積多些熟客。

買 Apple Gift Card 等可延長期限

有市民希望可套現消費券，早前有人提出可到大型連鎖店以電子消費券購買貨品後退貨套現，不過財政預算案及稅務政策組主任王學玲表示，若以消費券購物後需要退貨，只會退回消費券金額，而非現金。如果消費券的使用期限即將屆滿，市民會獲發一張特設

一機多付：助小店吸消費商機



●陳錦邦稱會不斷更新收款裝置的功能，令商戶在營運上更具效益。
香港文匯報記者 攝

作為中小微企當然想在消費券帶來的購物熱潮分一杯羹，只是要裝齊4種接受消費券的支付工具確實需要有一定成本，專門為商戶提供一站式付款方案的非銀行信用卡收單機構Yedpay副總裁陳錦邦接受香港文匯報訪問時表示，該公司的收款裝置可以做到一機支援線上、線下收款，更覆蓋到消費券的4種支付工具，一部收款裝置就可囊括廣大消費者，並且會提供即時銷售數據，有助小商戶隨時改變銷售策略。

擬續增線上收款功能

Yedpay於2014年成立，為本港首間非銀行信用卡收單機構，主要為中小企提供一站式電子支付配套服務，陳錦邦表示該公司目前有約1.5萬名註冊用戶，當中主要商戶來自飲食、時裝和個人護理。為了把握消費券的商機來擴大公司的註冊用戶規模，陳錦邦稱自4月宣布相關消息之後，已積極招聘人手來處理商戶開戶事宜和到店安裝收款裝置，「我們預期7月份單月可新增約700個註冊用戶，對公司來說是一個鼓舞的增長。」

現時Yedpay每月交易數量大約有30萬宗，陳錦邦對於今年的交易量增長有信心，預期今年可增長約70%。目前Yedpay支援線上的支付工具有銀聯、Alipay支付寶、AlipayHK、微信支付，8月份會再推出線上的Visa和Mastercard的交易功能，加強小商戶線上的收款功能。

收小費退款均無難度

線下方面，使用Yedpay收款裝置的行業主要來自飲食、時裝和個人護理這3個行業，「我們收到有餐廳用戶反映，可否在收款裝置上增加收取小費的功能，因為客人用電子支付結賬後難以再付貼士，我們就在收款裝置上新增輸入小費金額的頁面，讓客人自行輸入小費金額，或者設有預設小費金額例如是10元、20元等，待客人揀選好想付的小費金額之後，再拍卡結賬。」陳錦邦稱會不斷更新收款裝置的功能，令到小商戶在營運上更具效益。

此外，Yedpay的收款裝置在介面設計上接近智能手機的介面，讓商戶更容易掌握，「過往傳統銀行的卡機在操作上均需要輸入代號，例如想退款就要輸入一個數字組合代號，使用上不太直接，但Yedpay收款裝置設計上接近智能手機操作，設有退款的選項，只需要直接撇掣就可以。」陳錦邦稱該公司會派專人到營業點教商戶使用收款裝置。

為了加強商戶可即時看到銷售數據，陳錦邦表示Yedpay的收款裝置具備即時查看交易狀態、實時數據，以及可於系統內進行自動對數的功能，有別於傳統銀行的卡機僅每月提供月結單，令到商戶可因應銷售情況而即時改變銷售策略。「如果老闆不在店，也可以透過Yedpay的手機App查看實時的交易量和生意額，方便老闆不在店時管理業務。」

網上雜貨店：生意額料增三成

無論實體店或網店都想把握消費券發放的商機，爭取做最多的生意。日樂zakka和風雜貨以網上銷售為主，其創辦人Elaine Chow接受香港文匯報訪問時表示，今次消費券會帶旺奢侈品的銷情，例如是日式精品，消費券到手前顧客未必會買單價較高的產品，有消費券的話相信他們會願意花錢，生意額有望較往年增三成。

自提點增交流互動

為迎接消費券帶來的購物熱潮，該店已全方位線上、線下做宣傳推廣，線上會參與由掌舖舉辦的「\$5,000消費券掌賞Mall」網上市集，以及提供產品折扣優惠；線下方面則增設網店自提點，位於荔枝角的自提點同為產品陳列室，可以增加與客人的互動。

對於今次消費券對生意所帶來的幫助，



上線下宣傳推廣。網上圖片
有網上雜貨店全方位進行線

Elaine按過往經驗來估算，往年暑假是該店的淡季，加上現時市場競爭激烈，預期增長額較為保守，生意估計較去年同期升30%，「無可否認市民大眾的消費意慾自去年起有下跌的跡象，但自今年宣布有消費券推出之後，也看到消費意慾有回升趨勢。」

日樂zakka和風雜貨主要售賣各種日本生活雜貨、家居裝飾和配件，產品類型多元化。談及未來的發展方面，Elaine表示會考慮增加自提點的網絡，同時加快拓展海外市場，目前已有不少客人來自新加坡、台灣和英國，所以貨源方面除了主打日本雜貨之外，還會有來自歐洲和東南亞的特色產品。

各出奇謀用盡消費券



●雖然消費券不能用於稅款和罰款等政府收費，但卻可用在交通開支上。

香港文匯報訊(記者 莊程敏)政府派發的5,000元消費券於8月1日派發第一期2,000元金額，相信大家都急不及待想用。坊間不少人各出奇謀，希望能用盡消費券的優惠。若市民希望利用消費券購買較昂貴的產品，可以考慮到提供彈性分單的商戶，例如Pricerite實惠早前就宣布可彈性分單，並可納納最多5人相同支

付平台或5人不同支付平台，即可購買10,000元的產品而不用額外補錢，但要注意合併消費券只適用於折實後金額滿1,000元或以上之交易，並只適用於門市，不適用於網店，已合併消費券之交易不接受退款，如貨品出現品質問題，顧客可選擇更換同等或較高價格的貨品。其他電器舖亦不「輪蝕」，紛紛推出分單服務，如豐澤、友和、蘇寧及衛訊等，除了豐澤不支援微信支付外，其他商舖都支援4種支付平台。

的消費券，並可於1個月內使用。又有網民提議，可用消費券購買iPhone、Switch及PS5等貴價產品，然後轉售達到套現效果，不過需面對賣不出或蝕價的風險。有網民提議將5,000元一次過投資買黃金，長遠具有保值或升值作用。

由於消費券需在限期內使用完，以第一批登記的人士計，8月1日及10月1日派發的兩期金額皆會於今年12月31日到期，有網民提議，可以購買無限期使用的Apple Store Gift card，網傳iPhone 13將於9月推出，若有意入手的人可待收齊5,000元電子消費券後，透過「Tap & Go」一次過買5,000元的Gift Card，屆時再用Gift Card來支付部分費用，餘額則可用現金或信用卡支付。至於百佳、惠康等禮券亦多數有一年的使用期限，現時不少出售現金券的平台或商戶都有提供折扣優惠吸客，變相可以用5,000元買

到價值超過5,000元的商品，擴大消費券的潛力。

換月票坐公交享盡優惠

消費券的原意是刺激消費，故不能用於稅款和罰款等政府收費；水電煤收費；醫管局、房委會與房協的收費、學費、購買金融產品如保險等，但有一項日常開支卻可用到消費券——交通開支。在4種認可的支付平台中，只有八達通可同時領取政府交通津貼。記者有朋友打算以八達通領取5,000元消費券，並用作購買九巴月票，月頭及月尾各買一張，因可在領取第一期消費券後4至7月內消費累積滿4,000元便可，相信6個月時間已可完全使用4,000元金額，更可賺盡交通津貼優惠。至於港鐵的都會票，市民同樣可指定地鐵站的「自助客務機」或啟德、宋皇臺及土瓜灣站的售票機以八達通購買，月頭月尾各買一張，同樣可享盡優惠。