

開網店

線上平台選擇多

中小企怎搶消費券商機？

隨着首輪電子消費券派發，各路商戶優惠搶客，應更有利網店發揮，中小企不如抓住今次提振全港消費的機會，好好經營網店，多多吸引客戶。早前《數據生活》已詳細介紹開設網店的具體流程，今期就比較一下市面幾款常見的、提供網店解決方案的平台，為不懂得編程、沒有經驗的網店提供全方位高效率的服務，助力各位小本經營店主多賺錢。

●香港文匯報記者 周曉菁

開網店，很多港人第一反應會在facebook或Instagram上申請，這樣成本也較低，但若長久以此為據點，其實效率並不高。每次買賣交易都需要自己和買家商定付款方式，也很難拿到消費券的着數，且兩個平台的演算法、廣告流量等經常會發生改變，店主未必能留意到其中細微的差別，白白流失客源，總體來說並不划算。

若想長期經營網店，還是需要系統性、全面、專業的服務，才能支撐更為流暢和高效的運營和盈利。雖然大多數一站式的網店解決方案平台都需要付費，但若根據自己的貨品種類、客戶定位和需求進行選擇，或許能得到事半功倍的效益。下面會介紹幾個平台，有意開拓網上生意的朋友，可以參考一下。



部分網店平台比較*

	收費標準	sku限制	折扣代碼	存貨地點	賬號數量
掌舖 BOUTIR	99元/月	無限	1個	-	1個
SHOPLINE	14天免費試用後 582元/月起	1,000	-	-	-
Shopify	226元/月起	無限	✓	4個	2個
posify	79元/月起	100	1個	1個	2個

*所有數據均以最低收費計

整理：香港文匯報記者 周曉菁



網店平台五花八門，但最終目的都是為了讓自己的網店獲得更多瀏覽量、顧客和銷量。資料圖片

選啱平台吸客 贏在起跑線上

網店平台五花八門，市場上還有如Wix、WooCommerce、Volusion、Shopage等其他品牌可供選擇。不同的網店平台會提供不同的定製模板以供選擇，更會標榜自己的搜索引擎優化 (SEO)、架構知識、支付方式等等，本來就難以挑選的你是否變得更為苦惱？

若想經營網店，還沒有想好自己的網店風格、門面都不要緊，萬變不離其宗的是，無論選擇哪個網店平台、或哪種呈現方式，都是為了自己的網店獲得更多瀏覽

量、顧客和銷量。

那就不如試着站在顧客的角度來考慮。最好的用戶體驗是什麼？在簡單易操作的界面中瀏覽、選定商品，隨後快速進行填寫信息和付款，落單後能精準收到短信或郵件追蹤自己的物流，即使貨品有問題也能獲得貼心的售後服務。若能從這幾點出發，選出一個最合心水的網店平台為自己所用，就已經「贏在了起跑線上」。



●掌舖支援手機App直接使用，對初學者來說容易上手。

掌舖

入門者可試用免費版本

掌舖號稱是能夠接通電子消費券四種支付工具的唯一平台，這點就十分吸引。其特點是支援手機App直接使用，即店主可通過平板、手機或電腦管理網店，容易上手，對初學者十分友好。手機後台管理將直接顯示全面的交易系統和記錄，如發貨狀

態、運送方式、下單金額、時間日期等。初學者可選擇免費版本試用，體驗一下操作和功能，隨後再按照年費進行選擇，最低為平均每月99元。但入門計劃限制每月30單的交易額，待交易量增加後，可根據自己需求更改更高收費計劃。

Shopify

連結Google Analytics助營銷



●Shopify功能完善，可委託合作夥伴按業務需要管理平台。

Shopify是來自加拿大的網店平台上市公司，屬於整個行業中的佼佼者，與全球各大品牌都有密切合作，是受到facebook、Google認證的電子商務集成平台。每月29美元（合約226港元）起的月費屬於市場的中間價位，更加適合已經有一定客戶基礎且希望突破銷量「瓶頸期」的網店。Shopify的功能較為全面完善，可委託合作夥伴按業務需要管理平台，由於受到Google的認可，更可建立客戶數據庫和連結Google Analytics，獲得第一手資料，協助分析及營銷。

SHOPLINE

跨境電商首選

亞洲最大的網店平台SHOPLINE，客戶十分多元化，支援多國語系及貨幣切換，非常適合面向東南亞市場和整個亞洲市場的網店，被喻為亞洲版和簡化版的Shopify。SHOPLINE也屬於本地初創企業，故付款、物流、營銷等方案都十分契合本地市場的需求。客戶可免費試用14日，之後每月由582元起，價格屬於中上。好在最近為迎合消費券計劃，推出了新商戶開店選購進階電商套餐（每年13,799元），送5,000元的迎新獎賞，也能以1.5%交易費快速開通Alipay HK，盡快趕上消費券的熱潮。



●SHOPLINE推新商戶開店選購進階電商套餐，送5,000元迎新獎賞。

Posify

結合順豐本地冷運配送服務



●Posify結合順豐本地冷運配送服務，可以配合冷藏類食品及湯包類食品。

Posify為本土初創企業，以支援中小型網店為主。其網店特色之一是結合了順豐本地冷運配送服務，可以配合冷藏類食品及湯包類食品，這點對運送時效有較高要求的貨品非常友好。平台也十分為食肆類中小企控制成本考量，允許商品以秤重方式收費、原材料分類、自動計算截單時間等。近期Posify還與騰訊雲合作，推出了微信小程序網店的功能，客戶可以直接使用WeChat Pay HK進行消費。網店起航計劃每月79元起（預付1年），允許有100個商品sku（最小貨存單位），且同時支援3個推廣活動。

灣區城市一體化 樓市調控臨挑戰

香港文匯報訊（記者王珏北京報導）最新發布的《粵港大灣區房地產市場分析與2021年展望》預計，2021年，大灣區內地城市的樓市需求在嚴厲的金融監管政策下或受到一定程度的抑制，部分城市成交量或有較大幅度下降，但城市間互聯互通的加強將使得深圳、廣州、東莞等主要城市的樓市需求更容易向周邊城市外溢，為樓市宏觀調控帶來更多挑戰。

監管方加強抑制需求

該報告由中山大學嶺南學院房地產諮詢研究中心和廣州市廣房中協房地產發展研究中心共同完成。報告稱，去年內地信貸環境較為寬鬆，一定程度上刺激了如深圳、東莞、廣州

等城市的住宅市場需求大幅增長，同時也孕育了一些風險。2021年大灣區內地城市銀行業金融機構房貸額將較2020年緊張，貸款審核更加嚴格、放款周期延長、貸款利率也會有所增加，同時監管部門持續加強對貸款資金流向的監管，繼續加大力度懲處經營貸、消費貸違規流入房地產市場等行為。以上措施的實施，將在一定程度上抑制樓市需求，部分城市的成交量較上年或有較大幅度的下降。

主要城市間1小時通達

另外，2020年大灣區內地城市積極推進城市軌道交通建設，通過規劃建設城際鐵路項目等方式促進城市間的互聯互通。展望2021年，大灣區內地

城市將大力推動珠三角地鐵的互聯互通，努力實現主要城市間1小時通達。同時，城際鐵路建設也會加快推進，深惠城際、穗莞深城際前海至皇崗口岸段、莞惠城際小金口至惠州北段等項目將陸續開工，深大城際、南沙至珠海（中山）城際、廣佛江珠城際佛山至江門段前期工作也會持續推進，幹線鐵路、城際鐵路、市域（郊）鐵路、城市軌道交通之間也會加強融合，大灣區內地城市間的聯繫將變得更加緊密。深圳、廣州、東莞等主要城市的樓市需求將更容易向周邊城市外溢，某種程度上也將對宏觀調控提出更多挑戰。

看好科技板塊

恒生銀行投資顧問服務主管 梁君群



守25,000點。惟其後有媒體報道中證監與主要投行開會，並表示整頓教育行業屬針對性，無意損害其他行業，令市場憂慮稍有平復。

互聯網估值料得到修復

恒生指數經歷7月大幅下挫4,000點後，8月初略有反彈。雖市場投資氣氛仍然疲弱，但筆者認為，投資者應放眼科技行業的中長線前景，因科技創新及數碼化仍是未來中國經濟增長的引擎，根據彭博資料，香港上市之龍頭互聯網企業於2022年之預測盈利平均有20%以上增長。加上近期整改工作具實質進展，互聯網企業皆能配合監管部門的整改要求，若其後互聯

網巨頭之間因此互相開放生態系統，更可大大減少潛在壟斷機會，增加用戶便利性，吸引更多流量。當整改階段順利過渡後，相信互聯網股估值可以漸漸得到修復。

另一邊廂，於內地互聯網股下挫期間，科技硬件和新經濟製造業板塊表現明顯較佳，如半導體晶片、設備、環保新能源產業鏈等。智能製造業和工業升級仍是未來中國產業政策的一個重要發展方向。此外，科技製造從事產業實業，許多企業已具良好盈利基礎，於波動的市況中見其估值亦較受支持，一些以增長為主軸的股票基金經理未來可能將更多焦點轉移至科技製造業相關板塊。中長線來看，受惠國策和5G快速發展，筆者相信整體內地新經濟板塊仍為股市投資重點。未來一年可以預見半導體、人工智能及雲計算等產業利潤增長加快，新能車和智能車銷售大幅向上突破，還有傳統製造業技術升級、工業機器人及智能家電發展等，相信都會是經濟增長不可缺少的重要推動力。（以上資料只供參考，並不構成任何投資建議）