

香港零售市道復甦緩慢，惟有網店平台數據反映網購抗跌能力較強。全球智慧網店平台 SHOPLINE 香港區副總經理簡家樂昨表示，雖然今年上半年本港零售業挑戰重重，但平台商戶保持韌性逆勢增長，其上半年整體商品交易總額（GMV）較去年同期增長10.8%。他認為，OMO（Online-Merge-Offline）全渠道銷售模式已成為現代零售商戶成功轉型的重要元素，結合線上與線下尤其是期間限定店，成功吸引消費者，同時提升品牌知名度並帶動銷售增長。

◆香港文匯報記者 蔡競文

面對現時疲弱的零售市道，簡家樂指出，OMO全渠道銷售策略獲得成效，旗下平台商戶採用OMO全渠道銷售模式，結合線上與線下尤其是期間限定店，成功吸引到消費者。他指出，今年上半年SHOPLINE香港OMO商戶的平均GMV較純電商商戶高出7.7倍，而香港OMO商戶的線下GMV亦增長4.2%。

名人線下推廣刺激生意

他舉例指出，以平台商戶、韓國醫美護膚品牌Medicube為例，疫情後先後舉辦四次期間限定店活動，其中第三次期間限定活動結合名人線下推廣效應，其銷售額較之前一次增長近六成。

WhatsApp對話 訂單多3倍

提高消費者使用體驗也有助銷情，簡家樂認為，對話式商務成業務增長新引擎，助商戶拓展銷售渠道，WhatsApp在香港的滲透率高近八成，是港人最常用的即時通訊軟件，亦令WhatsApp成為最有效的對話式商務媒介之一。根據SHOPLINE數據顯示，相比起未有使用WhatsApp Business API的商

戶，有使用該功能的商戶，其平均訂單量和GMV分別高出3.2倍和3.1倍；有商戶使用WhatsApp Business API後，其GMV比其它渠道如Facebook、Instagram等高出35%。

品牌自家App助鞏固客群

此外，品牌自家App有助鞏固客群，簡家樂指出Shopper App是SHOPLINE推出的手機應用程式，讓商戶將購物商店、會員優惠、電子會員卡、門市掃描會員碼或取貨碼、訊息廣播功能集於一App，同時容許個人化設計切合每個商戶獨特的品牌風格。比較2024年上半年與去年同期的數據，累積上架的Shopper App數量增長186%，有使用Shopper App的商家，其平均訂單量和GMV分別較沒有使用的商戶高出12倍和15倍以上，App內訂單量亦增245.5%。

展望下半年，簡家樂稱下半年仍有多項盛事舉行，例如是博覽和消費節日等，香港零售商戶應持續關注重要節慶及熱門話題，提前制定策略並善用OMO銷售策略，結合線上和線下渠道，令銷售額快速增長。

網店平台商戶逆市保韌性 創造零售新優勢

善用OMO模式 GMV同比增10.8%



韓國醫美品牌 靠App吸近萬新會員

香港文匯報訊（記者 蔡競文）自2018年開始，SHOPLINE是韓國醫美品牌Medicube的合作夥伴，今年5月推出自家手機App，首月訂單金額已達過往網站下單金額近36%，翌月透過手機App達成的GMV突破千萬。而手機App的訂單量更比網店高7倍，顯示App在提升銷售效率上極具優勢。此外，Medicube自家App的下載量在首兩個月內增加185%，

成功吸引近萬名新會員加入，長遠而言，品牌自家App能助商家建立忠誠的顧客群。

該公司表示，作為韓國品牌，在香港沒有本地團隊的支援下，拓展電子商務業務本是一項極大的挑戰。自2018年開始，SHOPLINE與Medicube合作，SHOPLINE提供度身訂做的解決方案，以及在地化客服團隊的專業支援，令Medicube成功在香港市場站穩陣腳。



◆SHOPLINE 香港區副總經理簡家樂（左）及Medicube香港及台灣市場部門組長Sophia。

滬臨港片區累簽逾570 前沿科技項目

香港文匯報訊（記者 倪夢環 上海報道）上海自貿區臨港新片區在昨日迎來設立五周年紀念日。記者從臨港新片區管委會了解到，五年來，臨港地區生產總值、規上工業總產值、全社會固定資產投資年均增速分別為19.8%、34.6%、33.4%；累計新註冊企業逾10.7萬家；累計簽約前沿科技產業重點項目逾570個，涉及投資額超6,200億元人民幣。

區內5年吸引逾9.7萬人才

在前沿科技發展方面，臨港引入人工智能、集成電路等前沿產業多重點項目。例如位於臨港的商湯人工智能計算中心（AIDC）是亞洲最大人工智能計算中心之一，據商湯透露，截至今年7月，包括AIDC在內的商湯大裝置管理的總算力規模高達20,000 petaFLOPS（千兆次浮點運算），已有超5.4萬塊GPU，其中上海臨港AIDC已達到14,000 petaFLOPS，遠遠超出立項規劃的3,740 petaFLOPS算力總量。據悉，該裝置的強大算力可支撐超過20多個千億超大型模型同時訓練，並支持萬億參數大模型的全生命周期生成。



◆昨日舉行上海自貿區臨港新片區五周年重點項目集中開工儀式，涉及44個項目，總投資近340億元人民幣。
新華社

在人才引進方面，五年來累計引進、落戶人才逾9.7萬人。據介紹，目前臨港已實施精準高效的海外人才綜合服務，設立國際人才服務港，建設移民政策實踐基地和移民事務服務中心，為海內外人才提供「一站式」服務。同時，全面承接外國人來華工作許可審批事權，開設外籍人才來華工作許可和居留許可「單一窗口」，累計發放外國人來華工作許可1,110份。

豪宅發力 滬新房成交反彈

香港文匯報訊（記者 孔雯瓊 上海報道）上海新房成交面積上周（8月12日至18日）出現反彈，據上海中原地產數據顯示，滬新建商品住宅成交面積11.07萬平方米，環比增加47.17%。分析師認為，當前上海樓市中，豪宅再度發力，將使市場信心得到維持。

從成交格局來看，成交前十榜單中，出現4個均價超過10萬元（人民幣，下同）/平方米的項目，說明近期高價房交易比較活躍。基於單價超過10萬元的項目發力，價格開始快速反彈，上周滬新房均價為77,355元/平方米，環比上漲23.74%。

有新盤沽清單位套逾56億

上周融創外灘壹號院及蘇河和樾府兩豪宅的熱銷成為

市場熱議話題。其中，外灘壹號院二期在8月17日的二批次開盤，當日實現總成交金額56.74億元，去化率達100%。至此，外灘壹號院二期項目已二開二罄，總成交金額達到156億元。同日蘇河和樾府也實現首開即罄，銷售額計金額17.35億元。此外，豪宅還在持續入市，上周入市4個樓盤產品，面積達9.18萬平方米，環比增加61.92%。這批產品都是單價超過10萬元/平方米的產品，最貴的前灘百合園網上報價17.12萬元/平方米。

上海中原地產分析師盧文曦認為，當前市場中豪宅類產品成為唯一的支撐點。相反中低價位產品並沒有及時跟上，形成合力，共同推升成交總量上行。既然豪宅類產品是成交的突破口，只要未來此類土地供應穩定，並且溢價率保持在一定水平，那麼市場信心可以得到維持。

中電信預告派息率增至逾75%



◆中電信柯瑞文（左三）表示，董事會高度重視股東回報。

香港文匯報訊（記者 周曉菁）中國電信（0728）昨日發布中期業績，期內經營收入按年微增2.8%至2,680.1億元（人民幣，下同），淨利潤升8.2%至218.1億元，每股盈利0.24元。派發中期息0.1671元，同比上調16.7%，派息率達70%。中電信昨收報4.57港元，無升跌。

中期淨利潤升8.2%

董事長兼首席執行官柯瑞文於業績會表示，董事會高度重視股東回報，努力增強

盈利和現金流創造能力。今年起，3年內公司以現金分配的利潤逐步提升至當年股東應佔利潤的75%以上。

5G投資高峰期已過，運營商都逐漸減少資本開支。惟上半年中電信的資本開支卻達472億元，按年上升13.5%。柯瑞文指，會維持全年資本開支960億元的目標，並將其佔收比降至20%以下。

他稱，會持續優化資本開支結構，如重點增強算力規模、升級AIDC等，並會積極從市場中尋找新的發展機遇，如根據客戶需求進行5G-A的投資。他又強調，在人工智能領域中，若想保持領先，就一定需要維持相關投入。

期內，公司服務收入為2,462.3億元，升4.3%。其中，移動增值及應用收入達錄180.9億元，按年升17.1%，移動用戶數淨增908萬戶，用戶規模達到4.17億戶。移動用戶ARPU達到46.3元。寬帶用戶數淨增319萬戶，達到1.93億戶，寬帶綜合ARPU為48.3元。

小鵬半年汽車交付量增25.6%

香港文匯報訊（記者 岑健樂）小鵬汽車（9868）昨日於收市後公布截至6月30日的中期業績，錄得股東應佔淨虧損為26.53億元（人民幣，下同），較去年同期的虧損51.42億元大幅收窄。每股淨虧損1.41元，不派中期息。總收入為146.6億元，按年增長61.2%。其中，汽車銷售收入123.6億元，按年增長55.7%。

小鵬上半年汽車交付量為52,028輛，按年

增25.6%。計及7月的11,145輛交付量，該公司首7月累計交付量為63,173輛。在第三季，小鵬預期交付量介乎41,000至45,000輛，按年增約2.5%至12.5%。小鵬汽車董事長及首席執行官何小鵬表示，從8月MONA M03上市開始，公司即將進入一個強勁的產品周期。

小鵬汽車昨於業績公布前收報27.55港元，跌0.18%。

快手中期純利增逾12.3倍

香港文匯報訊（記者 岑健樂）快手（1024）公布中期業績，受惠毛利與其他收益淨額上升，以及行政開支下降，半年純利為80.98億元（人民幣，下同），按年大增逾12.3倍；每股基本盈利1.87元，不派中期息。期內收入為603.83億元，按年增長14%；毛利332.55億元，按年增長29.7%。

單計第二季，快手收入為309.75億元，

按年增長11.6%；毛利為171.35億元，按年增長23%；純利為39.79億元，按年增近1.7倍。季內，公司應用的平均日活躍用戶和平均月活躍用戶分別達到3.95億及6.92億，按年增長5.1%和2.7%。在搜索業務方面，持續優化「看後搜」功能下，季內使用快手搜索的月活躍用戶達到近5億，同時單日搜索次數按年增長逾20%。

特步：庫存水平仍然可控

香港文匯報訊（記者 岑健樂）特步國際（1368）昨公布上半年業績，股東應佔溢利7.52億元（人民幣，下同），按年升13%。每股盈利29.66分，派中期息0.156港元。期內，收入72.03億元，按年增10.4%。其中，特步主品牌收入增6.6%至57.89億元，專業運動分部收入升72.2%至5.93億元。集

團毛利率增長3.1個百分點至46%。集團總裁田忠稱，集團現時的庫存水平仍然可控。首席財務官楊錫彬則表示，下半年將會更注重費用控制與庫存管理，雖然集團今年的整體銷售或未能達到年初制定的目標，惟仍有望錄得一定程度的增長。特步國際昨收報5.08港元，升4.53%。

中國文化數字資產NFT2.0發行



◆中國文化數字資產NFT2.0合作備忘錄簽署儀式。

香港文匯報訊（記者 蔡競文）為把中華文化以數字化發行方式推向世界，北文數字（北京）文化科技公司、北京萬匯錦融人工智能科技公司及香港天盛資本公司於昨日在香港共同舉辦中國文化數字資產NFT2.0合作備忘錄簽署儀式。

北文數字總經理張志鋒表示，中國文化數字資產

NFT2.0的發行是一個重要里程碑，旨在將中國五千年的歷史與文化財富以數字化的方式推向全球。北文數字旗下擁有的IP包括：天壇、清明上河圖、十二獸首、五台山等，並將計劃把一系列的IP與天盛資本及北京萬匯錦融人工智能合作打造成NFT2.0在香港發行。

香港具金融平台及法律優勢

天盛資本行政總裁戴志業強調，香港擁有國際金融中心和文化交流樞紐的獨特地位，公司將利用香港的金融平台和國際仲裁法的法律優勢，全力支持國家的珍貴文化資產在數字資產領域的轉化與推廣。

是次發布以天壇作為北文數字及天盛資本首個合作的中國文化資產數字化項目，並邀請敦煌彩繪藝術家陳幼白介紹天壇NFT的設計理念和構想，展示將敦煌文化的色彩與天壇相融合，並將其轉化為NFT，鼓勵有志者利用這些知識產權進行商業創作及各類經濟活動。