

商海經

隨着港人對北上消費的熱情不斷升高，特別是在驗配眼鏡方面，深圳的眼鏡市場也因此蓬勃發展。面對這股北上配眼鏡的熱潮，香港大型眼鏡零售連鎖店眼鏡88集團行政董事及聯席行政總裁鄭學玉（Ben）表示，深圳的眼鏡店正經歷激烈的市場競爭，導致行業利潤受到壓縮。然而，他強調，香港的眼鏡行業絕不能放鬆，必須尋求創新和轉型，以應對這一挑戰。

●採、攝：記者 康志強



●專攻年輕人時尚市場的eGG。



●眼鏡88銷售各款時尚太陽眼鏡。

香港眼鏡零售業 需創新升級以應對市場變化

在香港，配一副漸進眼鏡的價格通常由千元至數千元不等，而在深圳，漸進鏡的價格卻可低至幾百元人民幣。這種價格差異吸引了許多港人北上配眼鏡，尤其是在深圳的一些眼鏡店，消費者不僅能以優惠價格購買眼鏡，還能享受免費的眼睛檢查和即日取貨服務。Ben表示，雖然價格的吸引力使不少港人選擇北上配眼鏡，但隨着市場競爭的加劇，許多深圳的眼鏡店也面臨經營壓力，部分店鋪不得不提高價格或結業。

四五十歲年齡層的回流

他觀察到，以往北上配眼鏡的港人，特別是四五十歲的消費群，開始回流本港市場。這些消費者在佩戴漸進鏡方面需要更多的技術支援，而深圳一些即日取眼鏡服務在後續跟進上存在一定的局限性。

由於內地眼鏡店通常會預先準備大量不同度數的鏡片，並依據顧客的驗眼度數以「配對」方式滿足即日取眼鏡的需求，因此在提供個性化服務方面可能有所不足。值得注意的是，驗配漸進鏡需要精確的測量數據，且驗配技術相對複雜，一些在深圳驗配漸進鏡的港人反映出各種的佩戴問題，最終轉回香港重新驗配眼鏡。

此外，近期有報道指出，部分香港市民在內地配眼鏡後不久，出現眼睛不適的情況。對此，Ben表示，「眼鏡88在上水、粉嶺、元朗和屯門等分店，最近接獲不少北上配眼鏡後感到不適的市民前來檢查並重新驗配鏡片。雖然我們並未對這類回流客進行詳細統計，但其數量確實不少。」

未來朝三大領域發展

儘管目前本港經濟環境較為艱難，Ben仍然樂觀地表示，眼鏡零售業開始迎來曙光。眼鏡88在逆勢中增設了兩間新店，顯示出對未來的信心。他認為，眼鏡零售業的升級轉型是必然趨勢。眼鏡88不再僅僅是一個眼鏡銷售的品牌，而是致力於提供全面的眼科和聽力服務，例如設立了4間專業護理中心、3間眼科醫療中心和9間聽覺護理中心。

Ben強調，這些投資並非單純為了盈利，而是希望能夠讓顧客享受到更專業和貼心的服務。他提到，「我們投入大量資金和時間設立護理中心、眼科醫療中心及聽覺護理中心，這對於私人公司來說是一項巨大的投資，我們的目標是希望市民能夠在護理中心或聽覺護理中心進行檢查後，能即時獲得報告和評估結果，以便及早進行後續治療，實現真正的一站式服務。」

捕捉智能眼鏡藍海商機

目前，眼鏡88於19間分店設立了智能眼鏡體驗區，讓顧客可以親身體驗智能眼鏡的功能。Ben認為，智能眼鏡將成為未來的一個重要方向，產品能結合智能手機的功能，支持音樂播放、拍照、即時翻譯、實時顯示資訊、導航等功能，有望成為劃時代科技產品。

「AI（人工智能）眼鏡的設計配備了感測器、味高峰和微型顯示器，通過擴增實境（AR）或混合實境（MR）技術，可以將虛擬內容顯示在佩戴者的現實視野中，並支持語音控制和手勢識別等功能。」Ben表示，這些技術聽起來非常先進，但在個人隱私保障方面仍需要密切關注相關法規，確保在不同生活場景中的應用。

年輕與老年市場的機遇

在談到香港眼鏡零售業的競爭時，Ben認為市場主要分為兩個領域：學童及16歲以下年輕人的近視預防，以及中老年人佩戴漸進鏡的需求。眼鏡88在這兩個領域均提供專業的方案，針對學童的近視控制，提供包括近視控制鏡片、角膜矯形鏡、近視控制隱形眼鏡以及阿托品（由眼科專科醫生處方）等近視控



●上世紀八十年代的「眼鏡88」連鎖店。

▲Ben認為本港眼鏡零售業前景已出現曙光。

制方案。而針對銀髮族的需求，全線香港眼鏡88分店設有漸進鏡試片試戴服務，讓顧客親身體驗視覺效果，提供專業細心的服務。

單純打價格戰行不通

上世紀九十年代，香港的眼鏡零售業達到高峰，當時眼鏡88、高登眼鏡、藝視眼鏡等品牌遍布全港，競爭異常激烈，全港眼鏡零售店數量達千多至兩千間。然而，隨着時間推移，現在本港的眼鏡零售店數量約為九百多間。Ben表示，香港眼鏡業曾經歷過一段激烈競爭的時期，當時某些眼鏡連鎖店單純依賴價格戰來吸引顧客，情況類似於今日內地的眼鏡店，最終導致嚴重的內卷現象，許多店鋪因此無法繼續經營而結業。

然而，Ben強調，「眼鏡88多年來的經營初心不變。我們並非業界中價格最低的选择，但我們致力於提供最優質、最專業且最貼心的服務。」他指出，僅僅依靠價格競爭是無法長期保持市場地位的，提供卓越的顧客服務和專業的產品建議才是吸引顧客的關鍵。

對於眼鏡零售業的未來前景，Ben認為，香港整

與市民共同成長

眼鏡88不僅是驗配眼鏡的地方，更是許多香港市民生活的一部分。Ben提到，許多顧客的第一副眼鏡都是在眼鏡88驗配的，這使得眼鏡88成為本港最大的眼鏡連鎖店之一。眼鏡88與市民之間建立了緊密的關係，並一直提供專業和貼心的服務。許多店員與顧客之間的互動，也形成了深厚的社區聯繫。

Ben回憶道，20多年前，許多家庭主婦會帶着孩子到店裏購物，並將孩子交給店員照顧。這種信任關係讓眼鏡88成為了社區的一部分，隨着時間的推移，更加深了鄰里情懷。他強調，眼鏡88非常重視與顧客的關係。許多分店的職員與顧客之間的融洽關係，使職員能夠記住所有街坊的名字，這不僅增進了顧客的忠誠度，也使店鋪更具吸引力。

體經濟復甦較慢，與以往經濟繁榮時期不同，消費者更換眼鏡的頻率可能會延長。在過去，消費者通常每兩年或三年會更換一副眼鏡，甚至會購買多副眼鏡以搭配服裝，但在當前經濟環境下，消費者可能會更謹慎地考慮何時更換眼鏡。

Ben回憶起一位顧客的光顧經歷，該顧客在疫情前兩年曾到店內要求店員為其展示二十幾副眼鏡，最終選擇購買全部眼鏡，並在後續決定是否製作鏡片，最終消費總額達二十幾萬元。這不僅展示了顧客對品質的重視，也反映出眼鏡88在市場中的品牌影響力。

在當前市場困境中，許多眼鏡同行選擇由地舖轉為樓上舖以節省租金。Ben指出，眼鏡88自開業以來已有37年，經營策略一直穩健，不會盲目擴張，店舖的開設均依據市場需求而定。

他表示，「眼鏡88的市場定位是成為服務最優質和專業的眼鏡零售店，並不尋求收購，而是依靠自身的努力逐步發展。」這種長期的穩健策略使得眼鏡88在行業中穩固了自己的地位。

他還提到，眼鏡88的經營策略始終關注未來社



●眼鏡88旗下的眼科醫療中心。

人工智能技術的應用

Ben稱，為了提高大眾對眼睛健康的關注，讓有需要的顧客及早了解相關風險，並作適當的跟進。眼鏡88在多間分店中設立了「人工智能眼睛健康篩查」服務，透過全自動眼底相機為雙眼拍攝眼底照相，通過獨有的先進人工智能演算法，不僅能評估俗稱「糖尿病眼」糖尿病性視網膜病變風險，還能對青光眼、重度白內障及心血管健康（只適用於40歲至80歲人士）進行風險評級。整個過程只需3分鐘，且非侵入性，無須放大瞳孔，簡單快捷。

眼底是指眼球的後半部分，包括黃斑點、視網膜、視神經等重要感光結構。一些常見的眼疾，甚至是心血管疾病，都有機會引起眼底發生異常的變化。利用先進的人工智能（AI）分析系統，對眼底圖像進行自動風險分級，及早了解風險並跟進情況。

眼鏡88人工智能眼睛健康篩查服務於香港零售管理協會2024智能零售大獎榮獲「智能零售轉型及創新獎（零售商組別）金獎」及「智能零售典範獎」兩大殊榮。眼鏡88於未來將繼續推動多元化專業服務發展，致力提升顧客的服務體驗。



●「人工智能眼睛健康篩查」服務利用人工智能（AI）分析系統，對眼底圖像進行自動風險分級。

會的發展，並提前與之接軌。例如，眼鏡88早於市場推出針對學童的近視控制服務。未來，眼鏡88也將繼續致力於學童近視控制的相關發展，以應對日益增長的近視問題。

暑假旺季的挑戰

暑假通常是眼鏡零售業的旺季，但Ben指出，今年的零售增長僅緩慢上升。他相信全年眼鏡零售的增長將面臨挑戰，因為經濟表現尚未明顯改善。儘管當前的市場情況不佳，Ben表示眼鏡88已經看到了希望的曙光，並持續努力，提供價格合理且優質的產品和服務，以適應市場的變化。

Ben補充道，目前香港經濟尚未完全復甦，配眼鏡的價格也出現了下調的趨勢。「現時消費信心尚未回暖，市民在消費上較為謹慎，但我相信這種情況不會持久。」

進軍大灣區的成果

在政府推動大灣區「9+2城市」融合的背景下，眼鏡88早在20年前就已率先進軍大灣區內地城市。Ben表示，眼鏡88在內地的多年發展經歷了艱辛，但這些都是為了積累寶貴的市場經驗。

他指出，目前眼鏡88在大灣區內地城市已擁有32間分店，而旗下的時尚品牌eGG則有23間，這使得眼鏡88在大灣區的發展具備了優勢。