



從零開始 建立您的網店

第二節：網店平台比較

網上渠道眾多，要開展電子商務，中小企零售商應該如何挑選合適的渠道呢？可參考以下網店平台比較¹：

	自家網店	網購市集 (如：HKTV Mall)	社交平台 (如：Facebook, Instagram)
優	<ul style="list-style-type: none"> 全屬自己的網頁，有全部控制權，較易建立品牌。 擁有顧客資料庫，容易度身訂造產品或服務，亦便於進行客戶管理。 可自行定立優惠及推廣，不受限制。 	<ul style="list-style-type: none"> 設定簡易，只需上傳貨品即可開業。 有充足市場人氣，流量及知名度，省卻行銷和集客成本。 便於管理，某些市集有專人回應問題。 	<ul style="list-style-type: none"> 互動程度高，容易收集客人意見及了解顧客群眾。 受眾基礎大，能觸及大量社交平台使用者。 使用者常使用社交平台，再行銷機會較多。
劣	<ul style="list-style-type: none"> 需時間和人力，有時還要電腦技術設立網店，門檻較其他兩者稍高。 需花時間集客及建立品牌名氣，初期流量或會較少。 	<ul style="list-style-type: none"> 同類產品競爭者極多，銷售數字難有保證。 限制較多，彈性較少，包括行銷推廣在內的多種網店活動都未能自由控制。 	<ul style="list-style-type: none"> 部分社交平台未支援直接結帳付款，最終也需要官網作後援。 未能直接儲存顧客資訊，客戶管理較困難。

由此可見，每個平台各有優劣，中小企零售商大可考慮多平台發展。例如：在網購市集放上自家網店的連結；在自家網店嵌入 Facebook 等社交平台專頁；在社交平台專頁發送最新產品消息，鼓勵消費者到網店購物。這樣以自家網店作為基地的交叉行銷更能用盡各個平台的優勢。

¹資料來源：<< 第一次開網店就大賣 >>