



「2017/18 中小企支援計劃」 - 捕捉網上新機遇 迎接零售新常態

香港零售管理協會自2010年起，向工業貿易署申請「中小企業發展支援基金」，至今連續推行了5期計劃支援中小企，累積超過4,000間中小企零售商，以及超過18,000名從業員受惠。

隨著電子科技的發展及消費者對網上購物的需求增加，電子商務絕對是零售商的重要一環。有見及此，香港零售管理協會舉行第六期零售中小企支援計劃 - 「捕捉網上新機遇 迎接零售新常態」，透過一系列的峰會、工作坊、講座及免費網店評估等，協助中小企零售商面對零售新常態。

活動詳情

活動名稱	日期
零售峰會 2017	2017年11月23日
網店教學工作坊 (8場)	2018年1月至4月
講座 (2場) · 贏在跨境電子商貿 · O2O 全渠道營銷整合管理	2018年4月及5月
80間免費網店評估	名額有限，先到先得
零售攻略 4	2018年12月，刊登於香港零售管理協會網站

活動內容及報名詳細，請密切留意協會中小企支援網站：<http://sme.hkrma.org>

查詢：2891 3927

電郵：sme@hkrma.org



中小企發展電子商務的挑戰與機遇 《零售峰會 2017》回顧

電子商務的發展蓬勃，網上商店競爭激烈，中小企要突圍而出需要額外的支援。因此，香港零售管理協會於2017年11月23日，舉辦第六期零售中小企支援計劃啟動禮——《零售峰會2017 - 中小企發展電子商務的挑戰與機遇》。是次峰會吸引了135間公司，約180人參加。



香港零售科技商會會長朱偉傑先生簡介近年不同零售商透過新科技，改變舊有的消費模式。他以阿里巴巴無人超市為例，利用大數據及手機應用程式，讓消費者可以手機查詢貨品資料及購物，體現完善的線上線下經營模式。



京東全球購 (JD Worldwide) 高級招商經理-香港祝紹斌先生分享內地電子商務概況，指內地有7億人口使用互聯網，有9成用家使用手機上網，可見手機購物是跨境商務發展的重要平台。他亦重點提及跨境電商必須有完善的物流配合，方可吸納內地龐大的市場。



親子王國營運總監暨創辦人薛嘉龍先生分享其網站分析數據，指每日有超過160萬人次瀏覽其手機網店，電子商務為其公司帶來約11-20%收入增長。他更引用KPMG市場報告，指出約6成以上的消費者於線上渠道（當中3成是網上商店）得悉商品資訊而購物，線上宣傳是必不可少的一環。



Fimmick聯合創辦人及業務總監賴志偉先生指現時台灣流行的Chat BOT交談機械人將會成為未來零售的趨勢。並建議中小企零售商多使用第三方購物平台、網絡營銷公司及政府的中小企支助計劃，以獲得更多的市場資訊及資源，提升業務的水平。

在互動討論環節，四位嘉賓建議零售商如有意發展電子商務，應盡快行動。電子商務不單是開設網店，而是整個業務，包括物流、營運管理及宣傳電子化，並同時配合線上線下(O2O)的宣傳，吸引更多消費者到實體店購物。

同場亦設有六個零售科技攤位展覽，參加者十分踴躍發問，活動非常成功。



網店教學工作坊8場 (兩個半小時/工作坊)

速成班每日2場工作坊4日可完成



網店教學工作坊 (8 場)

香港零售管理協會邀請專業導師，以互動教學方式，包括小組討論和案例研究，解構電子商務的奧秘，適合各個行業的零售商參與。工作坊課題涵蓋多個範疇，讓零售商掌握營運網上營銷的致勝秘訣，建立更完善的網上商店及系統，為現有客戶帶來最佳購物體驗，同時吸納更多新客戶。

導師簡介

黃嘉輝先生 (Patrick Wong)

- 擁有20年營銷及管理經驗、9年培訓專業資歷
- 曾為不同商會提供培訓課程、獲邀到多個國際性企業及各大專院校作分享講座
- 成功為多個界別的企業 (如 著名健身及美容品牌、零售、電訊、科技、廣告等) 提供培訓

每日2場工作坊，4日內認識8個課題

對象：香港中小企零售商

地點：香港銅鑼灣禮頓道33-35號第一商業大廈10樓

時間：10:30-13:00 (早上場)

14:30-17:00 (下午場)

1月26日 (星期五)	早上場	電子商務網站內容規劃與維護	現已接受報名： 
	下午場	採購及物流管理	
2月28日 (星期三)	早上場	流動營銷大趨勢	
	下午場	營銷策劃、市場分析及公關危機管理	
3月23日 (星期五)	早上場	用戶關係管理	2018年2月接受報名， 請密切留意協會中小企支援網站 http://sme.hkma.org
	下午場	多元化網上營銷渠道	
4月27日 (星期五)	早上場	優化網頁表現	
	下午場	網站安全	

每場名額：40 (每人報名場次數目不限)

課程簡介

主題：電子商務策劃及管理 (3場)

- 一. 電子商務網站內容規劃與維護
 - 網頁佈局、排版屬性和適用法
 - 評論、共用資訊管理
 - 搜索引擎優化
 - 用戶資訊的安全維護
- 二. 採購及物流管理
 - 電子商貿的種類及程序
 - 付款及退貨的處理機制
- 三. 流動營銷大趨勢
 - 流動營銷市場的概況
 - 響應式網站的必備要素
 - 開發及設計流動支付的解決方案
 - 授信服務管理平台的挑選



主題：市場營銷 (4場)

- 一. 營銷策劃、市場分析及(網絡)公關危機管理
 - 網絡營銷方案的定立
 - 透過網上分析工具找出潛在市場和客戶
 - 廣告規劃對品牌形象和口碑的影響
 - 預防及處理公關危機的方法
- 二. 用戶關係管理
- 三. 多元化網上營銷渠道
- 四. 優化網頁表現



主題：課程三：網絡管理 (1場)

- 一. 網站安全



活動時間及詳情，請密切留意協會中小企支援網站

查詢：2891 3927 電郵：sme@hkma.org 網站：<http://sme.hkma.org>

「在此刊物上/活動內 (或項目小組成員) 表達的任何意見、研究成果、結論或建議，並不代表香港特別行政區政府、工業貿易署或中小企業發展支援基金及發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場的專項基金 (機構支援計劃) 評審委員會的觀點。」