



中小企成功經驗分享

大 批量訂貨需承擔較大的滯銷風險，因此「單密度少」成為近年不少買家的訂貨策略。有見及此，香港貿易發展局（下稱貿發局）推出「**貿發網小批量採購**」網上網下推廣及銷售平台，讓供應商透過網上平台

(<http://smallorders.hktdc.com>) 配合展覽會產品陳列，集中推廣可供 5 至 1,000 件小批量訂購的優質產品。貿發局更於 2014 年年底為平台加入網上即時交易功能，促成更多商機，以下是部份供應商的成功個案。

小訂單大商機 港卡通精品 勇闖獅城

2013 年底成立的卡通角色開發公司**千立酷有限公司 (Chillaku Ltd)**，去年開始使用貿發局的「**貿發網小批量採購**」平台，售賣旗下 Squly & Friends 卡通人物精品。Chillaku 市場總監陳奕禮表示，公司積極透過不同途徑拓展其卡通精品業務，除了設立自家網站，面向本港零售顧客外，亦把產品放到「**貿發網小批量採購**」網上交易平台銷售，吸納小批量買家，提高海外市場的曝光率。

陳奕禮說：「買家多數上網直接買辦，然後以信用卡或 PayPal 賬戶直接付款，方便快捷；這對主動尋找供應商的買家最為受惠。」他提到，該公司曾參加貿發局舉辦的「香港玩具展」及「香港國際授權展」，並於展會內的「**貿發網小批量採購**」產品陳列區作產品展示：「**攤位主力推廣卡通角色授權及產品設計，『貿發網小批量採購』產品陳列區則針對現貨買家，相輔相成吸引兩批不同顧客。**」

他續稱，「**貿發網小批量採購**」產品陳列區網羅不同種類的小批量產品，人流暢旺且集中推廣，零售及分銷商不用逐個攤位詢問批量數目；再者，專區還有職員介紹產品，買家更可馬上透過手機上網買辦。

陳奕禮透露：「2015 年『玩具展』上，**有新加坡採購商就透過網上平台，向我們訂購了數百件卡通系列精品；期後經過約 4 次翻單後，對方更提議與我們合組公司，把卡通精品帶到新加坡、泰國、越南等東南亞市場。**」



● 品牌針對年輕人及 OL 客群。



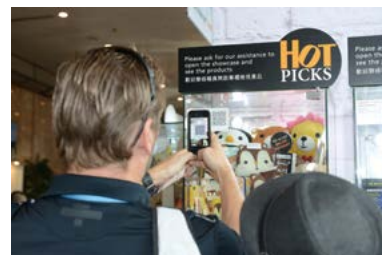
● 陳奕禮透過小批量平台結識到新加坡合作伙伴。

角色造型可愛 贏合作協議

「新加坡不容易找到可愛的卡通設計產品，當地流行的主要是日本人氣角色，我們的原創角色造型可愛，所以引起新加坡客的興趣。」陳奕禮表示，雙方已簽署合作協議，由該公司負責產品開發及設計，對方則主力市場拓展與推廣。

Squly & Friends 是關於主角松鼠仔 Squly 與其動物朋友間的故事，角色各具性格，主要針對年輕人及 OL 女性上班族客群，系列產品包括購物袋、文具、公仔等。為了讓更多東南亞消費者了解故事背景，陳奕禮表示，公司將於 Facebook 專頁增添英文版漫畫，又計劃與新加坡當地品牌交叉合作。

他續指，儘管小批量平台的接單量較少，一般只訂購貨辦，**該公司從平台收到不同類型的企業電郵查詢，包括貿易商、製成品商，以及本地商場等**：「他們未必網購過百件貨，但大家認識並取得聯絡，日後大有合作機會。」



● 買家透過手機掃描二維碼連接網上平台，直接上網買辦或發出查詢。