

推动香港O2O业务(脑爸打专访)

脑爸打的团队，集合策略、技术及创作等各方面的专家，他们提供的资讯科技服务，包括网站设计、搜寻引擎优化及社交媒体推广等，协助企业推行他们的电子商贸营销计划。

温学文与伙伴数年前创办脑爸打，当时团购网站兴起，成为香港网上购物业务的主要模式之一。消费者在团购网站购买食物、产品或服务，然后打印单据，凭单向零售商换取产品和服务。这些团购网站的经营之道，大多是通过与本地商户洽谈合作条件，承诺为后者招徕较多的顾客人流，换取优惠的产品价格。

脑爸打为客户开发了大约250个团购网站。到了今天，团购的热潮逐渐冷却，那些网站现在只有数十个仍然活跃。温学文目睹过多个电子商贸潮流的兴衰，认为这个市场竞争十分激烈，只有适者方能生存。他说：「为了保持竞争力，永远都有需要学习的地方。从独特的卖点在产品采购，从货品陈列、用家体验到善用社交媒体，事事都需要密切关注细节。」

温学文表示：「要在竞争激烈的网上市场突围而出，一些有助长期建立品牌知名度的策略是不可缺少的，而这并非一次过的工作。在很多情况下，聘请不同范畴的专业人士帮忙，成本效益更高。」

受到开饭喇(OpenRice)餐厅指南及评论平台的概念所启发，温学文开发了多个线上线下营销(O2O)网站，借助这些网站吸引顾客，然后引导他们到实体店消费。

他开发的其中一个网站，可以帮助客人物色司仪，并提供对司仪的评价和收费比较的资料。温学文察觉，人们往往需要为不同场合物色司仪，例如婚宴及周年晚宴等，但是香港一直没有提供这类服务的平台。同样地，香港的司仪亦没有门路推销自己，或至少让大众认识他们。



脑爸打创办人之一温学文。



香港司仪网是个O2O网站，协助用家搜寻司仪服务。

的司仪和发廊网站登记。规模经济效应已开始令网站宣传成本下降。我们只对每笔交易收取一个极低比率的佣金。这是一个双赢局面。」

司仪服务提供者可以在该网站列出他们的资料，例如专长和经验。物色司仪的人在该网站搜寻最切合需要的服务，找到后可即时与合适的司仪联络。客户不用付费，司仪则要支付佣金。活动结束后，客户可以在平台留言，对司仪的表现作出评价。

脑爸打亦创立和经营一些网站平台，为准客户和其他服务提供者如发廊和婚礼统筹师穿针引线。

温学文说：「最困难的部分是要说服第一批司仪或发廊加入我们的平台。当参与者达到关键数目，其他人自然会主动来叩门。现在市场上大部分有关业者都已在我们的

找此页到这里

<http://economists-pick-research.hktdc.com/business-news/article/研究文章/推动香港O2O业务-脑爸打专访/rp/sc/1/1X000000/1X0A7796.htm>

©2016年香港贸易发展局版权所有，未经本局同意，不得翻印本报告全部或部分内容。香港贸易发展局在编写本报告时，已力求资料正确无误，倘其中有任何错误之处，本局恕不负责。本报告表达的意见，并不一定代表香港贸易发展局的立场。