

# 網銷降成本 比利時珠寶品牌攻港

自 2008 年創立以來，比利時鑽石珠寶品牌 BAUNAT 一直以網銷模式在全球銷售，藉此降低營運成本及產品定價。

其香港公司經理許灣灣預料，隨着品牌加強在本港的推廣，香港有望超越法國巴黎，成為其品牌銷量最多的城市。

鑽石戒指可算是男士們求婚時的必需品，但在選購時，卻未必對鑽石有足夠的了解。而 BAUNAT 除了在網上銷售產品，亦會向客戶提供珠寶鑽飾的相關知識，讓他們在選購時，能對產品有充分了解。

## BAUNAT 30 天無條件退貨

有別於大部分珠寶商，BAUNAT 以網上銷售為主，60% 銷售額來自網銷。許灣灣表示，客戶在其網站選購產品時，可根據自己的預算、心儀的款式、合金材料、鑽石形狀和大小去篩選合適的產品。同時，網站亦會提供不同的工具和資訊，助客戶解決選購產品時有可能會遇上的各種難題。「客戶不但可在網上看到產品的三維圖和產品戴在手上的短片；我們亦提供不同方法助客戶購買產品，如提供測量戒指尺寸的方法及郵



▲ BAUNAT 香港公司經理許灣灣表示，品牌未來將會在香港舉辦不同的宣傳活動，或會與不同品牌合作。  
（車耀開攝）

寄所需工具，助男士在求婚時為伴侶帶來驚喜。」

由於珠寶產品價值不菲，所以產品的運送交由具規模的速遞公司負責，同時為每件產品購買保險。此外，只要不是個人化特製的產品，品牌容許客戶在收貨後 30 天內無條件退貨，增加客戶的信心。許灣灣續指，客戶選購品牌的系列產品，普遍於付款後約 10 個工作天就能收到產品；而訂製產品則大約需要 4 個工作周。

許灣灣又指，品牌近年的發展模式，是先觀察哪地方的網上銷售表現比較好，繼而在當地開設體驗店。

## 在港銷量有望超越法國

近年，若單以網上銷售額去計算，品牌在法國的銷量最佳，其次是香港。然而，根據過往的經驗，在開設體驗店後，當地的業績會有 3 倍的增長。因此，許灣灣認為香港在未來絕對有潛力超越法國。「有了體驗店後，客戶可以在訂購前預約到店內欣賞和試戴珠寶，進一步提高對品牌的信任程度。絕大部分預約會面的客戶都對產品有一定的認識，親自到店內，通常是無法在幾款的產品之間作出抉擇，故希望試戴作比較。」

品牌的香港體驗店除了讓客戶試戴或領取產品，亦會成為品牌在亞洲區的辦公室。「西歐市場是我們的大本營，而美洲亦是一個很成熟的市場，亞洲將會是我們未來的重點發展目標。」她補充，基於香港的地理位置之利，品牌有意在香港建立管理亞洲業務的中心點，管理品牌在中國、日本及亞太區的發展。此外，品牌在香港站穩陣腳後，未來有望在上海、東京等亞洲城市開設體驗店。

■ 本報記者 楊匡然



▲ BAUNAT 除了推出自家設計的珠寶首飾系列外，亦可讓客戶訂製個性化的珠寶產品。  
（車耀開攝）

## 網購消費省時 售價可能更低



**比利時鑽石珠寶品牌 BAUNAT** 以網上銷售為主，其香港公司經理許灣灣表示，從公司在各地的營業額中發現，東方人對網購接受程度較高，更有研究指 30 至 40 歲的客戶漸漸傾向網購。

而不少東方人對歐洲品牌的產品設計和手工藝

有信心，因此網上購物時亦不會擔心產品質素。

她又認為，現代人生活節奏快，加上工作繁忙，而網上購物正正能讓人省卻走訪實體店的時間。對品牌而言，經營網店可節省店舖租金外，亦可減省陳列貨品的成本，如保險費等，從而降低產品售價。許灣灣又指，坊間有不少珠寶商礙於舖租等成本因素影響，產品的定價變得被動。