



阿里巴巴 2021 天貓雙 11 全球狂歡季 天貓香港品牌背景資料

ADIDAS

- **Adidas** 於 2021 年 10 月上線天貓香港，將首次在香港市場參與天貓雙 11 全球狂歡季（下稱「雙 11」）活動。**Adidas** 將會參與雙 11 折扣優惠，例如兩件八折、大額優惠券等多重優惠活動。
- 除此以外，還會增加店鋪優惠券。**Adidas** 與天貓香港在各自領域擁有豐富經驗，相信合作會帶來協同效益，包括客戶群的延伸擴闊，有助線上業務發展。
- 每個平台都有其獨特和優勝之處，**Adidas** 除了經營自家官方網店，亦致力開拓不同的銷售渠道，作出新嘗試；入駐天貓香港是因為看準天貓香港上的豐富客戶資源，期望可以藉此拓闊其於香港本地市場的客群。



AVÈNE

- **Avène** 在 2021 年 5 月進駐天貓香港，曾在天貓香港舉辦過開店慶及品牌日，兩次活動銷售額較平日均錄得數倍增長，瀏覽次數也高達 200%。品牌期望能借助天貓香港參與到雙 11 大型推廣活動，進一步提高銷售額，帶來雙贏。
- 雙 11 作為天貓淘寶的年度購物盛事，**Avène** 已預備一系列的推廣及促銷優惠。
- 在疫情持續下，消費者的購物模式已有所轉變，電子商貿成大趨勢。**Avène** 致力投資於具潛力的網購平台。天貓是全球領先的面向品牌與零售商的第三方線上及移動商業平台，天貓香港亦為本地商家帶來多一個重要的營銷渠道，進一步推展網購銷售。



BATH AND BODY WORKS

- **Bath and Body Works** 於 2021 年 10 月上線天貓香港，首次參與雙 11 活動並將推出不少特別優惠。
- **Bath and Body Works** 至今可說是首次拓展電商業務，品牌首選以天貓香港為合作電商平台，認為天貓香港可以助品牌開拓更大市場；同時希望透過雙 11 讓更多消費者認識 **Bath and Body Works**，進軍香港市場，提升港人對品牌的認知和曝光。



B.DUCK

- B.Duck 於 2021 年 3 月進駐天貓香港，由開店至今，一直支持天貓香港並積極參與平台舉辦的促銷活動，包括「開店慶」、「周四包郵日」、「618 年中慶」、「每日閃購」、「爆品日」、「99 Mega Sale」及「10 月消費券嘉年華」等。
- 首次參與雙 11 活動，B.Duck 天貓香港旗艦店準備眾多新產品及精選優惠；包括廚具、文具、家品、包袋、玩具等，還有超受年青媽媽歡迎的嬰兒用品等，相信能滿足不同類型消費者的需求。屆時全店可享兩件 85 折、三件或以上 75 折之外，當中熱賣產品如自動泡泡洗手機及陶瓷碗碟套裝等更有超優惠搶手價；同時亦可透過大額優惠券，享受滿 199 港元減 50 港元額外優惠。
- B.Duck 一直與天貓香港緊密合作，透過參與平台不同類型的推廣活動以及聯合營銷活動，讓品牌獲得更多曝光，成功帶動銷售。B.Duck 未來將攜手天貓香港舉辦不同類型的營銷、市場推廣及宣傳活動，為香港消費者帶來不一樣的本地化線上消費體驗。



中國移動香港 CHINA MOBILE HONG KONG

- 中國移動香港於 2021 年 6 月在天貓香港上線，曾參與天貓香港舉行的「99 Mega Sale」營銷活動，加上政府消費券項目，銷售成果遠超預期。
- 中國移動香港選擇入駐天貓香港，希望能帶來全新客源，拓展中國移動在香港市場的銷售渠道，完善線上佈局，在平台成長期達成深度合作，使得雙方在本地電子商務中把握先機，實現雙贏。
- 中國移動香港於天貓香港首個雙 11 活動中，聯同天貓香港合作推出港鐵廣告，消費者有機會搶到 1,000 港元的優惠券。公司亦推出了全新的「5G 現金券」O2O 產品，客戶於天貓香港線上購買「買機連上台」產品，並在線下享受優惠。



CITY'SUPER

- city'super 天貓香港旗艦店以高品質時尚產品為主，當中亦有獨家品牌如 ROYCE' 及 RingoWork 等。香港旗艦店於 2021 年 9 月底正式上線天貓香港。
- 這是 city'super 首次參加天貓香港的大型網購活動。早於 2021 年 8 月時，已開始確保存貨和安排宣傳活動，將部份產品以重量級優惠的推廣回饋客人。city'super 抱著學習的心態，希望為客人帶來一個順暢便捷的購物體驗。
- city'super 希望透過天貓香港平台提供優質的線上線下購物體驗，藉此加強品牌推廣，增加品牌宣傳。city'super 對天貓香港非常有信心，相信天貓香港會是 city'super 其中一個非常重要的合作夥伴。



DE'LONGHI

- De'Longhi Group 香港旗艦店於 2021 年初入駐天貓香港，將首次參與雙 11 活動，提供精選的產品和優惠。
- De'Longhi Group 希望將品牌及產品遍佈香港市場不同的網購平台，方便不同顧客選購，而天貓是一個深入民心的網購平台，相信天貓香港也會成為廣受港人歡迎的電商平台。



金佰利 KIMBERLY-CLARK

- 金佰利（香港）於 2021 年 6 月進駐天貓香港。金佰利是全球個人護理用品及家庭用紙領導廠商，是提供予消費者日常生活當中不可或缺的快速消費品，知名品牌包括 Kotex、Huggies、Scott、Andrex、Kleenex 及 Plenitud 等，致力以高質量的產品提升大眾生活質素。
- 根據近年報告反映，在疫情影響下，大眾在家的時間變長，或對個人清潔衛生的要求更高，因此也帶動快速消費品市場持續增長。整個快速消費品市場競爭激烈，電商銷售渠道近年發展步伐急速。有見天貓香港擁有龐大的高活躍用戶基礎，金佰利致力與多樣化的零售渠道合作，希望讓消費者享有更優質、方便、快速的購物體驗。
- 透過天貓香港舉辦的 618 年中慶及 99 Mega Sale 等大型促銷活動，集團在天貓香港的銷售及營運持續進步。於雙 11 期間，金佰利除了在天貓香港推銷各品牌新品，亦安排了不同的促銷優惠，如店舖優惠券、N 件 N 折等，希望讓消費者能夠滿載而歸！



PRICERITE 實惠

- Pricerite 實惠於 2021 年 9 月入駐天貓香港，逾 2,000 款傢俬家品現已上架，並配備售後服務，為顧客提升購物體驗。在天貓香港剛過去舉行的品牌日，Pricerite 實惠的訂單數目和銷售額錄得幾何級的增長，表現亮麗。
- 是次合作不但為顧客提供更多選購 Pricerite 實惠產品的渠道，推動其線上零售發展，進一步加強 O2O 服務；而天貓香港龐大的客戶群，亦有助 Pricerite 實惠觸達更多顧客，為他們提供各式各樣的貨品選擇，特別是優質傢俬及完善的售後服務，為他們打造理想安樂窩。
- Pricerite 實惠首次參與雙 11 活動，藉此希望接觸全新客戶群，特別是年輕的「網購一族」。作為其中的合作夥伴，公司特意推出一系列爆品，以超抵優惠價回饋顧客，同時推出不同的平台限量優惠券供消費者領取，以及降低送貨門檻，希望達致雙贏局面。
- 公司近年積極發展 O2O，不斷推動及深化線上及線下服務。除了營運自家網店外，亦因應不同平台的特性及顧客群，將他們不同的產品上架，希望提升顧客的購物體驗，並且接觸更多不同的消費者，拓闊客戶群。



- 豐登田園致力於從世界各地採購優質食材，為追求生活品味的客戶帶來便利的網購體驗。2021年7月中旬，豐登田園作為第一批生鮮電商進駐天貓香港。進駐以來，豐登田園參加了不少平台舉辦的促銷活動，包括「99 Mega Sale」及品牌日。以品牌日為計，每日可錄得超過300張訂單，平均客單價超過500港元，成功吸納不少新用戶及銷售增長。
- 豐登田園擁有自己的營運網站及手機APP。天貓香港作為一站式的B2C購物平台，依託平台的固有流量，讓品牌為更多顧客所知。其成熟的營運模式和強大的技術支援，能讓企業的營運管理更加有效，助力其市場拓展。
- 豐登田園就雙11提供大量優惠券和折扣，其中有非常大力度優惠券為買滿1,111港元減500港元，另外全店超過6成商品均進行低價促銷，吸引消費者作首次體驗，如時令的正宗陽澄湖大閘蟹、新疆糖心蘋果及冰糖秋月梨等。公司亦配合線上YouTube廣告，線下與天貓香港進行聯名港鐵廣告。



###