

HKRMA 『智能零售 · 疫境轉機』研討會

面對新冠肺炎疫情這個突如其來的「疫」境，令不少企業日常運作及生意受到嚴重打擊，但另一邊廂卻同時加快推動了零售商以科技數碼化轉型，以走出疫境開拓新機遇。

是次研討會，6位講者將分享如何以智能零售將疫境轉為機會。

日期：2020年10月27日(星期二)

時間：15:00 至 16:30

形式：ZOOM MEETING

費用：免費 (先到先得)

1. 零售數碼轉型應對疫情下的營運挑戰及轉型攻略

講者：香港電訊有限公司商業客戶產品及市務高級經理葉安迪先生

- 疫情下零售營運挑戰
- 零售數碼轉型攻略
- 零售業轉營例子分享

雲端推動數碼轉型策略

- 全渠道營銷**
 - 網上商店/POS系統
 - 全渠道行銷
- 客戶要求**
 - 客戶關係管理方案
 - 智能收款組合
- 靈活發展**
 - 雲端容許彈性配合公司營運發展
 - 免除準備時間及有關工序
- 資訊安全**
 - 保護資訊不受硬件損耗影響
 - 備份公司電腦資料
- 遙距營運**
 - 雲端方案包括營業管理系統、會計等
 - 配合流動裝置
- 控制成本**
 - SAAS方案-月費模式
 - 減少前置及硬件投資

HKT Enterprise Solutions


5

HKT - Mr. Andy Yip

2. 如何在疫境中盡享社交電商的優勢


講者: MatrixSense Technology Group 區域市務總監黃嘉維先生


- 疫境下的新常態
- 消費模式的結構性轉變
- 大企業的應對策略
- 社交電商新零售
- 中小企如何在疫境下抓緊社交電商的商機?



點樣透過同顧客互動形成顧客旅程?

開發客源
查詢
購買
再行銷





ChatSmart Lenson

3. 「新零售」一體化 - 如何在疫境中拓展你的跨境業務

講者: 用友軟件 (香港) 有限公司客戶經理吳君濠先生

- 疫情下的封城、鎖國及家居令，改變了全球的生活習慣及工作模式
- 新零售概念：傳統零售運作模式的重新升級與變革
- 線上線下融入及數據統一
- 全渠道會員管理及精準營銷
- 案例介紹：營銷一體化，前中後端管理一體化

線上線下融入 統一數據



前

線上商城

網店

智慧門店

B2B/批發



中

商品中心

促銷中心

會員中心

訂單中心

庫存中心

後

物流

服務



管理數據

後



Yonyou - Austin Ng

4. 如何以新一代零售供應鏈應對零售新常態

講者: Open Text (HK) Limited 亞太區銷售副總裁楊偉亮先生

- 新冠肺炎下的零售業新常態
- 數字化供應鏈在應對新挑戰的重要性
- 如何以新一代零售供應鏈應對新挑戰

Technology and Market Transformation leading to New Strategic Imperatives in Adaptive Supply Chain

- Connected**
Digital backbone for secure information exchange between people, systems, and things across extended business ecosystems
- Collaborative**
Cloud applications and API services for secure collaboration with the flexibility to work how, when, and where people, systems, and things work
- Intelligent**
Deep insights into supply chain performance to optimize and automate business processes, mitigate risk, and take action on unexpected situations

OpenText - Leo Yeung

5. 以資訊科技開拓 O2O 全渠道零售業務

講者: 科域電腦系統有限公司首席系統顧問梁建中先生

- 如何迅速啟動網上零售業務
- 以 O2O 策略帶動實體店消費
- Omni-channel 全渠道零售常見問題及建議

O2O 行銷策略

- 線上宣傳及廣告，增加曝光率及認知度
- 建立網店，提供24小時購物服務
- 利用線下實體店，建立客戶信心
- 會員優惠，提升客戶忠誠度
- 電子券或積分，帶動線上線下消費
- 提供「線上落單、線下取貨」服務，引導客戶到實體店消費
- 舉辦實體店活動，例如：試酒會，並利用網上宣傳，建立社群

TechLand-ERP
TecSystems

www.techland.com.hk

TechLand-Darren Leung

6. 以多渠道營銷轉『疫』為機

講者: SAP Hong Kong 高級方案經理王華先生

- 利用多渠道營銷推動促銷
- 善用客戶數據提升購買率
- 如何改善客戶服務質素, 提高客戶滿意度

