

2023 電商生態前瞻 捉緊機遇

樹仁大學經濟及金融學系助理教授
袁偉基博士



2023年環球 經濟趨勢

- 後疫情經濟，需求拉動通膨
- 加息週期接近尾聲，下半年有機會減息
- 貿易增長點轉移向東盟及印度
- 電子B2B商貿支配貿易增長

"疫情改變了商貿生態，利用網上平台尋找新客戶，令原本下跌的生意額單而反彈，整體還有兩成增長。"



趙汝康

董事總經理

萬通行MGM (香港)

#1

2023年環球B2B電子商貿趨勢

- 要求一個可信賴涵蓋規模廣泛發可揮協同規模效應的B2B電子商務採購網平台
- 電商行為模式
 - 電子商貿採購新常態
 - 以數碼方式保持人性化全通路接觸
 - 數碼與遠端整合
 - 趨向擴增/虛擬實境
- 電子商貿趨勢分析數碼化
 - 人工智能和機器學習
 - 協調供應鏈異常(AI和IOT)
 - 資安與網路安全，第三方數據變更為第一方資訊庫
 - 融資分析數碼化
- 更加注重環保及可持續發展
- 一帶一路、區域全面經濟夥伴協定(RCEP)紅利

電子商貿採購新常態

- 到 2025 年，超過80% B2B 交易將通過數碼方式完成B2B #14
- 美國 B2B 電子商務收入超過 6.7 萬億美元 #9
- 估計全球 B2B 電子商務市場將超過 18 萬億美元 #9
- 使用金融科技的美國人比例飆升至 88% #16
- 估計73% 的千禧一代參與 B2B 採購決策#11, #13
- 超過 97% 的千禧一代通過電子商務平台採購 #13
- B2B使用Facebook、Instagram、Twitter、甚至LinkedIn等 #20
- 要求一個可信賴涵蓋規模廣泛的B2B電子商務採購網平台

"疫情下『買發網採購』可以幫到中小企繼續做生意。做網上推廣的成本有限，加上彈性大，我們可以更靈活調配資源。"



梁文安

董事總經理
美裕宣傳製作有限公司 (香港)

#1

「貿發網採購」平台

- 「貿發網採購」平台，可以搜索優質產品。您還可以比較價格和最低採購量，與供應商進行直接快速的溝通。
- 在網站上，您將能夠在其主頁頂部找到所有產品類別。他們對客戶保持尊重、信任和坦誠。為了順利進行業務流程，該平台有助於組織面對面的商務會議。



以數碼方式保持人性化

- 客戶關係對 B2B 公司價值非常重，要對客戶保持尊重、信任和坦誠
- 76% 的 B2B 買家認為當他們想購買全新的產品或服務時親自與某人交談尤其重要，52% 的買家在購買之前的產品但規格不同時希望與某人交談。當他們想購買相同的服務或產品時，只有 15% 的人想當面交談。最後，只有 4% 的買家喜歡始終以數字方式進行交流
- B2B 比 B2C 更複雜，因為通常我們是與團隊而非個人進行交易
- B2B 買家受他們在線 B2C 購買體驗影響。現在，無論是線上還是線下，B2B 買家都希望得到即時回應。他們希望毫不費力地查找、使用信息和比較產品及服務

數碼全通路接觸 (Omnichannel)

- 涵蓋規模廣泛的B2B電子商務採購網平台，發揮協同規模效應
- 全通路接觸將所線上與線下(O2O)通路接觸點整合
- 可靠的點擊人+机器人混合聊天支援平台
- 使用比較引擎來幫助買家做出購買決定
- 電子郵件、短信、社交媒体、客戶推薦
- 投資報酬率計算器 (ROI calculator)
- 提供數碼“面對面”支援
- 擴增/虛擬實境 (AR/VR)
- 面對面的商務會議和展銷會

為何選擇「**貿發網採購**」成為您的採購平台？



2,000,000+

登記買家



24,000,000+

商貿聯繫



130,000+

核實供應商

數碼與遠端整合

- 整合流動應用程式
- 整合遠端工具提供個人化、遠程和自助全天候24/7服務
- 雲電子商務: 軟體即服務(Software as a Service; SaaS) 是雲端型軟體交付模型，雲端供應商可以開發並維護雲端應用程式軟體、提供自動軟體更新，並透過網際網路以隨用隨付的方式提供軟體給客戶。容易開設商店並進行設置，無需擔心安裝和服務器。



香港貿發局商貿平台流動應用程式

您的智能採購夥伴

個人化體驗助你掌握採購活動



一次性的簡單登記，便可使用多個香港貿發局平台



透過流暢、免接觸、NFC支援的電子入場證，穿梭展會會場



查閱參展商的公司資料及攤位編號，助預先計劃採購行程



與展會同步登記具前瞻性的研討會，激發新思維



按用戶興趣推送行業訊息



隨時隨地搜尋產品及查詢

延展/虛擬實境 (AR/VR/MR)

- 2022 年，B2B 中的虛擬實境體驗量將佔40% #18
- 元宇宙
- 人性化和個人化
- 數字環境中進行虛擬會面節省時間
- 展示產品
- 可視化內容和在線商店
- 通過貿易展覽和活動吸引人
- 針對特定客戶需求量身定制服務

#5, #7

【元宇宙發展】

楊元慶:更聚焦B2B企業AR/VR方案

聯想集團主席楊元慶指「元宇宙不止是虛擬實境及擴增實境，不止是硬件，而是軟件、生態系統，至今未有人取得主導地位，換句話來說給予我們機會，這生態系統不僅面向消費者，或在遊戲範疇，而是應用在很多方面，聯想現時更聚焦企業對企業的AR/VR方案，可說是元宇宙發展之一。」

【Now財經台】

#2

人工智能和機器學習分析電子商貿趨勢

- B2B 公司正在使用人工智能分析電子商貿趨勢
- 大數據、流程和外部事件智能自動資訊集成，以實現更快、更實時的決策
- 增強整合多種數據類型、線上與線下(O2O)接觸通路，確保資訊輕鬆理解和使用
- 用洞察力的強大的B2B電子商務採購網平台提供支持可操作的集成資訊



逾**50年**的龐大**O2O**資料庫配合最新**人工智能**科技的業務增長



提供以客戶主心的搜尋結果及個人化推薦



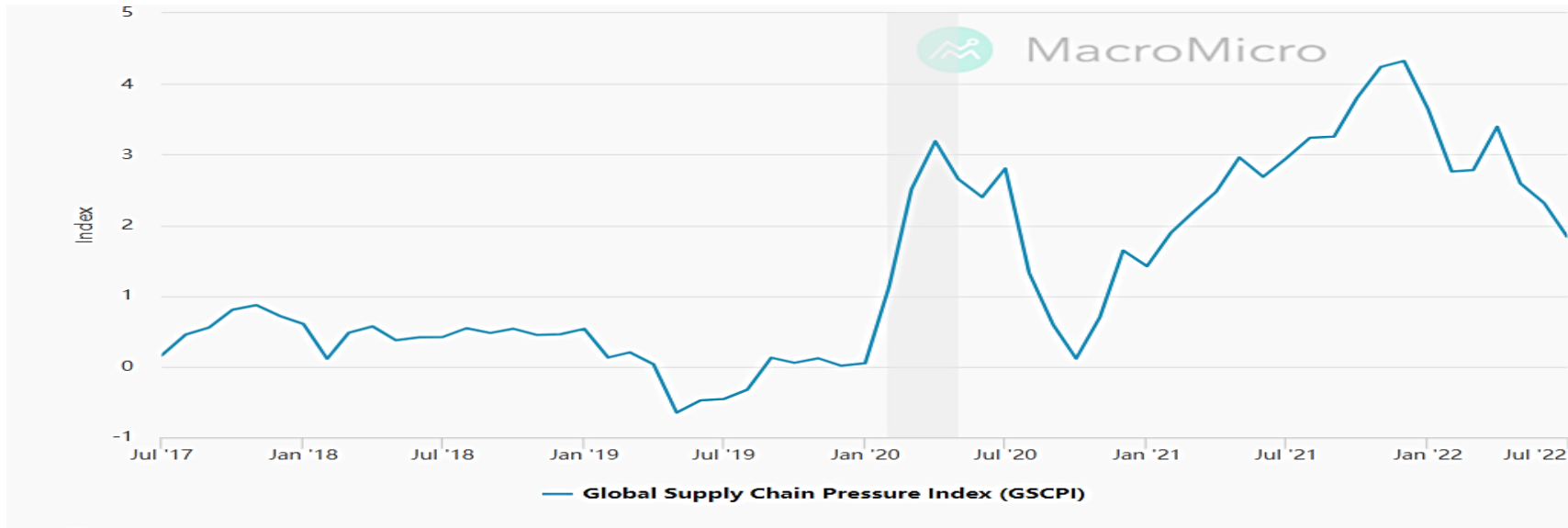
支援圖像識別功能



24 x 7 無間斷管理後台資訊

AI及IOT協調供應鏈異常

- 全球供應鏈壓力指數 #15



- 人工智能(AI)預測需求和管理庫存
- 物聯網 (IOT) 提高供應鏈運營效能及資訊透明度
- 協調原材料和供應商運營問題
- 核實供應商資料
- 選擇設立專門的電商配貨中心提供搜尋及追蹤能力支援服務的物流公司

資訊與網路安全

第三方數據變更為第一方資訊庫

- 讓用戶感到安全的電子商貿採購平台
- 谷歌宣布 2024 年將停止在 Chrome 瀏覽器中支持第三方 Cookie。而 Cookie 數據是 B2B 公司了解其客戶的重要方式。 #19
- 連繫創造價值
- 建立第一方資訊庫
- 訂閱經濟:定時發放公司資訊
- 組織線上線下展覽會
- 組織商貿考察團



hktdc.com Sourcing

貿發網採購

強勁後盾為您的業務創造價值



50個辦事處網絡覆蓋全球



夥拍國際權威機構核實供應商資料



專業商貿配對服務

#參考資料

#8, #9, #19

中小企業市場推廣基金 (EMF)



中小企業市場推廣基金
SME Export Marketing Fund

- 最高資助額：80萬港元
- 負責部門/機構：工業貿易署
- 資助百分比：50%
- 在香港境外舉行、以香港境外市場為目標的展覽會
- 在香港舉行、以香港境外市場為目標的展覽會
- 在香港舉行、以本地市場為目標的展覽會
- 網上貿易展覽會
- 香港境外商貿考察團
- 網上商貿考察團
- 以香港境外市場為主要對象的貿易刊物廣告
- 通過電子平台 / 媒介進行以香港境外市場為主要對象的出口推廣活動，例如刊登廣告、關鍵字搜尋、上載產品資料、建立或優化網上商店等
- 建立或優化申請企業所擁有的以香港境外市場為主要對象的公司網站 / 流動應用程式作出口推廣

發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場的專項基金 (BUD Fund)



發展品牌、升級轉型及
拓展內銷市場的專項基金
Dedicated Fund on Branding,
Upgrading and Domestic Sales

- 最高資助額： 200萬港元(內地計劃) + 200萬港元(自貿計劃)
- 負責部門/機構：香港生產力促進局； 資助百分比：50%

- 制訂品牌策略
- 品牌形象設計
- 品牌推廣
- 品牌註冊

Branding
發展品牌

BUD
Fund

Upgrading
升級轉型

- 商業模式升級轉型
- 產品創新
- 引進新技術
- 提升管理體系
- 生產自動化

Domestic sales
拓展營銷

- 制定市場營銷策略/計劃
- 開發、建立銷售渠道
- 宣傳推廣活動





可資助的項目開支類別

發展品牌

商標註冊

增聘品牌管理員工

品牌宣傳品

升級轉型

購買升級/自動化設備

開發新產品模具

產品檢測/認證

拓展營銷

參加展覽會

投放廣告

設立網上銷售平台

資助地域範圍



發展品牌、升級轉型及
拓展內銷市場的專項基金
Dedicated Fund on Branding,
Upgrading and Domestic Sales

#參考資料 <https://www.bud.hkpc.org/>

- 內地 (內地計劃)
- 與香港簽署自由貿易協定及／或促進和保護投資協定的經濟體 (自貿協定及投資協定計劃)：

東南亞國家聯盟十國：

文萊、柬埔寨、印尼、老撾、馬來西亞、緬甸、菲律賓、新加坡、泰國、越南

其他亞洲經濟體：

日本、韓國、科威特、澳門、阿拉伯聯合酋長國

歐洲：

奧地利、比利時 - 盧森堡經濟聯盟、丹麥、歐洲自由貿易聯盟四國 (冰島、列支敦士登、挪威和瑞士)、芬蘭、法國、格魯吉亞、德國、意大利、荷蘭、瑞典、英國

美洲及大洋洲：

澳洲、加拿大、智利、墨西哥、新西蘭

政府資助計劃

政府資助計劃	最高資助金額
中小企業市場推廣基金最	港幣80萬元
發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場的專項基金	200萬港元(內地計劃) + 200萬港元(自貿計劃)
工商機構支援基金	港幣500萬元
中小企融資擔保計劃	港幣1,800萬元
科技券計劃	港幣60萬元
企業支援計劃	港幣1,000萬元

排名不分先後

#參考資料

政府資助計劃概覽: <https://www.smelink.gov.hk/documents/37392/44494/tc.pdf/tc.pdf?t=1657273052703>

提供給香港初創的資助計劃



數碼港創意微型基金 >



數碼港培育計劃 >



設計創業培育計劃 >



科技創業培育計劃 >



網動科技創業培育計劃 >



創科創投基金 >



理大科技領航基金計劃 >



大學科技初創企業資助計劃 >



社創基金 >



香港青年創業計劃 >

#參考資料

<https://smesupport.hktdc.com/tc/s/funding-support>

融資分析數碼化

B2B 可以透過應收帳融資、訂單融資和供應鏈金融

- #3 • **AI**風險評估模型分析網上建立的公司檔案及有關訂單的相關資料，計算融資成本。自動化風險評估模型分析中小企、其買家和供應商的背景及信貸評分，更會分析中小企老闆的社交媒體足跡，以個人名聲作為其中一個風險參數。

B2B 可以透過「先買後付」服務獲得資金周轉

- #4 • **AI**分析「替代數據」如在社交媒體上的互動數據、是否多粉絲追隨、有沒有採用過知名**KOL**代言等。檢視企業的實際營運系統：如銷售點內的數據。聯邦**AI**模型分析大環境考慮新興行業的前景。

更加重視環保及可持續發展

- 歐美多地出現高溫和暴雨等極端天氣，刺激環保意識
- 環境保護（E）、社會責任（S）、公司治理（G）【ESG】刺激可持續發展需求
- 環保及可持續發展需求已經轉化為B2B的公司策略定位
- B2B 要求潛在供應商和合作夥伴具有環保及可持續發展元素
- B2B採購供應鏈上線，可減少浪費、提高可持續發展和效率
- 區塊鏈時代環保領域可在B2B供應鏈上得到保證
- B2B採購供應鏈上線，可有效追蹤碳足印和碳中和

區域全面經濟夥伴協定(RCEP)紅利

- 商貿重心轉移至東盟及印度
- 預計香港下半年將加入RCEP

香港出口往5主要目的地的貨值 政府統計處貿易資料: 表61) https://www.censtatd.gov.hk/tc/web_table.html?id=61)

國家/地區		中國內地		美國		台灣		印度		越南	
		整體出口		整體出口		整體出口		整體出口		整體出口	
		百萬港元	按年變動百分率	百萬港元	按年變動百分率	百萬港元	按年變動百分率	百萬港元	按年變動百分率	百萬港元	按年變動百分率
年	月										
2021		2,951,973	+27.0	309,619	+19.6	143,816	+46.0	133,057	+36.6	103,277	+22.2
2022	1	254,330	+10.9	31,860	+41.4	16,529	+52.0	15,455	+94.3	13,633	+44.4
	2	177,756	+1.1	17,781	-9.2	12,308	+40.4	12,983	+39.5	7,538	+10.7
	3	222,354	-12.8	21,053	+7.0	14,366	+20.8	14,696	+18.3	9,068	+2.4
	4	211,353	-9.4	29,511	+31.3	14,132	+27.5	14,935	+79.4	10,819	+30.3
	5	213,405	-10.1	27,925	+17.4	13,428	+16.1	15,966	+93.5	9,173	+19.8
	6	221,853	-10.4	24,441	-6.1	11,984	+0.3	13,669	+76.5	9,452	+37.8

#參考資料: 政府統計處貿易資料: 表61 https://www.censtatd.gov.hk/tc/web_table.html?id=61

印度 五大熱門 B2B 門戶網站

B2B 門戶網站	
Udaan	移動應用程序，其中連接了印度的 150,000 名貿易商、零售商和批發商，為中小型企業提供支持
Tradeindia	擁有超過 52,86,219 名註冊用戶的最大且不斷擴展的數據庫。為所有在線企業提供 3600 種數字營銷解決方案。註冊用戶為 38,47,623 名賣家和 38,24,956 名買家。
Alibaba	世界領先的全球批發貿易電子商務網站之一。
Indiamart	將印度製造商與買家聯繫 1.54 億買家 720 萬供應商 8600 萬種產品和服務
ExportersIndia	全球曝光，24X7 直播展廳，即時詢價，海量潛在買家！

排名不分先後

廣州發布了RCEP跨境電商專項政策

- **優化口岸營商環境:** 簡化跨境電商B2B出口，RCEP國家跨境電商貨物24小時內放行，其中易腐貨物爭取6小時內放行。進一步優化退稅服務，退稅辦理時限壓縮至5個工作日內，推行出口退稅無紙化申報。
- **培育創新主體:** 打造企業上市顧問專家庫，對在境內上市公司並明確將國內運營總部設在廣州的跨境電商企業，按照相關政策給予獎勵補貼。
- **強自主創新能力:** 以“品牌升級+設計創新+科技輸出”模式，強化供應鏈上下游整合，形成原始創新、集成創新，對主導制定跨境電商國際標準、國家標準、行業標準的給予資金扶持。
- **拓展國際營銷網絡:** 支持企業加快發展面向RCEP市場的跨境電商出口海外倉業務，支持跨境電商企業自建海外獨立站。對在廣州白雲機場新開通國際或地區貨運航線的航空公司給予貨運航線補助。
- **強化專業人才培訓:** 支持企業通過在穗高校及經認定的社會培訓機構，為員工開展跨境電子商務專業培訓，按照廣州市現行職業技能培訓補貼政策的補貼標準和要求給予培訓補貼資金。

機遇是留比有準備的人

是時候準備迎接 2023 年
的機遇與挑戰了

#參考資料

1. 「貿發網採購」平台 <https://sourcing.support.hktdc.com/hc/zh-hk>
2. 【元宇宙發展】楊元慶:更聚焦B2B企業AR/VR方案【Now財經台】 <https://finance.now.com/news/post.php?id=716226>
3. 唔使靠銀行！創新方法幫中小企融資 專訪初創企業 FundPark, Grace <https://unwire.hk/2017/11/06/fundpark-interview/people-interview/>
4. AI分析財務狀況、潛在風險！初創推「先買後付」服務助中小微企資金周轉，創科Hot Talk. <https://www.etnet.com.hk/mobile/tc/lifestyle/digitalnewage/digitalchance/76412>
5. What are the Top 10 B2B Portals in India?. <https://www.kadvacorp.com/business/top-10-b2b-portals-in-india/>
6. 全國首個RCEP跨境電商措施正式發布，廣州日報，張宇. https://www.toutiao.com/article/6945264110162412062/?&source=m_redirect&wid=1660189226526
7. 5 Ways to Apply Virtual Reality in B2B Marketing, Alex Husar. <https://resources.sansan.com/blog/b2b-virtual-reality>
8. Five Ways Artificial Intelligence Will Change The B2B Marketing Industry In The Next Four Years, Peter Cannone. <https://www.forbes.com/sites/forbesagencycouncil/2021/08/26/five-ways-artificial-intelligence-will-change-the-b2b-marketing-industry-in-the-next-four-years/?sh=3985ecba50b2>
9. 13 B2B Trends for 2022/2023: Future Forecasts You Should Know, James Anthony. <https://financesonline.com/b2b-trends/>
10. Top 10 World's Largest B2B Marketplaces To Look Out For In 2022, James Smith. <https://gepard.io/ecommerce-strategy/top-10-largest-b2b-marketplaces>
11. 27 VITAL B2B STATISTICS [2022]: MARKETING, SALES, AND TRENDS, Jack Flynn. <https://www.zippia.com/advice/b2b-statistics/>
12. 81 Relevant B2B Statistics: 2021/2022 Market Share Analysis & Data, Astrid Eira. <https://financesonline.com/b2b-statistics/>
13. A Roadmap for B2B SMBs to Achieve Digital Transformation, Michael Brenner. <https://marketinginsidergroup.com/marketing-strategy/a-roadmap-for-b2b-smbs-to-achieve-digital-transformation/>
14. B2B PAYMENTS B2B Payments Today: B2B Transactions to Be 80% Digital by 2025; Mid-Sized Companies Face Digitization Dilemma, PYMNT. <https://www.pymnts.com/news/b2b-payments/2021/b2b-payments-today-b2b-transactions-to-be-80-digital-by-2025/>
15. Global Supply Chain Pressure Index (GSCPI), MacroMicro. <https://en.macromicro.me/collections/3261/sector-industrial/50601/global-supply-chain-pressure-index>
16. US consumer fintech adoption reaches 88%, Victor Chatenay. <https://www.insiderintelligence.com/content/us-consumer-fintech-adoption-surges>
17. Omnichannel in B2B sales: The new normal in a year that has been anything but, Liz et al. <https://www.mckinsey.com/business-functions/growth-marketing-and-sales/our-insights/omnichannel-in-b2b-sales-the-new-normal-in-a-year-that-has-been-anything-but>
18. 6 great examples of VR and AR in B2B marketing, B2B marketing. <https://www.b2bmarketing.net/en-gb/free-downloadable-guides/6-great-examples-vr-and-ar-b2b-marketing>
19. Google delays the end of third-party cookies to 2024, Martin Brinkmann. <https://www.ghacks.net/2022/07/28/google-delays-the-end-of-third-party-cookies-to-2024/>
20. 【行銷案例】不可錯過！7個B2B企業社群行銷案例，安東尼 Antonin. <https://inboundmarketing.com.tw/social-marketing/b2b-social-media-marketing-casestudies.html>