

# サプライヤーの成功事例



**Hong Kong International Jewellery Show** | **ONLINE**  
香港國際珠寶展 | 在綫

「Exhibition Online」プラットフォームはユーザーフレンドリーで、製品情報を簡単にアップロードできます。トルコやイタリアのような新しい市場や将来的に見込みのある市場からの問い合わせが増えました。

Lash Marash

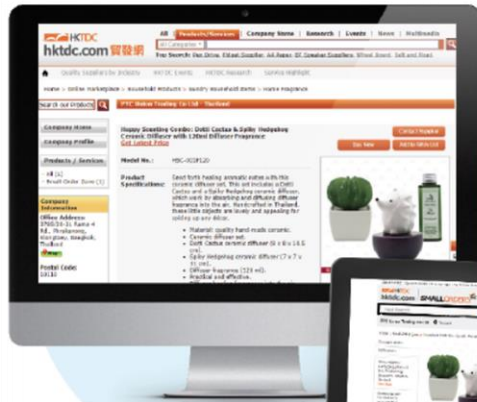
Director, Shrieking Violet



# サプライヤーの成功事例

hktdc.comソーシングを通じていくつかの注文を受けました。あるシンガポールのバイヤーから最初の注文をいただきました。それ以来さらに2つの注文を受け、それぞれ約3,000米ドル分の取引となりました。HKTDC展示会やオンラインマーケットプレースにより、海外での事業拡大を続けています。

*PYC Union Trading Co., Ltd. (タイ)  
Kamonrat Atipalungkool, Marketing Director*



# サプライヤーの成功事例

HKTDCのオンラインマーケットプレイスは、優良な国際的お客様が多く、当社製品やブランド情報を閲覧して下さる、将来的見込みのあるお客様が多くいらっしゃいます。

hktdc.comソーシングの活用以来、ほぼ毎日新しいお問い合わせを受けています。

**Forreststore Co Ltd (タイ)**  
Chvait Chetchaiyan, Founder

## A Young Brand's Best Chance

*"The best part of it is that HKTDC's online marketplace attracts a large number of prospective, high-quality international customers, who would browse detailed information about our products and brand on hktdc.com. Ever since joining the HKTDC online marketplace, we get new enquiries almost everyday."*

With the idea of bringing people comfort, simplicity and relaxation, as well as a small and beautiful piece of nature at the same time, Chvait Chetchaiyan created the watch and clock brand, Forrest Store, in 2014. Products of the Thailand-based company are about art and design with a combination between minimal style and natural material such as grass, wood, and stone.

## Online Marketplace Helps Reach Right Target Customers

Having participated on the Hong Kong Trade Development Council HKTDC's online marketplace, hktdc.com, since 2016, Mr. Chetchaiyan regards it as the most efficient way of accessing potential buyers. "Overall, it has been very good. We can't even name one thing that could be improved," he says, when asked about his experience.

"As a new brand in the creative design product industry, it's quite hard for us to know where to go or consider many marketing tools. The difficulty is we don't know where our marketing reaches the right targets. However, HKTDC's online marketplace really helps solve the problem." Mr. Chetchaiyan says. "hktdc.com attracts a large number of prospective, high-quality international customers, who would browse detailed information about our products and brand on hktdc.com. Ever since joining the HKTDC online marketplace, we get new enquiries almost everyday."

The screenshot displays the HKTDC online marketplace interface for Forreststore Co Ltd - Thailand. The page features a search bar, navigation tabs, and a grid of product listings. Each listing includes a product image, title, and buttons for 'Contact Supplier' and 'Buy Now'. The products shown include various watch models like 'Black forest - the Real...', 'Black Stone Watch', 'Black wood by FORREST', 'Grey Stone Watches by...', 'Stone Dial Wristwatch', 'Wood Watches by FORREST', 'Wood Dial Wristwatch by...', and 'Grass Dial Wristwatch'.





# サプライヤーの成功事例

## Smart Travel Companion

Fashion

A young and dynamic design studio understands the growing trend for small-quantity order and explores international market through hktcd.com Small Orders platform.

Company Name: Aeskimo Company Limited  
Country: Thailand  
Year of Establishment: 2010  
Industry: Handbags & Travel Goods  
A HKTDC customer since 2010

Participation in HKTDC Activities:  
• HKTDC Hong Kong Houseware Fair,  
HKTDC Hong Kong Gifts & Premium Fair exhibitor  
• hktcd.com Small Orders zone advertiser  
(HKTDC Hong Kong Houseware Fair,  
HKTDC Hong Kong Gifts & Premium Fair)



Customer Profile

hktcd.com Sourcingは、海外のバイヤーが自社製品を容易に探し出せる多くの機能と非常に広範なシステムを兼ねそろえていると思います。hktcd.com Sourcingから毎日2~3件問い合わせがあり、その結果に満足しています。

**Aeskimo Company Limited (タイ)**  
Nont Pongpairoj, General Manager

## Gateway to Global Expansion Versatile HKTDC Online Marketplace Leads Quality Suppliers to Potential Buyers

“We take care of our customers’ needs and HKTDC takes care of ours by helping us to go international. Their online marketplace assists us to reach out to potential buyers in lucrative markets, highly favourable for our company’s global expansion,”

Vitchuda P. Ongkosit, sales and marketing director of Growth Co Ltd in Thailand.

Thai jewellery design and production is famous for its unique design and detailed craftsmanship. Growth Co Ltd, as one of the quality Thai manufacturers and exporters of sterling silver jewellery, have recently extended their product ranges to brass jewellery and collectibles to cater for the needs of various market segments. With the assistance of hktcd.com, the company now enjoys more business opportunities.

**Enhancing International Image  
for Thai Jewellery Exporter**



Customer Profile

Company Name: Growth Co., Ltd.  
Country: Thailand  
Year of Establishment: 2007  
Industry: Jewellery

“私たちはお客様のニーズに対応し、HKTDCは国際化を支援することで私たちを支援してくださいます。このオンラインマーケットプレイスは、収益性の高い市場で潜在的なバイヤーにリーチするのに役立ち、当社のグローバル拡大に有利なものとなりました。

**Growth Co. Ltd. (タイ)**  
Vitchuda P. Ongkosit, Sales and Marketing Director

# Small Orders サプライヤーの成功事例



バイヤーが少量で購入することは世界的な傾向だと思います。hktcdc.com Small Ordersは様々なタイプの顧客とつながる素晴らしいプラットフォームです。このオンラインプラットフォームは、他の多くの類似のEコマースシステムよりも優れていると思います。毎日、hktcdc.comから2~3件の顧客からの問い合わせを受けており、その反響にとっても満足しています。

**Aeskimo Company Limited, Thailand**  
*Nont Pongpairroj, General Manager*



# Small Orders サプライヤーの成功事例

その最大の特徴は、HKTDCオンラインマーケットプレイスには、多くの見込みのある優良な海外のお客様が集まり、hktdc.comで当社の製品やブランドに関する詳細な情報を閲覧していただけることです。HKTDCオンラインマーケットプレイスを使い始めてから、毎日のように新しい問い合わせを受けています。

**Forreststore Co Ltd**  
Chvait Chetchaiyan, Founder

## ■ A Young Brand's Best Chance

*"The best part of it is that HKTDC's online marketplace attracts a large number of prospective, high-quality international customers, who would browse detailed information about our products and brand on hktdc.com. Ever since joining the HKTDC online marketplace, we get new enquiries almost everyday."*

With the idea of bringing people comfort, simplicity and relaxation, as well as a small and beautiful piece of nature at the same time, Chvait Chetchaiyan created the watch and clock brand, Forrest Store, in 2014. Products of the Thailand-based company are about art and design with a combination between minimal style and natural material such as grass, wood, and stone.

## Online Marketplace Helps Reach Right Target Customers

Having participated on the Hong Kong Trade Development Council HKTDC's online marketplace, hktdc.com, since 2016, Mr. Chetchaiyan regards it as the most efficient way of accessing potential buyers. "Overall, it has been very good. It can't even name one thing that could be improved," he says, when asked about the experience.

"As a new brand in the creative design product industry, it's quite hard for us to find or consider many marketing tools. The difficulty is we don't know how to make the marketing reaches the right targets. However, HKTDC's online marketplace solved the problem." Mr. Chetchaiyan gave "hktdc.com attracts a large number of prospective, high-quality international customers, who would browse detailed information about our products and brand on hktdc.com. Ever since joining the HKTDC online marketplace, we get new enquiries almost everyday."

The screenshot displays the HKTDC online marketplace interface. At the top, there's a navigation bar with 'hktdc.com 貿發網' and various menu options. Below that, a search bar and navigation tabs are visible. The main content area features a list of products under the heading 'Forreststore Co Ltd - Thailand'. Each product is represented by a small image, a title, and two buttons: 'Contact Supplier' and 'Buy Now'. The products shown include 'Black forest - the Real...', 'Black Stone Watch', 'Black wood by FORREST', 'Grey Stone Watches by...', 'Stone Dial Wristwatch', 'Wood Watches by FORREST', 'Wood Dial Wristwatch by...', and 'Grass Dial Wristwatch'. On the left side of the product grid, there's a sidebar with 'Company Information' including office address, postal code, and contact person details.



# Small Orders サプライヤーの成功事例

hktcdc.comは、アメリカやフィリピンの小売業者のようなB2B顧客と私たちを繋いでくれます。自社のホームページよりも多くの問い合わせを受けています。

**Lee Heng Diamond Ltd.**  
**(MaBelle)**

Lawrence Ma, CEO

**小量專區 拓B2B網購**  
成功擴買家群 接小國定單

2014年4月號刊載：網購專區交易功能，亦獲讚揚及討論。

2012年成立，可承接5至1,000件小量訂單的專區，獲海外企業2.9%至3.3%的訂單業務。經其他網站2.4至4.4%抽成，可接受全球或200個地區買家訂單。另外與香港郵政合作，提供新市場推廣優惠。

供應商訂了價格，買家往往希望定價，網站新加入功能，令交易更具彈性。又加入計算系統，可助計算運費及總成本，方便買家。

**網購功能 即時計算成本**  
供應商只需付2,000元成為「買發網」特快供應商，即可使用服務，為鼓勵更多中小企使用，服務推出兩午全上線及與金。伊推出新功能後，中小企可享三大好處：一、用較少資源推廣；二、獲得買家群中小批買家，零售及電商服務；三、方便買家即時買1至2件樣品小量貨品，測試市場反應及收貨顧客。上線五個月，顧客情況不少，表達可發展成大交易。上線五個月，顧客情況不少，表達可發展成大交易。上線五個月，顧客情況不少，表達可發展成大交易。

目前，小量專區採購訂單，網下金額6,000萬與網商，其中一半是港幣，共提供超過10萬件產品。網

**MaBelle: 查詢量勝自家網站**

買發網「小量專區」交易平台成績有多好？國際精品品牌MaBelle認為可增加銷售渠道，業績的查詢量較自家網站更多，另一層包則更廣，成功率則以色別代理。

「小量專區」專區內特設「品牌專」，為20多個國際知名品牌，以帶動更多買家到訪網站。成交又更廣之效，對銷售自產品牌下3款品牌——MaBelle、Lee Diamond及IAD，共約90個不同款式及價位的產品於上平台銷售。與買家直接接觸更直接帶來自家電子商務平台，「多一個渠道較好。」在買發網平台亦有於展期B2B (Business-to-Business) 企業對企業) 家人、以美國、菲律賓等地區，林林總總數

類已推不少查詢，較自家網站更快捷查詢。

與銷售新興市場人脈老練，區區零售店區多，會經互聯網找貨源，有助中小企拓生意。目前MaBelle電子商務生意額佔品牌總生意不足5%，「但如果不加不減，3年後亦不會有這些生意。」

**背包商：成功簽約以色列代理**

另一滑商服務包括設計總經理陳耀華表示，目前所有其他B2B交易平台，買賣過程平台因為不可靠或高，令買家更難找到所需產品及提供平台中操作。現時接觸到的買家自歐美等地，採購則對小量買家更低的東亞市場。

平台新增交易服務有助縮短成交定單處理時間。

▲買家MaBelle等品牌 ▲產品包設計陳耀華的稱讚，其行政總裁陳耀華 陳耀華，買發網更專業，買發網更快捷B2B等 服務，有助縮短成交定單時間。 ▲陳耀華 陳耀華。

而以今年的買發網平台促成的業績的單，預計4至5個月內與以色列訂代定協議。陳氏每早起床會從該款以色列，對方首次使用小量訂貨服務，訂購20件產品，收貨後再與陳氏商討。當地銷售員陳氏，兩星期前，賣家增加信譽保證，其後再訂貨已脫離買發網改為直接訂貨，更訂當地代理協議。目前陳耀華 陳耀華



イスラエルのバイヤーがhktcdc.com Small Ordersで20個の製品を注文し、よく売れたということで再度注文をしてくれました。このバイヤーは今ではこの地域での正式な代理店となっています。

**Hong Sheng Bags & Design Ltd**  
Anthony Chan, General Manager



# Small Orders サプライヤーの成功事例



**SMALLORDERS**  
小批量採購

Transactions Made Easy  
交易簡易

order.hktdc.com

專為行業提供由系統執行  
如何要求、小批量訂貨  
為買家提供、小批量訂貨  
也為供應商帶來商機。

## 貿發局推B2B交易平台

### 助中小企輕鬆拓展電子商貿

近年，海外買家趨向採取「單量小」及「小批量」分批訂貨的策略，以測試市場反應、減低倉存費用，並為消費者提供多元化產品選擇。有見及此，香港貿易發展局（下稱貿發局）自2012年在旗下11個展覽會及電子商貿平台「貿發網」設立「小批量採購專區」，為各地供應商及買家搭建創新的商貿平台，讓供應商在應用較少資源的情況下進行推廣，同時擴闊買家客源，接觸更多元化的買家。該網上專區於今年4月份經已試驗性開通，現正式提升為網上交易平台，讓買賣雙方透過網上網下專區，篩查無限商機。

百年企業，到第三代經營，忠孝才會進步。從事成衣及玩具配對出口業務的後昌行服裝用品有限公司，自1914年成立，第三代掌舵人柯德榮便選擇透過電子商貿，來尋覓更廣闊的市場空間。

「幾年前，已透過其他電子商貿平台向海外買家推廣，但卻是少幾成交易。」考慮該公司執行單單的阿德榮解釋，透過電子平台試單後，買家訂單量較大，一般會要求買家先付款，但卻即時遭拒絕，「數量過大，風險太高，所以沒有促成交易。」

**先收款後發貨**

去年，該公司參加貿發局舉辦的「香港時裝節」，於「小批量交易專區」設立展銷專櫃，反應不俗，「我們一向出口絲帶、花邊織帶，但市場競爭激烈，利潤微薄，近年轉向高增值貨品，還可以按客人要求度身訂造，因為講求手工，貨價較高，亦特別適合小批量訂單。」他又指，該公司的絲帶、花邊織帶等，色彩豐富，造型精巧，特別迎合歐洲買家口味。

自貿發局在貿發網的「小批量交易專區」開通網上交易平台，該公司便率先試用，並已

成功促成多宗交易，買家主要來自歐洲、美洲及中東等，「這平台最大好處是買家要先付款，我們才出貨，保障較大。」他亦坦言對貿發局的商貿有信心，而且所提供的網上配對服務，亦為該公司帶來不少潛在的商機。

**商貿配對創造商機**

他形容，貿發局擁有龐大的買家資料庫，並提供高質配對服務：「譬如有關的買家查詢，如買家同意，貿發網就會把信息轉發給我們，我們可以嘗試聯絡，捕捉更大的商機。」他透露，小批量交易可讓買家先試單，而個別買家因試單滿意，現已發展為長期客戶關係。

柯德榮盛讚該網上交易平台操作簡單，公司同事亦容易掌握，提升工作效率，「我們暫時透過該平台接獲的訂單，佔整體生意約5%，目標是5年內把比例提升至20至30%。」

■度身訂造的配對可滿足客人要求，亦為商品增值。



hktdc.com SMALLORDERS

Cheer Charm Toy Accessories Limited Hong Kong

Product: Ribbon Rose

Price: US\$4.00

Quantity: 100

Total Price: US\$4.00

Buttons: Buy Now, Add to Cart, Add to Wish List

Product Details: Handmade rose accessory crafted with poly ribbons. Ruffled pink rose adorned with golden ribbons on the bottom. High quality and delicate craftsmanship. Durable and long lasting construction that can be displayed for a long period of time. Size: 3x.

- ❖ 欧州、アメリカ、中東のバイヤーからの注文を受注
- ❖ “発送前にバイヤーが支払いを済ませてくれるので、とても安心して取引をすることができます。”

❖ “弊社の受注のうち5%がこのプラットフォームからです。5年後には20~30%になっていると思います。”



■ Custom-made accessories can cater for customer's specific needs, it also adds value to the products.

**Cheer Charm Toy Accessories Ltd.**  
Samson Ko, Executive Director



# バイヤーのコメント



## **Paladone Products Limited (イギリス)**

*Dee Vaughan, Manager*

「最近では、ほとんどの人がiPhoneとiPadを使用しています。  
**HKTDCプロダクトマガジンアプリ**は、サプライヤーに非常に多くの選択肢を提供してくれていると思います。スマートな検索エンジンを備えた、見本市での最高のサポートツールの1つです。  
その結果、**調達**は、**はるかに効率的**になりました。」



## **LB Collection (スペイン)**

*Enrique Calatayud Gomez, Manager*

「hktdc.com Sourcingは、豊富な情報を兼ねそろえた**世界最高のオンライン取引プラットフォーム**と言えるでしょう。「checked chop」や「verified chop」の検印をもつサプライヤーは、間違いなく私の最優先事項です。」



# バイヤーのコメント



*Telecommunications Partner, Vodafone*  
*Mr. Khiesz Attila*

Attila氏は**hktdc.com Small Orders**ゾーンのサプライヤー6社に注文を行い、その合計注文額は**USD76,089**となりました。

「**hktdc.com Small Orders**ゾーンのアイデアは素晴らしいものです。米国や西ヨーロッパと比べると、市場は大きくないため、製品を少量で入手可能な為、手頃な価格で様々なアイテムを調達できました。」



*Orient Palace For Lighting*  
*Mr. Abed Alfattah Khader, General Manager*

Khader氏は初日に**G4 LEDコーンライトを1,000個、G9電球1,000個を注文**その合計注文額は**USD 3,230**となります。

「大量注文する前に、**市場の反応をテストマーケティング**するため、少量で注文できることは素晴らしいことでした。**少量で注文できる柔軟性**により、より多くの製品でテストマーケティングをするための多くの資金を確保することができました。」

# バイヤーのコメント



**Remy Watches, ニュージーランド**  
*Rowan Pilbrow, Managing Director*

「hktdc.com Small Ordersゾーンのアイデアに本当に感謝しています。比較的少ない注文数量で購入可能な製品を事前を選択できるようになっています。特に、**QRコードサービスが素晴らしい**。選択したショーケースの正確な情報を記録しアプリで選択したサプライヤーのコレクションをすぐに閲覧することができました。」



**Kothari Watch Co, インド**  
*Rajesh Kothari, CEO*

「時計見本市のhktdc.com Small Ordersゾーンは、私のような小売業者としてはより広い範囲を網羅し少量注文での購入を望んでいたため、非常に嬉しいものです。また、**「Hot Picks」のアイデアは本当によく考えられたシステム**です。ショーケースの中のディスプレイで実際に手に取って見てみるのとでは大きく違います。」