

【激戰網購】「759online」90後團隊頂硬上

Yahoo財經 – 2015年8月13日週四香港時間上午10:01

分享

125

推介

2,087

列印

Facebook

讚好

4 萬

馬上成為Yahoo財經的Fans



檢視相片

Yahoo財經 - Pinky、Jason、Sabina、Samantha、Roy與Sally六人主理「759online」（左起）。

相關內容

王維基「HKTV Mall」與759阿信屋的「759online」首次對壘，後者截至八月十二日，五日營業額過萬元，共接下三十六張單，每日接單上限只得一百二十張，面對前者一擲三千萬budget宣傳以及至少七萬款貨品圍攻之下，有傳媒形容是王維基的初勝。



檢視相片

759online初期以寵物用品作主打，有傳媒是HKTV Mall取得首仗勝利。

據了解，今次被傳媒形容為對壘「HKTV Mall」的阿信屋團隊，是一班九十後的小伙子，他們畢業剛一兩年，有些更是剛剛畢業，我們訪問了這幾位年輕人，以了解「759online」將如何在網購激戰中，找到定位。

「HKTV Mall」初勝

團隊由六名年輕人組成，分別是負責統籌的Pinky、負責IT的Roy與Sally、負責採購的Sabina、負責設計的Samantha，以及

Jason；由於「759online」自由度大，對他們來說，是project，也算是有點startup的性質，比一般startup不同的是，他們背負了一整個品牌的資源和壓力。

Pinky於科大BBA畢業，跟林老闆實習過一個月，今年急急上任，負責搞好「759online」，於是便透過朋友介紹以及招聘，陸續招得上述各人加入。對他們來說，沒料到也不認為自己是跟王維基競爭，Jason說：「『759online』只是想做得跟實體不同，主要將平日較慢銷的產品，轉到網上銷售，再搜羅多些品牌在港名不見經傳，但在外國質素有保證的產品。」

正當「HKTV Mall」急謀對策加強物流之際，Pinky也說其團隊最關心的是，貨物是否準時送到客人手上，「我們第一個星期賣寵物用品，多多少少都係因為養寵物嘅人唔算多，有時間畀我們去改善。」

「759online」家品提早推出

此前林老闆曾透露，網購平台會分3個階段推出，首周售賣較受歡迎的食品及寵物用品，第2、3階段則會供應「12蚊店」家品及個人護理產品。據了解家品將會於極短時間內提早推出。

Jason補充：「最怕係影響到阿信屋，如果做得差，漏單，客戶去分店投訴，對分店亦會構成壓力，所以送貨準時、換貨等，係一定要做得好，我們無理由叫人來觀塘換貨。」

輪住做CS 不求老闆「落場」

現時六人除了詳細分工外，每人都有一份FAQ，以便隨時都可以化身客戶服務員，解答顧客難題。事實上，坊間願意提供公司資源冒風險讓年輕人發揮的機會不算多，對他們來說，這份經驗實屬難得。

Pinky說，搞「759online」這段時間，學懂了顧客不似預期，「本來以為香港人養寵物矜貴，會多買些寵物清潔液，點知未賣得出，反而寵物玩具好賣。」讀會計畢業的Jason，則自言學懂了數字以外，與各分店的「收銀姐姐」溝通，「試過整咗啲嘢撞過板，阿姐話好難明，後來我才想到，她們平日都好忙，唔應該預設好多嘢會好簡單，反而要每事問。」

不與王維基直接競爭

他們自言核心業務其實是九月推出的大學生宿舍零食。據了解，其做法可能是嚴選三十到五十件食物，限定有宿舍才能購買，務求做到「比滷飯更好」，並非大包圍散賣零食，Pinky說：「除非王維基都做啦！咁我就無辦法。」

目前最大的挑戰是什麼？不是王維基，而是他們自己網站的時間表，「目前你看到的，只是經過化妝的舊網頁，至於圖片展示數量、選擇不同顏色產品等功能，尚待增加，新網頁希望可以趕及下一季推出。」Pinky更透露，早前已有顧客傳email投訴網頁太舊，團隊已即時如臨大敵，先行美化一番。

網站、圖片設計、物流缺一不可，且看這班九十後團隊，如何在網購戰爭中生存。