

## 零售业将迎来购物新体验

# 消费者靠近商店 产品‘跳进’手机



刘成坤相信，新技术  
将把传统零售业推向  
全新层次。

涂健强 报道  
thorkk@sph.com.sg  
刘庆成 摄影

本地零售业将迎来全新营销和购物体验，消费者一靠近商店便会有产品介绍“跳进”手机。新加坡零售管理学院开大师班，帮助业者借助科技面对网购挑战，提升实体店店面体验。

政府最近连续公布两个行业转型蓝图，一个是食品服务业，一个是零售业，全面推动传统业者的转型和突破。

新加坡零售管理学院昨天为本地零售商举行大师班，其中一个重点是推介科技公司BeaconMi Technologies的“微定位”技术，可为零售业者和消费者带来全新营销和购物体验。

BeaconMi创办人刘成坤说：“当消费者靠近使用我们技术的商店时，手

机就会自动跳出有关商店的产品介绍，这就好像是玩精灵宝可梦时走到某个地方手机就会出现精灵，若消费者对有关商品介绍有兴趣，便会走进店里挑选。”

他指出，这是本地零售业没有见过的全新概念，除了在前线为商家吸引客户外，也能帮忙商家进行市场分析，包括分析产品在社交媒体所受到的关注度，并可以细分消费者的年龄、性别和地区等，这些数据都可帮助业者更了解产品并做出改善。

目前已有50多家商店成为BeaconMi的合作伙伴，公司将会在下月15日正式推出BeaconMi手机应用程序，预计到年底可吸引超过500家零售店加入。

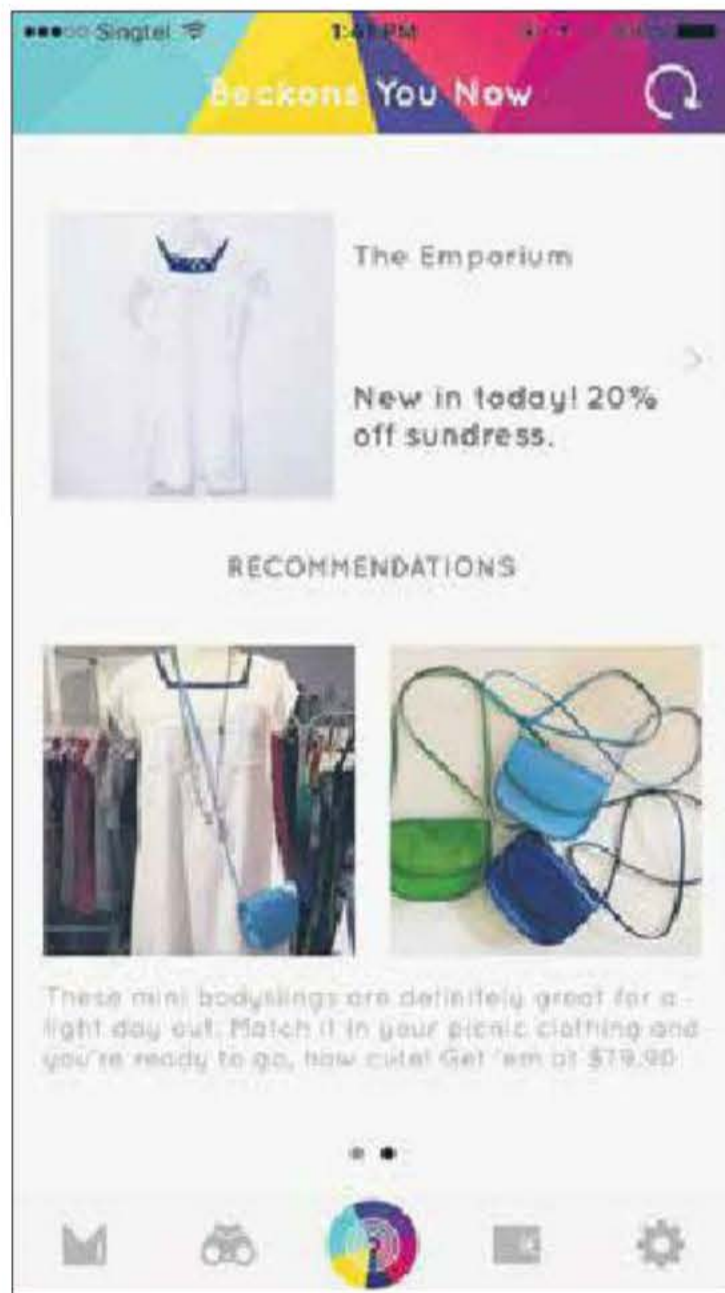
新加坡零售管理学院院长王慧菁指出，许多传统零售店想进步，但却不懂怎么改变，昨天举办的第一期大师班便是为这些



王慧菁：业者可通过交叉销售的合作方式，发挥一加一大于二的精神扩展业务。

商家进行思维扩建，灌输全新的客户接触、销售技巧和市场营销概念，也教导商家如何通过新科技提高零售业的竞争力。

“另外，很多中小企业担心转型需要花很多钱，但参与我们的课程可获政府提供达90%的津贴。我们所提供的一站式企业咨询，也会告诉商家可以申请哪种政府津贴。”



消费者在手机下载应用程序后，经过合作商店时手机便会出现产品资讯。（BeaconMi提供）

## 院长建议业者 通过交叉销售 让1+1大于2

租金和人力成本是零售业者面对的两大大挑战，王慧菁建议业者可通过交叉销售（Cross Selling）的合作方式，发挥一加一大于二的精神扩展业务。

王慧菁说：“商家之间可以合作，比如我卖鞋子而你卖衣服，那可以把你的衣服放在我的店卖，当我介绍顾客鞋子时可以连服装搭配也一并介绍。”

“这样不仅可以增加收入，另一个好处是，本来我有一间店，他有一间店，当他把东西放在我的店，就等于他有两间店了，这是以新形式扩展业务。”

她形容，零售管理学院的大师班除了是给本地中小企业带来新概念，也是一个交流平台，让各商家可以互相学习及合作。



零售业的突破。  
业者参加大师班，集思广益寻求业务上的突破。

## 零售业者纷出招寻求突破 有搞虚拟实境 或搞电商进军海外

面对市场激烈竞争，零售业者想尽办法寻求突破。

灯饰店Verde Light就引入虚拟实境（VR）技术，为顾客带来独特购物体验。经理古伟明说：

“我们面对淘宝和电子商务的挑战，必须改善实体店的购物体验。通过VR技术，可以让客户更了解

不同灯的效果。”

他形容，以前客户必须到展示厅看灯，但有了VR技术后，客户只需戴上VR装置，便可以身临其境感受各种灯饰的效果。

售卖蜂蜜已有18年的HoneyWorld一直都是在实地店销售产品，如今也计划在明年初搭上电子

商务的列车，涉入海外市场。

公司业务经理蔡威铭说：“店面租金和人力成本是我们最大的挑战，虽然到目前为止都还可以应对，但网络平台可让我们扩展至区域甚至全球市场，增加我们的收入来源。”