

# 香港設計中心Digital Economy Accelerator (DEA) 計劃圓滿完成 為香港設計企業家提供電子商貿和數碼營銷專業指導

由香港設計中心推出的 Digital Economy Accelerator (DEA) 計劃於去年8月啟動，獲「文創產業發展處」贊助，此計劃共分三個階段進行，旨在讓香港的設計企業家掌握數碼經濟技能與行業知識，加強品牌及業務發展，繼而開拓大中華區及全球市場。參加計劃的設計企業家們表示，透過此計劃，獲得了與行業領袖互相交流的寶貴機會，學習及探討不同的數碼營商技巧及知識，包括數碼創業、電商營運、數碼營銷及數碼商業戰略規劃等，並學以致用，在數碼領域上提升品牌知名度。

## 計劃圓滿完成 畢業典禮隆重舉行

DEA計劃圓滿完成，畢業典禮於10月18日在香港君悅酒店沁園隆重舉行，各界嘉賓濟濟一堂，共同見證這一重要時刻。

該計劃邀請了一眾在業內外備受尊崇的人士擔當評審，包括阿里巴巴創業者基金首席商務總監呂紹勇 (Teddy Lui)、天使投資基金會創始人及主席沈偉銓 (Ivan Shum)、LinkedIn全球行銷解決方案香港及台灣地區總經理林慧敏 (Anita Lam)、Meta大中華區業務總監吳浩馨 (Dee Ng)、The Bees創始人及CEO曾錦強 (KK Tsang) 等等。

畢業典禮上，五位脫穎而出的設計企業家進行了演講，並角逐前三甲。最後，評委選出冠軍為線香藝術品牌「香丘 Heung Yau」，亞軍為珠寶設計品牌「OON Jewellery」，季軍為時裝設計品牌「Yi-ming」。



▲參與DEA計劃的五位設計企業家與嘉賓合影。



▲評審們聚精會神地聆聽台上各設計師品牌公司主理人的分享。



▲來自各界的一眾來賓出席是次活動，場面熱鬧。

## 增加品牌知名度 重塑本土製香文化



▲線香藝術品牌「香丘 Heung Yau」聯合創始人李立琪

「香丘 Heung Yau」是一個香港本地製香品牌，設計企業家李立琪 (Gin) 談到這次參加DEA計劃表示，在計劃的學習過程中，能夠讓自己的品牌在電商領域裡找到適合自己的工具。DEA導師會幫助他們去發掘一些不同的推廣機會，加強了自己品牌的曝光度，吸引了很多大公司一起合作，還增加了一些大的訂單。最有意義的一點是與導師、其他設計師成為了好朋友，建立了友誼，對個人的成長也有很大的幫助。

他還特別強調，線香在香港算是一種比較新的產品，客人更偏向能實際摸到、嗅到才下單，所以現在主要的策略是從線上引流去線下。同時，他還非常注重產品的品質，產品質量夠好，自然形成口碑宣傳，無論是在線上還是線下都會產生積極的影響。

## 品牌曝光率大大增加 線上營銷目標清晰



▲「OON Jewellery」珠寶品牌設計師徐思倩

珠寶設計師徐思倩 (Glori) 創立了「OON Jewellery」珠寶品牌，「心知所想，以心傳意」為品牌的核心價值。「我覺得DEA這個計劃相當有趣，因為它主要是關於營商的，特別是線上營銷，它讓我有信心試一些我以前不敢嘗試的項目。」

Glori還表示，在參加DEA計劃後，銷售額明顯提升了很多，最直接的變化就是品牌的曝光率大大提升，收到了很多購物中心的邀請入駐開店。同時，DEA的導師計劃也對她有很大的幫助，可以接觸到有豐富線上營銷經驗的導師，通過向他們請教令自己的目標更加清晰。

## 加大線上業務投入 實踐線上營銷技巧



▲「Yi-ming」時裝品牌設計師蔡毅明

時裝設計師蔡毅明 (Grace) 於2011年創立了一個富有東方色彩的時裝品牌「Yi-ming」，主要設計女性摩登旗袍及配飾。蔡毅明談到：「我們公司以往主要專注於線下業務，線上業務只是作為副業經營。然而，由於疫情的影響，我們決定加大對線上業務的投入。正好通過參加這次DEA計劃我學到了很多關於線上經營的知識，特別是制定有效的廣告策略、優化廣告效果方面。因此，線上經營的知識和經驗對我們公司來說幫助非常大。」

她還表示，DEA計劃邀請了很多來自不同背景的專家來當導師，譬如有來自Meta的。同時，還有資助，真的能夠幫助她去實踐之前學到的一些技巧，而不是紙上談兵的做法。

## 通過線上營銷直接與買家建立聯繫

李美欣 (Jane) 是香港插畫家及藝術漫畫家，她創辦了「Messy Desk」公司，主要業務是創作插畫和壁畫。談到這次參加DEA計劃李美欣表示：「之前主要是通過畫廊幫我賣畫作，參加了DEA計劃後，我就開了網店來銷售自己的作品，這樣就可以更直接地接觸到喜歡我的畫的買家。開始線上售賣之後，我不停地畫畫並投放廣告，因此收集了大量的數據，了解了客戶的喜好，這些對我來說都是不可或缺的。」

她還分享表示，最近做了一個壁畫的項目，客戶透過社交媒體去聯絡她，除了本地客戶以外，更可以與海外的藝術愛好者、畫廊聯繫上。

▲插畫公司「Messy Desk」創始人李美欣

## 開拓直銷營業路線 積極投入內地市場

時裝設計師馮子華 (Christian) 於2018年創立服裝品牌Christian Stone，他表示，自己之前比較注重線下的售賣，比如買手店、時裝，但是逐漸認識到時裝周存在一些局限性，如固定的時間和被動的銷售模式。但此次參加DEA計劃，讓他有了知識和資源嘗試開拓直銷的營業路線，進入DEA計劃的實戰階段更是有了一筆贊助支持，從而可以較大規模開拓電子商貿。

此外，該服裝品牌正在積極投入內地市場，他認為，內地市場對大膽創新的時裝接受能力強，且年輕人時尚意識高，市場潛力巨大。內地的銷售平台 (如小紅書、淘寶等) 成熟，易於銷售。



▲「Christian Stone」時裝品牌設計師馮子華

