

奢侈品零售商新策略 扩大网上影响力

知名数字及网红营销公司 Ykone 以崭新方式吸引亚洲区奢侈品客群。



于2008年在巴黎创立的 Ykone，是一间顶尖的全球数字及网红营销公司，客户包括旅游、美容、时装公司及奢侈品牌。Ykone 与各大品牌携手合作，于社交媒体上创作引人入胜及具影响力的故事及内容。公司透过独有的实时追踪解决方案及以数据主导的方针，支持品牌传递概念及实施市场营销策略。

随著亚洲千禧世代及 Z 世代消费者对奢侈品的需求强劲增长，奢侈品牌投放更多资源于数字营销，以提高品牌网络知名度，吸引消费力高的年轻客群。同时，由于亚洲客户仍然倾向于在实体商店购物，特别是在旅行期间，因此品牌需制定线上至线下 (O2O) 的营销策略。

传统的奢侈品牌利用 Ykone 的技术，与区内奢侈品新客户建立更紧密联系、优化与他们的互动及服务模式。

“我们将公司设立在香港，益于合法合规地为中国内地市场提供服务，同时与西方市场保持联系，借此结合两方的优势。”

Ykone

合伙人及亚洲区行政总裁

Julien Gaubert-Molina

例如 Ykone 在协助卡地亚实施香港市场的零售策略时，Ykone 注意到即使品牌的本地知名度不俗，他们仍需采用更创新的方式吸引年轻客群。同样地，爱马仕的固有做法是在店内，以亲力亲为的方式为客户提供服务。在 Ykone 与其商讨后，爱马仕明晰了需要积极发展网上渠道的必要。凭借有关数据分析的经验及顾问知识，Ykone 能够了解并按照消费者兴趣，协助客户选择最适合的宣传渠道，进而吸引目标客群。

香港是发挥创意的地区总部

Ykone 的业务遍布亚太区，并聚焦中国内地市场，故此将香港视为亚洲网络的地区总部。在香港，公司能够与主要的业务持份者合作，当中包括国际奢侈品牌的驻港地区团队。此外，由于预计中国各个行业将对 Ykone 的服务产生强劲需求，公司亦可透过香港，充分协助中国奢侈品牌扩展海外市场。香港一直以来都是汇聚新兴品牌的创新之地，Ykone 从中国内地及日本的数字及网络新趋势中汲取经验，为客户提供创意推广活动。

Ykone 以香港作为亚洲市场枢纽，在实行一定程度的本地化外，亦可获得国际专家的支持。

Ykone 合伙人及亚洲区行政总裁 Julien Gaubert-Molina 表示：“我们将公司设立在香港，益于合法合规地为中国内地市场提供服务，同时与西方市场保持联系，借此结合两方的优势。在这里，我们能够抓紧区内机遇、传递西方艺术愿景，以及找到能够适应及满足区内客户特定需求的多元化人才。”

Ykone

- 公司为知名品牌及旅游发展局推出全球宣传活动，客户包括奢侈品、时装、美容、生活文化及旅游公司
- 于世界各地设有16个办事处，团队融汇多元文化

 ykone.com