

名牌愛好者的佳音

OnTheList 探索出將名牌結合獨家優惠和卓越顧客體驗的成功方程式，從期間限定的快閃銷售店發展成固定快閃場地。

OnTheList 是法國創業家 Delphine Dultzin 和 Diego Dultzin Lacoste 於 2016 年成立的心血結晶，兩位均擔任聯合創辦人及行政總裁。這對法國夫妻檔曾經於香港的時裝界工作，他們看準機會引入新業務模式，為會員提供購買優質名牌貨品的獨家優惠。

註冊會員將獲邀請參加一般為期三至四日的快閃銷售。當中涵蓋的貨品種類繁多，包括時裝、化妝品、美酒、傢俱和運動服裝等。品牌公司會於活動中寄售貨品，而 OnTheList 會負責營運、物流、陳列和銷售。

兩位聯合創辦人表示：「單憑店舖和快閃活動，並不足以消化全部過季產品，所以我們為品牌提供額外渠道，讓他們出清存貨、減少浪費和產生更多收益。這亦有助品牌擴大客源。」

有利營商

提供名牌產品折扣的零售模式於巴黎及紐約相當受歡迎，但於香港及亞洲其他地區亦不常見。為了測試市場反應，OnTheList 每次都會先在不同地點試行一系列的期間限定 (pop up) 銷售活動。兩位聯合創辦人表示：「我們之前並無任何創業經驗，起步時很不容易。不過於香港建立商業事務相對簡單，這裡的創業氣氛更是充滿活力。香港人亦相當樂於接受新事物。」

兩位聯合創辦人補充說：「在我們打算創立 OnTheList 時，曾經和不少人開會，藉此激發創意。這個過程令我們深受鼓舞，故此我們當時可以很快創立業務。」



業務上軌道的 18 個月後，夫婦二人決定於中環的高檔名店黃金地段訂立固定商舖的長期租約。他們同時透過電子商貿網站舉辦網上快閃銷售，目前佔總收益的 15%。

作為開拓海外市場的一環，OnTheList 數月前已進駐新加坡和台灣，並會繼續發展當地業務。兩人亦打算進軍中國，過去兩年一直與潛在合作夥伴會面，並正計劃踏足上海市場。

兩位聯合創辦人建議有意於香港創業的人士聯絡投資推廣署以獲得支持：「新公司可能難以與專業服務公司建立聯繫，而投資推廣署可以於創業初期為企業轉介適當服務，並提供寶貴意見，因此它提供的支持是企業的一大助力。」

“
於香港建立
商業事務相對簡單，
這裡的創業氣氛
更是充滿活力。
香港人亦相當樂於
接受新事物。”

OnTheList
聯合創辦人和行政總裁
Delphine Dultzin

OnTheList

- 由法國創業夫妻檔於 2016 年成立的會員制名牌快閃優惠平台
- OnTheList 於香港、新加坡和台灣均有快閃活動
- 現時計劃於九龍或新界開設更多快閃活動

 onthelist.hk