香港特别行政區政府
InvestHK投資推廣署

名牌爱好者的佳音

OnTheList探索出将名牌结合独家优惠和卓越顾客体验的成功方程式，从期间限定的快闪销售店发展成固定快闪场地。

OnTheList是法国创业家 Delphine Dultzin和 Diego Dultzin Lacoste于2016年成立的心血结晶，两位均担任联合创办人和行政总裁。这对法国夫妻档曾经于香港的时装界工作，他们看准机会引入新业务模式，为会员提供购买优质名牌货品的独家优惠。

注册会员将获邀请参加一般为期三至四日的快闪销售。当中涵盖的货品种类繁多，包括时装、化妆品、美酒、家俱和运动服装等。品牌公司会于活动中寄售货品，而 OnTheList会负责营运、物流、陈列和销售。

两位联合创办人表示："单凭店舖和快闪活动，并不足以消化全部过季产品，所以我们为品牌提供额外渠道，让他们出清存货、减少浪费和产生更多收益。这亦有助品牌扩大客源。"

有利营商

提供名牌产品折扣的零售模式于巴黎及纽约相当受欢迎，但于香港及亚洲其他地区亦不常见。为了测试市场反应，OnTheList每次都会先在不同地点试行一系列的期间限定（pop up）销售活动。两位联合创办人表示："我们之前并无任何创业经验，起步时很不容易。不过于香港建立商业事务相对简单，这里的创业气氛更是充满活力。香港人亦相当乐于接受新事物。"

两位联合创办人补充说："在我们打算创立 OnTheList时，曾经和不少人开会，藉此激发创意。这个过程令我们深受鼓舞，故此我们当时可以很快创立业务。"

业务上轨道的18个月后，夫妇二人决定于中环的高档名店黄金地段订立固定商舖的长期租约。他们同时透过电子商贸网站举办网上快闪销售，目前占总收益的15%。

> "于香港建立商业事务相对简单，这里的创业气氛更是充满活力。香港人亦相当乐于接受新事物。"
>
> **OnTheList**
> **联合创办人和行政总裁**
> **Delphine Dultzin**

作为开拓海外市场的一环，OnTheList数月前已进驻新加坡和台湾，并会继续发展当地业务。两人亦打算进军中国，过去两年一直与潜在合作伙伴会面，并正计划踏足上海市场。

两位联合创办人建议有意于香港创业的人士联络投资推广署以获得支持："新公司可能难以与专业服务公司建立联系，而投资推广署可以于创业初期为企业转介适当服务，并提供宝贵意见，因此它提供的支持是企业的一大助力。"

OnTheList

- 由法国创业夫妻档于2016年成立的会员制名牌快闪优惠平台
- OnTheList于香港、新加坡和台湾均有快闪活动
- 现时计划于九龙或新界开设更多快闪活动

onthelist.hk

© 2019年7月 版权所有 侵权必究