

# 用科技打破传统 腕表的定义

美国公司 WatchBox 瞄准精通科技的消费者，提供二手名表网上交易平台及扩增实境技术预览功能。



香港一向是亚洲区内的名表枢纽。单是2017年珠宝首饰、钟表及名贵礼物的实体店零售额已达到750亿港元，各大国际品牌的腕表和珠宝店更遍布全港零售热点。经过多年时间，消费者已变得熟知腕表的趋势风向和金额价值。

鉴于香港市场有著高速增长的机遇，美国二手名表专家 WatchBox 相信在香港成立办事处是公司一个重要的战略里程碑。公司现已与香港和新加坡钟表业界的资深人员郑廉威、Samuel Lee 及 Justin Reis 结成合作伙伴关系，并于中环投资开设一间兼具会客用途的展示厅，让其主要消费群可轻松步行到达。这种强调与买家直接互动的策略，加上完善的网站及配套流动应用程序，能进

一步加强广大顾客群对 WatchBox 的忠诚度和互动强度。



WatchBox 主席郑廉威表示：“当我和 WatchBox 的联合创始人筹划将 WatchBox 的业务拓展到亚洲时，香港理所当然成为公司在美国以外首个办事处及收藏家会客厅的落户地点。香港作为过去15年来全球最大的瑞士钟表出口市场，其新品腕表销售额显然领跑市场。然而，二手市场依然是一个还待开发而充满潜力的市场，我们从中看到了机遇。我们在每次交易都直接与顾客接触，并为旗下腕表提供15个月保养服务，因此能为香港的腕表爱好者带来与众不同的名表买卖和交易方法。”

WatchBox 团队由全球140多名具丰富相关知识的钟表专家组成，致力于协助资深收藏家和初次买家探索二手腕表市场。公司为其库存中的每一件商品提供检验、认证和保养服务。

为吸引追求个人化体验并精通科技的香港消费者，WatchBox 新推出的流动应用程序具备崭新的扩增实境功能，能让

消费者以虚拟方式试戴 WatchBox 的腕表。所有腕表都会按比例缩放，以近似的尺寸和形状显示在用家的手腕上，让他们以虚拟方式观赏到腕表实际戴在手上的模样。此外，消费者还可使用应用程序拍下试戴效果的照片，并分享给朋友或发布到社交媒体平台。

Reis 热切地说道：“香港的互联网普及率约为75%，手机普及率则超过240%。处于如此先进和广博的科技市场之中，我们采取全渠道策略，将电子商务平台与我们位于中环核心区的收藏家会客厅高级迎宾服务相互融合，从而为顾客提供既豪华又高效的服务，作为值得信赖的伙伴带领他们发掘二手腕表市场。”

在 WatchBox 筹办开设香港办事处期间，投资推广署团队不但为公司引荐各种服务供应商，还为其提供研讨会、交流活动、香港政府资助计划以及其他市场的资讯。



香港作为过去  
15年来全球最大的  
瑞士钟表出口市场，  
其新品腕表销售额  
显然领跑市场。

**WatchBox**  
主席  
郑廉威

## The WatchBox

- 总部位于美国的全球电子商务平台，专注于二手名表买卖和交易
- 于中环设有展示厅，旨在为买家和卖家提供专业意见

 [thewatchbox.hk](http://thewatchbox.hk)