

奢侈品零售商新策略 擴大網上影響力

知名數字及網紅營銷公司 Ykone 以嶄新方式吸引亞洲區奢侈品客群。



“我們將公司設立在香港，益於合法合規地為中國內地市場提供服務，同時與西方市場保持聯繫，藉此結合兩方的優勢。”

Ykone
合夥人及亞洲區行政總裁
Julien Gaubert-Molina

於2008年在巴黎創立的 Ykone，是一間頂尖的全球數字及網紅營銷公司，客戶包括旅遊、美容、時裝公司及奢侈品牌。Ykone 與各大品牌攜手合作，於社交媒體上創作引人入勝及具影響力的故事及內容。公司透過獨有的實時追蹤解決方案及以數據主導的方針，支持品牌傳遞概念及實施市場營銷策略。

隨著亞洲千禧世代及 Z 世代消費者對奢侈品的需求強勁增長，奢侈品牌投放更多資源於數字營銷，以提高品牌網絡知名度，吸引消費力高的年輕客群。同時，由於亞洲客戶仍然傾向於在實體商店購物，特別是在旅行期間，因此品牌需制定線上至線下 (O2O) 的營銷策略。

傳統的奢侈品牌利用 Ykone 的技術，與區內奢侈品新客戶建立更緊密聯繫、優化與他們的互動及服務模式。

例如 Ykone 在協助卡地亞實施香港市場的零售策略時，Ykone 注意到即使品牌的本地知名度不俗，他們仍需採用更創新的方式吸引年輕客群。同樣地，愛馬仕的固有做法是在店內，以親力親為的方式為客戶提供服務。在 Ykone 與其商討後，愛馬仕明晰了需要積極發展網上渠道的必要。憑藉有關數據分析的經驗及顧問知識，Ykone 能夠了解並按照消費者興趣，協助客戶選擇最適合的宣傳渠道，進而吸引目標客群。

香港是發揮創意的地區總部

Ykone 的業務遍布亞太區，並聚焦中國內地市場，故此將香港視為亞洲網絡的地區總部。在香港，公司能夠與主要的業務持份者合作，當中包括國際奢侈品牌的駐港地區團隊。此外，由於預計中國各個行業將對 Ykone 的服務產生強勁需求，公司亦可透過香港，充分協助中國奢侈品牌擴展海外市場。香港一直以來都是匯聚新興品牌的創新之地，Ykone 從中國內地及日本的數字及網絡新趨勢中汲取經驗，為客戶提供創意推廣活動。

Ykone 以香港作為亞洲市場樞紐，在實行一定程度的本地化外，亦可獲得國際專家的支持。

Ykone 合夥人及亞洲區行政總裁 Julien Gaubert-Molina 表示：「我們將公司設立在香港，益於合法合規地為中國內地市場提供服務，同時與西方市場保持聯繫，藉此結合兩方的優勢。在這裡，我們能夠抓緊區內機遇、傳遞西方藝術願景，以及找到能夠適應及滿足區內客戶特定需求的多元化人才。」

Ykone

- 公司為知名品牌及旅遊發展局推出全球宣傳活動，客戶包括奢侈品、時裝、美容、生活文化及旅遊公司
- 於世界各地設有16個辦事處，團隊融匯多元文化

 ykone.com