

Love, Bonito 進軍香港零售市場

東南亞著名女裝品牌加快推進在港業務，藉此加強全球業務佈局。



在2000年代中期，Love, Bonito的多名創辦人售賣她們昔日心愛的衣服，由此便踏上了創業之路。她們希望為亞洲女性提供設計精美、合身而且能迎合她們不同人生階段的服飾，在這股熱誠驅使下，她們於2010年正式成立了總部設於新加坡的 Love, Bonito 品牌。

過去十年間，Love, Bonito 蓬勃發展並成為了一家高增長公司，是東南亞最具影響力的垂直整合、全渠道女裝品牌之一。Love, Bonito 策略性地在新加坡、香港、印尼、馬來西亞及柬埔寨等主要市場開設了21家實體店，並建立了強大

且直接面向消費者的電子商貿平台。公司採取以客戶為本的方針，迅速擴大品牌在香港的網上及實體業務，藉此為其加速國際擴張的目標奠定了基礎。

在香港聲名鵲起

Love, Bonito 打造專為亞洲女性設計的自家品牌系列，提供多元化服裝。品牌會考慮到顧客身型、膚色、喜好及氣候等因素，確保產品擁有最佳的剪裁及舒適度。Love, Bonito 在東南亞穩佔市場後，於2019年進軍香港。Love, Bonito 行政總裁宋思霖表示，公司當時意識到香港存在龐大的發展機遇。

宋思霖說：「我們留意到香港的受眾群與我們的新加坡總部非常相似。這兩個城市都相當國際化，而女性都過著多樣化的生活，肩負著多項責任。因此，我們希望為這座城市的女性提供實用美觀兼備的服裝，性價比能超越國際品牌。」

她認為，香港蓬勃的零售市場帶動 Love, Bonito 的增長。從在中環開設首家快閃店，到去年在這裡擁有四個購物空間，Love, Bonito 一直擴大大地客戶群。她解釋道：「我們透過電子商貿平台、實體店舖以及社交媒體與顧客連繫。近年，品牌在香港的業績更錄得

顯著增長。儘管疫情帶來了挑戰，但我們對這座城市仍是充滿信心，因此在2022年我們於香港繁華的商業區開設了旗艦店。」

宋思霖補充：「我們很高興品牌於今年9月在黃金購物地段開設了我們全球最大規模的品牌體驗店，為香港的顧客提供精心打造的零售體驗。」

無縫整合線上線下渠道

鑑於香港消費者精通科技和購物區的客流量強勁，Love, Bonito 將線上線下的渠道無縫整合，提升客戶體驗。宋思霖指出：「香港的全渠道發展潛力龐大。作為一個『網上起家』且直接面向消費者的品牌，我們已準備就緒充分把握這些商機。此外，我們善於透過數據分析，了解顧客的需要及購物行為。實體店於我們而言亦同樣重要，提供了更多機會讓我們與顧客互動。我們在店內融入創新意念，並讓顧客親身試穿品牌服飾，為他們提供獨一無二、高度個人化的購物體驗。」

她總結道：「香港的市場穩定並充滿活力。我們在這裡的發展為品牌的整體營運及國際化計劃注入了活力。隨著品牌發展，我們將進一步鞏固在香港的地位，並志於成為全球亞洲女性的時尚目的地。」

“ 香港的全渠道發展潛力龐大。作為一個『網上起家』且直接面向消費者的品牌，我們已準備就緒充分把握這些商機。 ”

Love, Bonito
行政總裁
宋思霖

Love, Bonito

- 在東南亞知名的全球女裝品牌
- 公司在香港擁有四個購物空間，產品可寄往全球20個國家或地區

 lovebonito.com/hk