

“

香港是非常棒的區域中心，擁有多元文化，消費者見多識廣，更重要的是擁有大量時尚愛好者。”

Vestiaire Collective
共同創辦人
Fanny Moizant



領先全球高端時裝轉售平台邁向可持續未來

國際知名經鑑定高端時裝網上轉售平台看好香港龐大、精明而有品味的消費群體及優秀的物流基礎設施，植根香港，展望開拓亞太區市場。

高端時裝轉售網站 Vestiaire Collective 為設計師時裝市場帶來智能購物新潮流，解決消費者喜新厭舊購物習慣，為時尚社區衣櫥帶來第二次重生，從而體現循環經濟的理念。Vestiaire Collective 的共同創辦人 Fanny Moizant 說：「轉售是促進可持續發展與循環經濟的良方之一。循環再用已生產的物件，有助減少浪費。」

總部位於巴黎的 Vestiaire Collective 於 2009 年成立，其產品目錄經過精挑細選，有超過 150 萬件品牌精品，包括手袋、服裝、鞋履、手錶、珠寶；每日收錄 5,000 件新商品。Moizant 補充：「我們平台的獨特之處是聯動全球超過 900 萬名會員。無論他們身在何處，都可以進行互動，彼此激發靈感。」

敢於嘗新的市場，有利創新業務

2016 年，Vestiaire Collective 開始籌備在香港開設分公司，主要是香港擁有區內最大的追隨者群體。Moizant 說：「香港是多種文化交融的國際城市，這項特點有利於我們，因為多元文化代表顧客亦更加開放、樂於接受創新的想法和商業模式。」

根據 Vestiaire Collective 在十個主要市場所作的調查，香港的受訪者對可持續時裝的興趣於全球位居前三名，而香港對「循環時尚」(circular fashion) 概念的認識亦為最高。

她提道：「近年來，年輕一代的成長及社交媒體的興起，令二手時裝及飾物越來越受歡迎。另外，由於市場對高端品牌消費的需求非常高，香港市場有巨大潛力供應再售產品，購物籃的金額平均比法國高出一倍。」

無縫高效的商業環境

香港優秀的商業環境亦是 Vestiaire Collective 決定進駐香港的另一項重要因素。Moizant 解釋：「香港為我們所經營的業務提供了無縫而且高效的基礎設施及整體環境。香港人非常緊貼科技，而且互聯網與流動電話普及，所以我們設立業務的過程很順利。」

她又補充：「物流是我們業務模式的核心，而香港在這方面又遠遠勝過鄰近的城市。」

在發展日本市場的同時，Vestiaire Collective 的首要工作是繼續加強在香港及新加坡兩個主要市場內的業務

版圖。公司將利用即將推出的中文版流動應用程式及網站，全力擴展大中華地區的業務。公司也正積極在香港及鄰近市場招收專業賣家。

Moizant 視投資推廣署為拓展香港業務計劃中不可或缺的合作夥伴。她總結道：「香港投資推廣署為我們促成更多機會、幫助我們聯繫相關的商業夥伴。此外他們還給予我們香港最新宏觀趨勢方面的建議，更會提供重要的市場數據。」

Vestiaire Collective

- 總公司設於巴黎；於柏林、倫敦、米蘭、紐約、香港設有分公司
- 目前全球共有 400 多名員工，其中 30 名位於香港
- 香港分公司的職能包括物流中心、鑑定驗證、市場推廣、業務發展，以及負責提供寄賣服務的專責 VIP 團隊

 [vestiairecollective.com](https://www.vestiairecollective.com)