

## **传统企业 新颖经营**

无论您是想找小点心吃，想购买新鲜食材或是填补家里必需品，您附近的邻里企业应该都能满足您一切所需。您或许认为邻里企业都偏向传统，但事实上，越来越多邻里企业正在积极实行数码化。这些企业如何吸引新的顾客群，开辟新的销售渠道，并增长业务？让我们与您分享他们成功数码化的故事。

### **三代传人：好彩薄饼**

当第三代传人文凯春先生开始经营好彩薄饼生意时，这家福建薄饼餐馆仍采用传统的钱箱和“三步”制纸质收集订单系统。这都是爷爷在 30 多年前创业时使用的营运方式。文先生知道，如果想要吸引年轻顾客并提高生产力与人力效率，就必须实现数码化。

他决定通过邻里企业数码化计划与 Fave 移动商和其电子支付服务 Favepay 注册。Fave 的商家应用界面不但容易使用，同时受年轻人欢迎。由于 Fave 提供现金回扣奖励，更多人开始光顾餐馆。据估计，在 3 个月内，好彩薄饼的销售额增加了 30%，且近 50% 的收入源自电子商务平台。

他们也通过使用 Oddle 及 GrabFood 等外卖平台，进一步扩大线上业务。新冠疫情下，餐饮服务业销售量下降，顾客也更希望在家用餐。事实证明，数码化服务在这个充满挑战的环境下至关重要。如今，好彩薄饼近 80% 的销售额都来自外卖平台。



第三代掌门人文凯春先生，与在 30 多年前创办好彩薄饼的爷爷，侯深湖先生。

**“数码化是吸引年轻消费者和为未来做好准备的必要条件。”**

**——文凯春先生，好彩薄饼**

## **“锦上添花” —— 花慧香的数码化之旅**

位于德惠组屋区的花慧香是一家由母子两人经营的花店。平时，花店只招待住在邻里的常客和一些上门顾客，大多数顾客也习惯以现金付款。

随着越来越多年轻顾客选择电子支付，店主蔡伟杰先生意识到顾客的需求渐渐变化。他认为数码化能帮助他们与新顾客建立良好关系，同时增加销售渠道。

通过与中小企业中心顾问的一对一交谈，蔡先生更了解了能提升业务的各项计划案。其中，在邻里企业数码化计划下，花慧香可获得数码解决方案的津贴，因而降低经济上的负担。花慧香通过计划申请使用 FavePay 和 GrabPay 等电子支付服务，同时也在虾皮（Shopee）开设了在线商店。

短时间内，在花慧香通过电子支付收款的销售额高达 25 %。同时，店里的总收入在头三个月内便增加了 10 %。蔡先生也开始为未来做准备，探索让业务更精简的方案，例如库存管理系统。



如今，蔡伟杰先生花店里的顾客大多数会使用电子支付。

**“先踏出一小步进行尝试。从中获益后，取得信心，然后再继续去探索其他数码化领域。”**

**——蔡伟杰先生、花慧香**

## **“除旧布新”——家乐布庄的数码化之旅**

拥有 20 年历史的家乐布庄，在邻里专卖窗帘和百叶窗。当第二代店主陈秀敏先生接手生意时，店里只接受现金付款。顾客常需要到附近的自动提款机索取现金付款。大多数顾客居住在邻里，或者通过口碑而来。

陈先生认识到，为了吸引更多的顾客，商店必须尽早实现数码化。虽然他称不上是技术专家，但他愿意学习，一步一步地着手。通过与中小企业中心顾问的一对一交谈，陈先生得到更多能够推动业务的想法。

通过邻里企业数码计划，他申请使用 FavePay 和 GrabPay 等电子支付服务，提供给顾客更方便的付款方式。同时，也在 Carousell 开设了户口，方便网搜。采用数码解决方案后，家乐布庄不仅成功吸引年轻顾客，总收入也增加了约 10-20%。



陈秀敏先生（右）与兄妹

**“现在很多产品服务都依赖数码化。有了政府提供的各种支持，何不抓住机会尝试呢？”**

**——陈秀敏先生，家乐布庄**

---

### 关于邻里企业数码化计划

新加坡企业发展局于 2020 年 10 月推出邻里企业数码化计划，与社区发展理事会、新加坡全国商联总会、新加坡邻里企业中心、商会组织以及中小企业中心携手合作，加速邻里企业数码化。邻里企业数码化大使和商业顾问已在全岛邻里向商家介绍该计划，并指导如何使用业务所需要的各种数码方案，包括电子商务平台、视觉营销、企业生产力、电子支付等解决方案。

若想让您的邻里企业数码化，请[点击此处](#)表明兴趣，或拨打 **6741 3429** 欲知更多详情。