

# 智能飾櫃 電子等位系統 零售飲食業 借助高科技攬客

舖租狂升，瘋狂程度猶勝九七，零售業和飲食業不得不絞盡腦汁、挖空心思，來提高效益和留住顧客。最近，就有商店採用無線射頻辨識（RFID）技術來統計顧客試看，或試帶不同款式的珠寶首飾的次數，與其銷量作比較。另一邊廂，則有食肆採用電子化的等位系統，令顧客不用在店外呆站，到時到候才回來入座。總之，都是為了抓緊顧客。

明報記者 薛偉傑

「某款珠寶首飾可能每試看或試帶100次，就能賣出90件。另一款卻可能每試看或試帶100次，才賣出10件。但以往，從來沒有商店能夠準確知道這些數據！」創生科技有限公司總監謝盟礎說。

## 靠人手統計不準確

謝盟礎表示，用人手來統計不是不能，但一間商店有這麼多款式的貨品，又有多名員工負責銷售。若要整合有關數據，實在要花很多人力和時間，兼且也未必準確。

ISA Boutique 人力資源部總監謝美薇亦承認，若由人手來統計試看或試帶的次數，實在很難做得準確。正是這個原因，一兩年前，當該公司和 Alpha Solution 商討新店的資訊系統的設計時，後者提出了「智能飾櫃」（Smart Shelves）的概念，該公司即時就同意了。

ISA Boutique 和創生科技口中的所謂「智能飾櫃」，其實是在飾櫃的底板內藏多條RFID天線，連接到RFID讀取器。而每件珠寶首飾亦配上一個RFID標籤。

於是乎，不單止每款首飾賣出的數量有即時統計，就是試看或試帶的次數也有即時統計（因為會拿出飾櫃，系統可以偵測到），更新進電腦系統之中。這樣便可以知道，那些款式的首飾容易賣出，那些款式較難賣出。

## 找出「多看少買」首飾 劈價促銷

謝美薇表示，店內有這麼多款首飾，當中確實有一些會多人看、少人買。這有可能是因為顧客覺得，那些首飾單獨放置好看，但戴上手卻沒有那麼好看。當發覺有些首飾有這種滯銷現象時，除了日後入貨時要作調整之外，該公司還會想辦法進行促銷。最常見的，就是在節日或者一段限



◀ ISA Boutique 人力資源部總監謝美薇表示，漢口道新店安裝了「智能飾櫃」系統，每款珠寶首飾的銷量及顧客試看或試帶的次數，都會即時統計和儲存進電腦系統。  
（葉家豪攝）

▲ ISA Boutique 漢口道新店銷售眼鏡的櫃檯亦已應用了RFID技術來進行盤點，以大幅提高效率。  
（葉家豪攝）

期內，打折減價；或者只針對一些VIP來減價，希望她們即使覺得不適合自己，也會買來送給親友。

這些銷量和試看的數據，除了在個人電腦上可以看到之外，甚至平板電腦和智能手機也可以看到，以方便管理層隨時隨地查閱。

## 投資額40萬 增首飾流通率

ISA Boutique 的尖沙嘴漢口道新店去年9

月開始在珠寶首飾方面使用這套「智能飾櫃」系統，軟硬件總投資額約40萬元。但謝美薇認為，很快就可以回本，因為首飾的流通速度快了很多。

## 旗艦店先試行 助分店複製

ISA Boutique 漢口道旗艦店除了銷售珠寶首飾之外，還有銷售手表、眼鏡、手袋、時裝等。謝美薇表示，該店計劃將「智能飾櫃」系統也應用於手表方面，因

為後者的價位也比較高，要收回投資成本亦不難。至於眼鏡方面，該店現時亦已應用了RFID來進行盤點，但就未有安裝「智能飾櫃」。

ISA Boutique 現時在香港有7間分店，今個月還會在澳門觀光塔再開一間。謝美薇表示，漢口道旗艦店其中一個任務就是要試用新科技，再將經驗轉移給其他分店。因此，將來還會將「智能飾櫃」等系統複製至其他分店。