



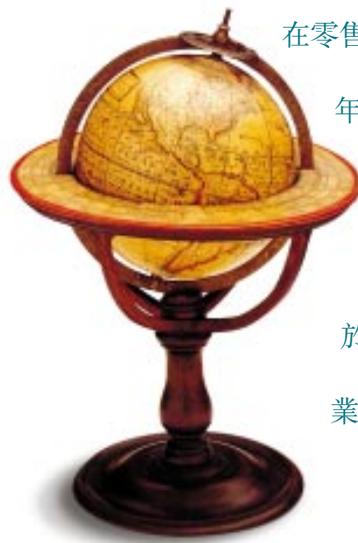
連卡佛
Lane Crawford

大上海時代廣場 (上海)



放眼亞洲

會德豐集團在香港、中國內地及新加坡皆擁有龐大的土地儲備，將繼續致力參與推動亞洲物業市場的長期增長。



在零售業務方面，隨著二〇〇〇年六月於大上海時代廣場開設中國內地首間分店獲得空前成功，連卡佛將於今年年底進軍台北，開啟業務拓展的新一步。

業務回顧—零售

連卡佛國際

受到疲弱的金融和地產市道影響，香港經濟低迷，惟連卡佛的營業額仍有增長，更錄得良好的營業盈利。然而，通縮持續，影響了調整價格的靈活性，加上商品採購和租金的成本上升，令邊際利潤受壓。整體而言，由於消費者保持審慎，而且營商環境的競爭日趨激烈，去年的零售市道困難重重。



該公司推出「以客為先」的宣傳策略和客戶推廣活動，配合有效的節流措施，並提升店面的經營效益，對營運產生了穩定作用。連卡佛透過貴賓卡的累積購物優惠計劃來吸引新顧客並保留舊客戶的策略，在香港及中國內地均行之

有效。連卡佛貫徹服務承諾，配合市場推廣策略，加上忠實顧客的鼎力支持，得以保持在市場的領導地位。

在商品策劃和管理方面，連卡佛的策略是加強管理現有品牌，並發掘能配合公司形象和市場定位的新優質品牌和商品。在香港和新加坡經營業務的「On Pedder」開創了成功的典範，「On Pedder」在香港的第四間分店已於二〇〇一年四月開業。公司會繼續維持及拓展此品牌在區內的地位。

在中國內地，美美百貨店貫徹其高檔品牌形象和均衡的品牌組合，維持在上海零售市場的領

業務回顧—零售

導地位。在上海等門戶城市，人民的可支配收入和生活水平大大提高，使美美百貨店得以締造驕人的業績。該公司繼續推廣各項貴賓計劃、酬賓計劃及貴賓特別推廣活動以刺激銷售額，同時嚴格控制營運開支和辦公室經常性成本，以達致節流目的。

是年內，位於大上海時代廣場商場的上海連卡佛已經開業，開業以來，顧客好評如潮。在上海崇尚高級商品的購物人士之中，這間新店備受矚目。

集團的零售業務分支以開拓顧客基礎、擴大市場佔有率、把握區內商機，及發揮連卡佛的品牌效應為主要目標，集團已具備良好條件，透

過擴展本地及地區市場，以取得長線增長。連卡佛下一個焦點項目為於二〇〇一年年底在台北開設分店。

JOYCE

該集團已成功扭轉經營局面，自亞洲金融風暴以來首次錄得輕微盈利。業績好轉，部分原因是營業額上升，再加上公司的節流計劃奏效，致使截至二〇〇一年三月三十一日止十五個

月期間的經營利潤率得以提高。期內該集團繼續重建及調整其業務平台，除開設首間 Joyce Beauty 品牌專門店外，Ad Hoc 四間新店和 Hugo Boss 三個零售點亦已分別開業。該集團亦正物色其他拓展機會。

