

[即時發布]

**中國七星購物 2007 年營業額上升 6.4 倍**

* * *

減省成本提升效能 強化電視購物業務根基

(2008年4月28日, 香港訊) — 中國領先電視購物直銷企業之一中國七星購物有限公司(「中國七星購物」或「集團」; 香港股份代號: 245) 宣布截至2007年12月31日止之全年業績。

隨著集團於2006年第四季度收購上海七星, 2007年是首年全年反映集團主營中國電視購物業務的重要一年, 來自上海七星的重大貢獻使集團的營業額同比上升6.4倍至6.80億港元。另外, 集團為打好日後業績的基礎, 年內完成收購Top Pro後, 為其商譽作出減值, 加上年內廣告成本增加, 公司錄得權益持有人應佔虧損3.85億港元。董事會不建議就截至2007年12月31日止年度派發股息(2006年: 無)。

回顧年內, 集團來自零售的收益同比上升10.1倍至6.59億港元, 佔集團總營業額96.9%; 而來自媒體管理服務的收入則為2,032萬港元。

集團主席倪新光先生表示:「目前中國電視購物行業正處於轉型期, 業內缺少的規範操作使電視購物在中國這個巨大市場未能完全發揮其潛力。而電視購物頻道和電視直銷廣告相互競爭亦使整個行業經營困難, 尤其廣告費大幅飆升更使業界存在一定隱憂。面對此嚴峻環境, 中國七星購物已實行一系列成本減省措施, 並改善物流管理系統以提升效益, 藉此提升集團之利潤率。」

年內集團不斷實現產品多元化, 除增加銷售如手機及保險等廣受歡迎的產品之外, 更積極注入更多家庭產品。集團制定了「家庭化、專業化」的產品策略, 圍繞家庭用戶需求最大的產品種類(包括3C類、廚房家居、珠寶飾品、健康美容), 集中力量組成專業管理團隊, 充分整合上游供應資源, 實現專業市場的精耕細作, 從而形成供應鏈的核心競爭力。

於消費者方面, 集團擬定了品牌策略, 以培養忠實用戶, 創造品牌美譽度, 用口碑傳播的方式降低媒體傳播成本。集團希望通過提升顧客的重複購買率, 以更低的媒體投入, 獲得更高的銷售回報。對此, 集團不斷提升七星購物的品牌形象, 從塑造品牌誠信和加強售後保障入手, 設立分級會員機制和會員積分系統, 設立全國統一服務熱綫, 有效鎖定忠實用戶並創造更大價值。

~ 續 ~

社會保障體系不斷完善，國民收入及生活水平不斷提高，相信其消費需求及支出將持續增長，帶動國內零售業保持長期景氣，有利集團未來之發展。中國七星購物預期家庭購物服務的需求於未來將不斷上升，隨著 2010 年後數位電視普及化，消費者的家居將變成智慧的資訊中心，長遠來看，電視購物行業尚有很大的發展空間。

倪先生續說：「2008 年集團會積極提升成本效益，集中投放資源於潛力較大的省市，針對性購買更多地方電視台廣告時段，相較以往全國性廣告播放更能節省成本同時增加銷售效益。此外，集團將不斷提升物流管理系統，強化集團全國性的銷售及配送模組，預計將逐漸提升物流及營運效益。」

「中國七星購物於短期內仍然頹弱的市場環境中，將保持務實審慎的態度，充分發揮自身資源優勢，實施精細化管理，打造從傳播到銷售，從物流到售後，從網站、目錄到呼叫中心無店鋪直銷黃金渠道，發揮低成本、零庫存、跨時空的先天優勢，在穩守電視購物行業領先地位的前提下，更切入傳統渠道利潤豐厚的產品種類，爭取更為廣闊的市場空間。此外，我們將積極尋求具潛力的合作伙伴，實行產品多元化，以打好業務發展的穩定基礎，迎接中長期中國電視購物市場的龐大商機。」倪先生總結道。

~ 完 ~

有關中國七星購物有限公司

中國七星購物是中國最大的電視購物企業之一，通過電視廣告、呼叫中心及銷售網點，銷售一系列消費品包括數碼電子產品、廚房用具、教育產品、健身器械、化妝品及保健食品等。

新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問(中國)有限公司

孔淑芸小姐 電話：(852) 2864 4854

電郵：karen.hung@sprg.com.hk

區雪瑩小姐 電話：(852) 2864 4874

電郵：janice.au@sprg.com.hk

邱 玥小姐 電話：(852) 2114 4960

電郵：cherru.qiu@aprg.com.hk