

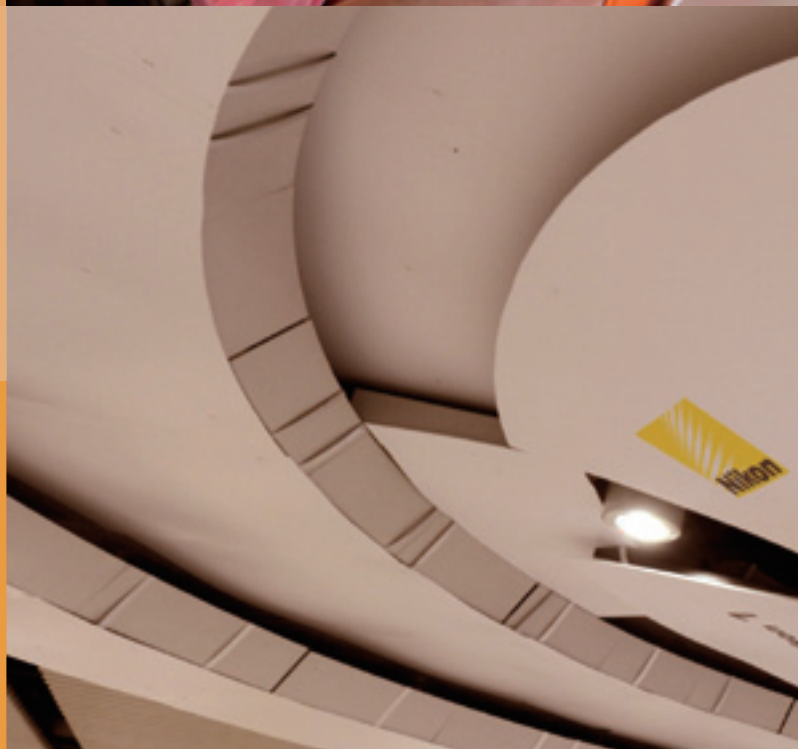
全程享用

4G

流動上網  
服務



車站商店匯聚  
超過 270 個品牌，  
為乘客提供購物便利



# 創意

無限

## 創新的廣告形式

提升客戶商品的吸引力



# 香港車站商務





港鐵的廣告，例如香港站的大型廣告版，每天接觸數百萬人次乘客

香港車站商務於2013年的收入增加24.7%至45.88億港元，主要由於車站零售設施的收入上升。香港車站商務的經營成本增加16.9%至4.64億港元，經營利潤上升25.6%至41.24億港元，而經營毛利率則為89.9%。

### 車站零售

車站零售設施於2013年的收入增加36.9%至29.33億港元，原因是由於羅湖站和紅磡站的免稅店於2013年1月生效的新訂合約租金顯著調升，加上優化商戶組合，以及車站商店新訂租金上調，令租金收入增加。於2013年12月31日，車站商店數目為1,336間，而零售設施的總面積為56,350平方米，略高於2012年。與2012年年底比較，商店數目共增加五間，因配合鑽石山站、青衣站及美孚站的翻新工程而被收回的商店，抵銷部分原有增幅。

公司於年內在11個車站翻新了20間新商店，另外亦有六個車站正進行翻新工程。車站商店共引入24個新的品牌。為滿足乘客對個人護理產品以至食物及飲品與日俱增的需求，公司引入了多個健康及美容以及飲食品牌，為乘客提供更多便利。



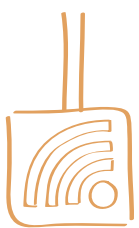
車站商舖為乘客提供林林總總的商品及服務

# 執行總監會管理報告

## 香港車站商務



我們不斷改進商戶組合，以保持購物新鮮感迎合乘客需要



乘搭港鐵的一大好處，是可時刻與人保持聯繫

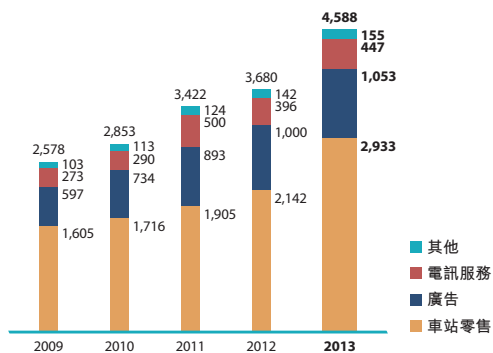
李小姐  
乘客



## 香港車站商務收入

2013年的收入增加，主要由於車站商店租金和廣告收入顯著改善。

(百萬港元)



2013年，港鐵車站商店的品牌定位為「隨行隨買」(Style-to-go)，並透過傳統印刷媒體以至Facebook遊戲等活動加強宣傳。於2013年5月，公司推出港鐵友禮會「站站獎」積分計劃，顧客於參與計劃的港鐵車站商店購物滿指定金額，即可獲贈一張積分卡。此外，公司於2013年10月至11月期間更舉辦了「人氣店選連環賞2013」，進一步向顧客推廣港鐵車站商店品牌及多元化的商店種類。

## 廣告

2013年的廣告收入增加5.3%至10.53億港元。廣告點增加407個至45,058個。公司繼續推出創新的廣告形式，包括位於香港站、結合廣告牌與互動裝置的「Supernova Zone」。為提升廣告潛力，銅鑼灣站上層月台和渣甸街出口也進行了改善工程，而銅鑼灣站和九龍塘站的大堂廣告牌亦已翻新。九龍塘站及羅湖站的車站大堂則安裝了103吋的電視廣告牌。在旺角站則試驗名為「Ambient Showcase」的全新廣告形式，透過一台65吋的透明電視廣告屏幕，放映廣告商的产品並提供互動功能。

## 電訊

2013年公司的電訊服務業務收入增加12.9%至4.47億港元，主要原因是電訊營運商於我們的網絡推出4G流動電話服務及擴大其流動數據容量，因而帶動收入上升。截至2013年年底，透過調整現有電訊基建及鋪設新基建，乘客可於港鐵全綫車站使用4G流動服務。



多元化的廣告形式，創造強大的宣傳效果