



星島日報 (2026-04-01)

## 友和下調商戶佣金迎本港電商競爭 實際低至 1% 引入封頂機制

本港電商平台友和集團（2347）宣布，為協助加盟商戶降低營運成本並提升市場競爭力，推出全新「最優惠佣金計劃」，將商戶指定商品類別的佣金率由原有 9% 下調至 5%，並引入封頂機制，今天（1 日）起生，適用範圍涵蓋約 400 個第三級商品類別。友和指，此舉體現在當前市場環境下，採取更積極的商戶支持策略。

### 指定商品佣金率降至 5% 每件上限 200 元

在新計劃下，符合資格的商戶於指定商品類別的佣金率將由原有 9% 下調至 5%，並設有每件商品最高 200 元的佣金上限。友和指出，按平台現有高單價產品計算，實際佣金率可低至約 1%，較市場一般水平具明顯成本優勢。相關優惠以商戶的營運表現為基準，平台將按月檢視商戶的營運表現，包括訂單取消及退款比例、產品資訊準確性及合規情況等，符合「良好營運指標」的商戶將自動適用優惠佣金安排。

### 優惠機制與營運表現掛鉤

友和表示，市場上不少電商平台近年相繼上調佣金及相關收費，令商戶在轉型過程中面對更高經營成本，而此安排在提供費率誘因的同時，亦將優惠機制與營運表現掛鉤，確保平台整體服務質素及消費者體驗維持穩定

友和表示，自 2022 年第四季度推出商戶加盟模式以來，一直維持「免註冊費、免上架費及免年費」的收費模式，以降低商戶進場門檻及初期營運壓力。該公司續指，隨著是次計劃重整佣金機制，讓商戶在不同價格區間下均可更有效控制成本，尤其在高單價產品銷售中，隨商品價格上升，實際佣金佔比相應下降，有助進一步提升利潤空間及價格靈活性，從而強化市場競爭力並帶動整體交易規模。



## 友和胡發枝：重塑成本結構 形成電商模式正向循環

友和主席兼行政總裁胡發枝表示，電商平台的角色已不僅是交易載體，更是連接供需、提升市場效率的重要基建，而友和一直定位為撮合商戶與消費者的橋樑，是次佣金優化並非單純的費率調整，而是透過重塑成本結構，讓商戶具備更大的定價空間，以提升整體市場競爭力。他認為，當商戶競爭力提升、消費者體驗優化，平台的交易效率及整體增長亦將同步受益，形成一個可持續的正向循環。