

三星將 B2B 線上商店的經營觸角延伸至全球 30 個市場

三星線上商店於全球遍地開花

為更多中小企業創造採購及切合需求的多重效益

三星電子宣佈為德國 B2B 客戶推出線上商店，為全球佈局再添版圖，事業足跡遍及全球 30 個市場。

三星 B2B 線上商店隸屬 [Samsung.com](https://www.samsung.com) 的其中一項服務，專為中小企業 (SMB) 提供產品和解決方案，且具備多重的採購優勢。

三星 B2B 線上商店支援企業的各种付款方式，例如分期付款和發票請款。此外，客戶可獲得企業專屬的促銷優惠、滿額折扣及技術支援。客戶還能選購三星電子的各類產品，涵蓋電視、顯示器、空調、冰箱、筆電、平板和手機等。

2021 年 10 月，三星率先於澳洲、法國、土耳其、英國和美國推出 B2B 線上商店。隨後，在短短一年半的時間內，三星陸續延伸此服務至歐洲、東南亞和中東，至今已涵蓋 30 個市場。

三星執行副總裁暨 D2C 中心負責人 Daniel Kang 表示：「B2B 線上商店之所以能夠迅速擴展，主要得益於開放的可及性、簡易的採購流程，以及專為中小企業 (SMB) 設計的多元付款方式。隨著全球線上 B2B 業務展現驚人的成長潛力，三星將繼續擴展和開發服務，為中小企業 (SMB) 客戶提供實際效益與支援。」

截至今年 2 月底，全球新註冊會員的平均數較去年成長 100%，B2B 線上商店的銷售額亦出現二倍的驚人成長^(註一)。奠基於此傲人佳績，三星計劃進一步延伸線上 B2B 零售業務觸角，為中小企業提供最大效益與尊榮服務。

註一：根據內部調查結果。