

小本創業經營

Steven K.C. Leung

DBA, MSC; PGDPA; PGDE; BA



創業的動機如下：

- ◆發揮所長
- ◆實現理想
- ◆洞燭先機
- ◆自覺經營手法更高明
- ◆將新產品推廣到市場

- “小本” 由幾千元到百多萬均可，視乎創業資金。
- “大有大做，小有小做”
- 開業資金取決於
 - ◆行業性質、
 - ◆商鋪位置、
 - ◆開業規模、
 - ◆營運模式。

- 創業者不應對創業抱有不切實際的幻想。
- 創業者必須親自執行一連串的经营和管理措施，包括制訂業務策略、採購貨品、存貨數量、貨品銷售的定價、貨品陳設、推廣宣傳活動、營運資金以及員工表現等。
- 創業並非一朝一夕，必須持之以恆。

1. 攤販型創業 (天水圍「天秀墟」)

消費者對於攤販絕對不會陌生，
此種經營模式通常會出沒在人群聚集的地方。


○



- http://orientaldaily.on.cc/cnt/news/20121208/00176_053.html

2. 居家型創業 (SOHO) (網購, 團購)

居家創業最主要的特色就是以家為工作地點，省下租金費用。



獨資業務
合夥業務

有限公司
無限公司

- https://www.ird.gov.hk/chi/pdf/one_stop_c.pdf

討論

<u>籌措資金方法</u>	<u>優點</u>	<u>缺點</u>
<u>合夥</u>		
<u>向親友借貸</u>		
<u>政府及團體資助</u>		
<u>銀行貸款</u>		

財政司司長曾俊華先生於2012年財政預算案中，要求香港按揭證券有限公司推出「小型貸款計劃」，為難以從傳統融資渠道借到資金的香港市民提供貸款，協助他們創業、自僱營商和進修。



- http://www.hkmc.com.hk/chi/our_business/microfinance_scheme.html

自行營運及管理

小本創業模式

- 創業者必須親力親為，自行計劃及開展自己的業務。
- 創業最重要的階段就是開業前的準備，當中包括對自己的創業態度、目標市場、競爭環境、推廣方式、商業法律常識和資金渠道等有清晰的了解。



1.自行籌備

2.頂手轉讓

3.特許連鎖經營

市場營銷四大元素(4P)





產品(Product)

產品如何能更加盡善盡美？

價格(Price)

價格的重點在於要讓消費者感到
「物有所值」，甚至「物超所值」。


分銷網絡(Place)

銷售渠道的選擇也要根據產品的市場定位和目標客戶群而定。

- 隨着互聯網的普及，網上購物已成為不可逆轉的大趨勢。
- 電子商貿和網上商店造就了不少成功案例。
- 網購的龐大市場潛力由此可見一斑。
- 實現網上和網下的協同效應。

推廣(Promotion)

- 透過一定程度的推廣來提升知名度。
- 任何產品若要深入民心，均要經過以下的幾個階段：
知名度→認受性→初次購買→
忠誠度→慣性購買。



服務質素

在零售業，服務員的態度足以增強或減退顧客的購買意慾。

店員的服務態度、產品知識及推銷手法都會直接影響顧客是否購買和購買多少。

員工培訓和團隊精神在市場營銷中變得舉足輕重。

售後服務 (AFTER-SALES SERVICE)



品牌建立

對中小企業或創業者來說，以品牌而非價錢來吸引消費者才是長遠取勝之道。

品牌代表着產品和公司的價值觀，是其獨一無二的，徹徹底底地實現差異化優勢



Thank You