長遠發展要計劃 新產品要確立定位
新企業宜多宣傳

個案背景

企業要在日新月異的商業市場生存，需要研發和創新。為了打入市場，有些創業人士竭力鑽研新產品，希望在商海中脫穎而出。一位「問問專家」業務諮詢服務申請人設計及生產具有防偽功能的太陽眼鏡，可以使用無線射頻身份識別技術 (RFID) 及 3D 打印技術。客戶只要利用智能裝置的流動應用程式，便可驗證產品是否正貨。

申請人提出的問題

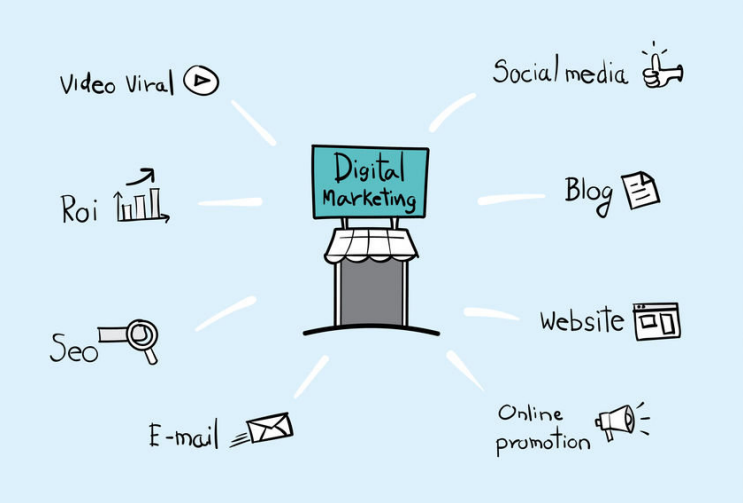
申請人表示，他這門生意創立的日子不長，在初期曾嘗試申請一些基金資助業務發展，但較難成功獲批。他期望當業務逐漸擴大，可進一步建立會員制度。他想向顧問請教，一間新公司在營運和業務發展方面應注意的地方。

專家顧問提供的分析 / 意見



工業貿易署「問問專家」服務企業策略範疇的顧問陳振發先生指出，相比市場上一般的太陽眼鏡，申請人的產品在生產和使用方面，均應用了一些新技術，是較特別的賣點，應小心思考產品在市場的定位。他認為，若希望產品普及，讓市場廣泛接受，定價不適宜太進取。

陳先生說，市場推廣對這類企業很重要。「像申請人這類新企業，更要多作推廣。因為企業和產品都是新的，仍未讓別人所認識，若要打入市場，更需要從多方面推廣。」他指，產品可配合流動應用程式使用，換言之只要是手提電話用戶，便是其潛在客戶，市場空間很大。他建議申請人除了可在展覽會、商場、商會等地方宣傳外，也要積極利用網上宣傳，例如為公司開設 Facebook 專頁及 Instagram 帳戶、投放網上廣告及搜尋引擎付費廣告等，惟要小心控制推廣開支。



陳先生贊同申請人嘗試申請政府的基金資助推廣，如工業貿易署的中小企業市場推廣基金等。不過他提醒說：「創立及營運一間企業，並不只是推出一種新產品，或向一些基金申請資助便足夠。有些基金會評估企業是否能持續經營、財務是否穩健等因素，而考慮是否給予資助。最重要的是創業人士須思考，如何能讓業務長遠發展。」他建議，從長遠計劃來說，申請人可考慮為公司申請商標註冊，及為產品申請發明專利等，鞏固產品的市場價值。

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

申請人認為顧問陳先生的建議很實際，明白經營企業要考慮長遠發展。其後他更積極推廣產品，並嘗試擴充資本，亦開始為產品申請商標註冊及申請專利。

專家顧問就個案指出中小企業可學習到的重點 / 精要

專家建議：「新產品宜慎思市場定位，企業可利用實體渠道、網上社交平台及網上廣告多作宣傳。創業人士須思考，如何能讓業務長遠發展。」

在「問問專家」業務諮詢服務個案分析集內提供的任何意見、結論或建議，並不代表香港特別行政區政府及工業貿易署的觀點。