開設網上圖庫平台衍商機 創業前慎思營運模式及市場定位

個案背景

科技發展日新月異，市民可以隨時隨地經網上購買產品與服務，嶄新的商業模式應運而生。一位「問問專家」業務諮詢服務申請人，打算開設網上圖庫平台，出售自己設計的檔案、插圖，並打算推出免費試用或月費計劃招徠顧客。



申請人提出的問題

申請人直言自己不太了解網上圖庫市場，希望請教專家應如何進行市場定位，增加客源及推廣業務，並嘗試撰寫計劃書申請創業基金。

專家顧問提供的分析/ 意見

工業貿易署「問問專家」市場推廣顧問、香港中小型企業聯合會第一副會長鄭仲邦先生曾與申請人傾談。有別於一般的網上圖庫平台，鄭先生留意到申請人打算開設的平台對象是指定行業的公司客戶，冀讓客戶以價高者得的模式競投具特色設計的圖檔。鄭先生建議：「申請人可透過不同方法推廣業務，最基本是利用互聯網推廣服務，例如電子推廣郵件(EDM)、搜尋引擎關鍵字搜索及網上橫額廣告等，亦可以利用社交媒體發佈帖文宣傳。另外，市場推廣公司和設計公司因業務需要，需從網上圖庫購買圖檔，尤其是一些較專門或與特定行業有關的圖片。他建議申請人可以嘗試主動向這類公司推廣自己的網上圖庫平台，開拓客源。



鄭先生提醒申請人創業時，宜小心思考生意的營運模式，包括平台提供的產品及服務、目標客戶群及如何獲得利潤等。他補充指，現時很多網上平台均以免費試用及月費計劃的營運模式賺取收入，認為申請人欲於網上圖庫平台推出相似計劃做法合理。不過，鄭先生建議申請人要留意圖庫是否提供原創圖片，以及圖片是否只於

他的網上圖庫獨家出售。若圖片可供他人轉售，申請人開設的圖庫便沒有太大價值，不利自己的業務發展。

他又提醒申請人要思考自己公司的市場定位。如果相關市場過於狹窄，生意或難以維持。他不諱言，如果申請人有意申請創業基金，所撰寫的計劃書需要明確解釋業務營運模式能否持續，供評審考慮。

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

申請人認為顧問鄭仲邦先生的建議很實際。申請人會繼續收集有關市場資料，並計劃遞交計劃書申請創業款項。

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：「創業前宜三思營運模式，考慮產品有何獨特賣點，確立公司的市場定位。」

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。