創造市場需求 多找活動合作 口碑宣傳省成本

個案背景

2019 冠狀病毒病疫情肆虐，為民眾帶來健康欠佳、失業和社會孤立等種種壓力，令更多人使用減壓的產品。據外國一些報道，香薰產品在歐美及亞洲多國銷量近年均持續增長，被認為市場潛力很大。其中一位「問問專家」業務諮詢服務申請人李小姐有意創業，於本地銷售可自行調配香味的香薰產品。

申請人提出的問題

申請人李小姐並不了解本港香薰產品市場的情況。她希望請教顧問有關香薰產品於香港市場的需求量，以及探討市場推廣的方法。

專家顧問提供的分析/ 意見



工業貿易署「問問專家」市場推廣諮詢顧問、全港商會執行委員會主席劉麗斯小姐曾與申請人李小姐會談。劉小姐指出，本港沒有官方機構公布的香薰產品市場數據。她相信產品的市場需求是可以創造的，創業時是否有完備市場數據作參考並不是最重要，況且不是所有商品類型都有公開的市場數據。

劉小姐表示，申請人可以尋找合作夥伴，在本地的活動中推廣香薰這類個人護理產品。她建議：「李小姐可以嘗試與婚禮統籌師合作，將她的香薰產品用於婚宴中，打造香薰婚禮，培添浪漫氣氛。譬如放於婚宴場地接待處，作為婚宴場地裝飾，亦可在婚宴拍照區放置香薰爐、大型香薰座等，供賓客拍照「打卡」之用，又或作為送贈予賓客的回禮小禮物。」她又建議，李小姐可以透過 Facebook、Google 等網絡渠道，聯絡坊間一些舉辦身心靈健康活動及課程的負責人，將有協同效果的香薰產品引入這些活動中。」

劉小姐認為，像李小姐這些初創企業，未必有太多創業資金用於推廣，因此，透過人傳人這種口碑行銷的方式作宣傳，才是最節省成本而有效果的方法。她解釋道：「現時很多中小企業向大眾市場銷售產品，都會利用 Facebook 等社交媒體作推廣，但即使是社交媒體直播這類新興模式，也不能讓用戶感受到香薰產品的味道，而香味正正是

香薰產品其中一個最主要的賣點。若舉辦一些小型聚會，讓參加者能親身感受產品的效果，從而建立口碑，再配合贈品鼓勵參加者向親友推廣，所需開支不多，卻更容易吸引更多人成為用家。」

劉小姐又提醒，創業人士可以嘗試與實體店鋪合作銷售產品，並測試市場對產品的反應。她舉例指，李小姐可以在小型飾物店寄賣香薰產品，當售出產品才拆帳。這樣的話，李小姐既無需繳付租金，便有地方銷售產品；合作店鋪因售後拆帳，亦不需先付貨款，達至雙贏局面。

她又表示，善用網上廣告如關鍵字搜索宣傳產品，未必需要很大開支。若公司網站或產品帖文多留言互動，有助提升搜尋引擎顯示的排位。她補充指，於網上及社交媒體中購買廣告，要多檢視效益，有需要可適當調整廣告內容。

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：「創造需求，多覓夥伴，活動推廣，口碑宣傳。」

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。