长远发展要计划 新产品要确立定位
新企业宜多宣传

个案背景

企业要在日新月异的商业市场生存，需要研发和创新。为了打入市场，有些创业人士竭力钻研新产品，希望在商海中脱颖而出。一位「问问专家」业务咨询服务申请人设计及生产具有防伪功能的太阳眼镜，可以使用无线射频身份识别技术 (RFID) 及 3D 打印技术。客户只要利用智能装置的流动应用程序，便可验证产品是否正货。

申请人提出的问题

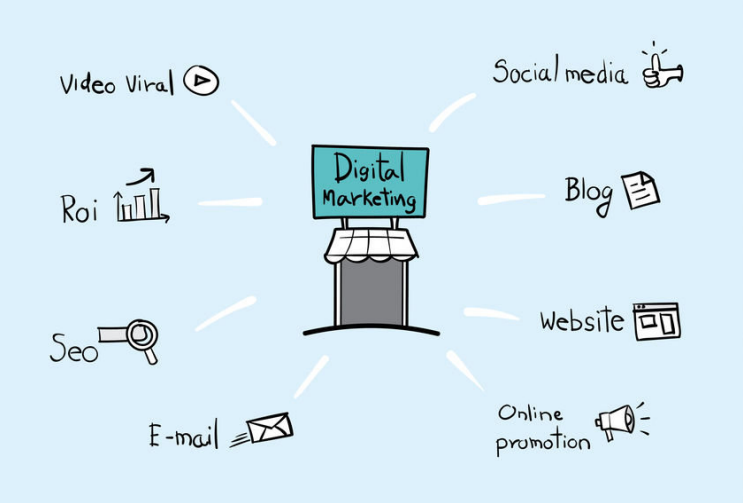
申请人表示，他这门生意创立的日子不长，在初期曾尝试申请一些基金资助业务发展，但较难成功获批。他期望当业务逐渐扩大，可进一步建立会员制度。他想向顾问请教，一间新公司在营运和业务发展方面应注意的地方。

专家顾问提供的分析 / 意见



工业贸易署「问问专家」服务企业策略范畴的顾问陈振发先生指出，相比市场上一般的太阳眼镜，申请人的产品在生产和使用方面，均应用了一些新技术，是较特别的卖点，应小心思考产品在市场的定位。他认为，若希望产品普及，让市场广泛接受，定价不适宜太进取。

陈先生说，市场推广对这类企业很重要。「像申请人这类新企业，更要多作推广。因为企业和产品都是新的，仍未让别人所认识，若要打入市场，更需要从多方面推广。」他指，产品可配合流动应用程序使用，换言之只要是手提电话用户，便是其潜在客户，市场空间很大。他建议申请人除了可在展览会、商场、商会等地方宣传外，也要积极利用网上宣传，例如为公司开设 Facebook 专页及 Instagram 账户、投放网上广告及搜索引擎付费广告等，惟要小心控制推广开支。



陈先生赞同申请人尝试申请政府的基金资助推广，如工业贸易署的中小企业市场推广基金等。不过他提醒说：「创立及营运一间企业，并不只是推出一种新产品，或向一些基金申请资助便足够。有些基金会评估企业是否能持续经营、财务是否稳健等因素，而考虑是否给予资助。最重要的是创业人士须思考，如何能让业务长远发展。」他建议，从长远计划来说，申请人可考虑为公司申请商标注册，及为产品申请发明专利等，巩固产品的市场价值。

申请人与专家顾问会面后如何处理问题

申请人认为顾问陈先生的建议很实际，明白经营企业要考虑长远发展。其后他更积极推广产品，并尝试扩充资本，亦开始为产品申请商标注册及申请专利。

专家顾问就个案指出中小企业可学习到的重点 / 精要

专家建议：「新产品宜慎思市场定位，企业可利用实体渠道、网上社交平台及网上广告多作宣传。创业人士须思考，如何能让业务长远发展。」

在「问问专家」业务咨询服务个案分析集内提供的任何意见、结论或建议，
并不代表香港特别行政区政府及工业贸易署的观点。