开设网上图库平台衍商机 创业前慎思营运模式及市场定位

个案背景

科技发展日新月异，市民可以随时随地经网上购买产品与服务，崭新的商业模式应运而生。一位「问问专家」业务咨询服务申请人，打算开设网上图库平台，出售自己设计的档案、插图，并打算推出免费试用或月费计划招徕顾客。



申请人提出的问题

申请人直言自己不太了解网上图库市场，希望请教专家应如何进行市场定位，增加客源及推广业务，并尝试撰写计划书申请创业基金。

专家顾问提供的分析/ 意见

工业贸易署「问问专家」市场推广顾问、香港中小型企业联合会第一副会长郑仲邦先生曾与申请人倾谈。有别于一般的网上图库平台，郑先生留意到申请人打算开设的平台对象是指定行业的公司客户，冀让客户以价高者得的模式竞投具特色设计的图档。郑先生建议：「申请人可透过不同方法推广业务，最基本是利用互联网推广服务，例如电子推广邮件(EDM)、搜索引擎关键词搜索及网上横额广告等，亦可以利用社交媒体发布帖文宣传。另外，市场推广公司和设计公司因业务需要，需从网上图库购买图檔，尤其是一些较专门或与特定行业有关的图片。他建议申请人可以尝试主动向这类公司推广自己的网上图库平台，开拓客源。



郑先生提醒申请人创业时，宜小心思考生意的营运模式，包括平台提供的产品及服务、目标客户群及如何获得利润等。他补充指，现时很多网上平台均以免费试用及月费计划的营运模式赚取收入，认为申请人欲于网上图库平台推出相似计划做法合理。不过，郑先生建议申请人要留意图库是否提供原创图片，以及图片是否只于

他的网上图库独家出售。若图片可供他人转售，申请人开设的图库便没有太大价值，不利自己的业务发展。

他又提醒申请人要思考自己公司的市场定位。如果相关市场过于狭窄，生意或难以维持。他不讳言，如果申请人有意申请创业基金，所撰写的计划书需要明确解释业务营运模式能否持续，供评审考虑。

申请人与专家顾问会面后如何处理问题

申请人认为顾问郑仲邦先生的建议很实际。申请人会继续收集有关市场资料，并计划递交计划书申请创业款项。

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：「创业前宜三思营运模式，考虑产品有何独特卖点，确立公司的市场定位。」

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。