

市務學專家： 與市場同行 先創新再創業

比起高成本的傳統銷售、廣告模式，能降低成本、不受時地限制的電子化、網絡化營銷，似乎更受商戶，尤其是青年創業者的歡迎，消費者的習慣亦呈現向線上化轉移的趨勢。未來在澳門，線上創新是否能夠取代線下傳統？今期《創智達人》邀請澳門市務學會會長、英國特許市務學會會士FCIM、澳門企業家周可祺(Danny)，探討不同銷售模式的商機與通路，如何切合本澳青創企業的實際需求。

做品牌營銷，線上電子廣告是否優於傳統方式？周可祺認為未必如此。還要看所做業務本身對應的市場結構。

“澳門創業者一向多是做本地市場生意。一直以來，在澳門無論在電視台，或者報紙、巴士車身等投放廣告，成本都十分之高。一般企業、初創小企是無法負擔的。因此，他們更多是在街頭，以派發宣傳單張、產品試用裝等向途人埋身行銷。不能否認，這用在澳門這只有31.5平方公里的微型市場，人口密集的生活圈，是有一定成效的。相反，只透過線上社交媒體平台，能觸及到的澳門受眾可能只有20-30萬，當中10%是潛在客戶，到真正做成生意的，充其量也是10%，即大約兩千個。可能還不如傳統手段的成效。”

另一種的傳統與創新之爭，是實體商店與電商平台商業模式上的差別。澳門店鋪

租金高昂，是本地青創企業發展的一大痛點。轉型電商平台，是否就能有效解決？

“還是要看商業模式。一般看來，本地企業以零售服務為主，客源也是以本地市場為主，做這種生意的門檻不高，要獲利靠的是銷售形式，包括銷售員的質素、產品價格的差異化等，但也很難做到壟斷整個市場，足夠應付實體店的開銷。至於電商，則又回到上面所提的，瀏覽本地電商的消費者基數多少，知道找你店鋪的多少，觸及商品再到成功交易又能有多少。另外，零售服務類的產品，著重體驗與溝通，則實體店更加可取。只是，實體店銷售的模式要創新，例如從傳統一店鋪一商戶，轉變為幾個青創企業抱团發展。除了攤分租鋪金以外，還可以實現功能上的媒合。譬如做產品研發的，與做宣傳推廣的，這兩家企業就可以合作互補。”

除了營銷以外，創業的成敗，周可祺認為商業模式最為關鍵。怎樣能判斷一個商業模式的可行與否？“不要自己想當然，一定要問詢多方意見，包括內行的與外行的。外行人的意見才更是市場的真實反映。一個可行的商業模式，出自創業前期的全面準備。”除此以外，“不要忘記與市場同行。金錢是隨市場流動的，有內含價值高的項目，自然就有資金進入。我們常說創新創業，有創新價值的內容，才有創業成功的可能。”



周可祺 Danny Chau

澳門市務學會會長
英國特許市務學會會士 FCIM
澳門企業家



創 孵 世 代

VOL.26

I³ GENERATION = INCUBATION + INNOVATION + INVENTION

齊話女力創業



從 青年參與大灣區意向 說起



創孵中心攜手澳門中銀拓科創青創快捷服務

美高梅助青創優化產品加速育成

澳門青年創新創業大賽接受報名

市務學專家：與市場同行 先創新再創業

