

## 發展經營概念

如果你決定開展一項新生意，你需要花一些時間來構思你的經營概念。當一個企業家的最大好處之一就是能夠做自己感興趣、有激情的工作，只可惜熱情不一定等於盈利。

**研究，研究，研究！** 收集一些關於你的產品或服務的潛在需求、競爭對手，以及潛在客戶的需要等各種資料；你所收集的資料越多，成功的機會就越大。

在做生意之前，你需要評估你的概念，並決定你可以從這些概念中得到什麼樣的盈利機會。這份文件列出你在評估概念時需要考慮的事情。

### 你的概念真的是原創的嗎？

你需要通過研究來判定你的概念是否真的是原創，或者別人是不是已經有了類似的產品或服務。對準一個新市場，例如沒有任何人進入的新市場，這也許比與同類產品或服務競爭更容易盈利。一個做生意的好手或顧問可以幫助你評估或改進你的原創經營概念。

### 顧客願意花錢購買你的產品或服務嗎？

只有當顧客願意花錢購買你的產品或服務時，傑出的概念才能轉化為成功的經營。

- 首先，你需要為你的產品識別目標市場。你是打算賣給年輕人還是老年人？你的產品主要是賣給女性還是男性，或是男女均可？你是要賣給個人、其他企業或是政府？顧客要達到什麼樣的經濟水平才有能力購買你的產品或服務？
- 一旦當你知道了你的銷售對象是誰，你就應該考慮做一些市場研究來判斷你的目標客戶是否有興趣購買你的產品或服務，以及他們願意花多少錢來購買。
- 如果顧客對你的產品或服務感興趣，但是不願意花錢購買，你可以考慮提供可供選擇的商業模式。一些行業，尤其是服務行業，會提供免費的或低價的服務，但仍然能從其他途徑（比如廣告）獲利。

## 誰是你的客戶？

在你進行銷售之前，你需要知道你要把東西賣給誰。如果你沒有決定你的目標市場，你可能會試圖滿足過多不同客戶的需求，最後導致沒人喜歡你的產品，或是沒人需要你的服務。

你可以通過進行研究來找出對你的產品或服務感興趣的人的年齡群體、性別、生活方式以及其他人口特徵。提供統計、分析、資料和支持數據來向讀者證明你的產品或服務是有需求的，這是非常重要的。

在找出顧客的整體概況時，你也許需要通過以下幾點來界定他們：

- 年齡，通常是一個年齡範圍（如：20-35 歲）
- 性別
- 婚姻狀況
- 居住地點
- 家庭成員人數及有關描述
- 收入，特別是除稅收入（可支配的金錢）
- 教育程度，通常是最後完成的程度
- 職業
- 興趣、購物概況（你的顧客想要什麼？）
- 文化和種族背景

例如，服裝製造商也許會考慮一些可能的目標市場：嬰孩、運動員或青少年。通過對你的潛在市場編制一個總體簡述，你可以決定哪些是最可行的、風險最小的或最可能盈利的。對最有可能成為目標市場進行試銷調查，可以幫助你分清楚哪些是真正的目標市場，哪些是不大可能成事的目標市場。

在界定目標客戶之後，你應該瞭解他們的喜好和需要。你也許需要瞭解潛在客戶的許多方面，包括：

- 他們有什麼困難是能用你的產品或服務來解決的？
- 他們對該產品或服務的需求和期望是什麼？
- 他們想要哪些類型的東西？
- 他們把錢花在哪些方面？
- 他們在哪裡購物？
- 他們是怎樣做出購物決定的？

記住，如果你想寫一份顧客概況並瞭解他們的需要，你應該做一些市場研究。

## 你能與現存的公司競爭嗎？

一旦知道誰是你的客戶，你就需要看看還有誰在出售類似的產品，以及他們在哪裡出售。你將要和一個已經打入市場的產品競爭嗎？如果你的概念是消費品，查看商店和商品目錄或到展銷會瞭解市面上有哪些產品，以及哪些公司在銷售這些產品。你需要弄清楚顧客是由於什麼原因購買你的而非競爭對手的產品；是因為你的產品比其他公司的品質更好、還是價格更低？最好的方式就是利用現有資料作市場研究，或自己進行市場調查。

## 怎樣分銷產品或服務？

要分銷產品或服務，你可以創建自己的公司或尋找一個現成的公司來購買你的產品或理念。創建自己的公司可能比說服其他公司分銷你的產品或服務更加容易。許多潛在的買家更願意與一個作為供應商的公司打交道，而不太願意從私人手裡購買產品或發明。

## 怎樣推銷產品或服務？

一個理念或發明只有在有顧客購買的時候才能盈利。你想過顧客是怎樣知道或找到你的產品嗎？以下是一些將產品打入市場的途徑：

- 透過網站放在互聯網上
- 參加展銷會及借助行業協會
- 在報紙、收音機或電視上做廣告
- 發放宣傳單張

## 你的理念或發明需要知識財產保護嗎？

你也許想要保護你的理念、發明或產品以免被他人抄襲。你需要知道是否有資格為它們申請知識財產保護以及怎樣獲得保護。

## 有沒有任何政府管制或規定對你的概念有所限制？

在你繼續實行經營概念之前，你需要知道是否有任何規定會禁止或限制銷售計劃中的產品或服務，或是你的經營活動。

## 你需要什麼資源來開始生意？

制定一個可靠的商業計劃對生意的成功起著決定性作用。商業計劃書可以說明你確定需要多少錢來開創生意。同樣的，貸款人或投資者也想要重閱計劃以確定你是否有資格獲得資金。你的計劃應該清楚地概述你打算怎樣賺錢，包括第一年的預期銷售額。你的預算應該基於市場大小、將遇到的競爭、定價、行銷計劃以及行業趨勢。它還應該包括你在供給、租金、薪酬和保險各方面的預計支出。

## 到哪裡尋求幫助去評估和闡明概念？

當你仍在考慮概念的時候，你可能希望在這過程中得到一些幫助。你可以從律師、會計師和商業顧問這些專業人士尋求幫助。查詢加拿大公司名冊尋找就近的專業人士。