

发展经营概念

如果你决定开展一项新生意，你需要花一些时间来构思你的经营概念。当一个企业家的最大好处之一就是能够做自己感兴趣、有激情的工作，只可惜热情不一定等于盈利。

研究，研究，研究！ 收集一些关于你的产品或服务的潜在需求、竞争对手，以及潜在客户需要等各种资料；你所收集的资料越多，成功的机会就越大。

在做生意之前，你需要评估你的概念，并决定你可以从这些概念中得到什么样的盈利机会。本文件列出你在评估概念时需要考虑的事情。

你的概念真的是原创的吗？

你需要通过研究来判定你的概念是否真的是原创，或者别人是不是已经有了类似的产品或服务。对准一个新市场，亦即没有任何人进入的新市场，这也许比与同类产品或服务竞争更容易盈利。一个做生意的好手或顾问可以帮助你评估或改进你的原创经营概念。

顾客愿意花钱购买你的产品或服务吗？

只有当顾客愿意花钱购买你的产品或服务时，杰出的概念才能转化为成功的经营。

- 首先，你需要为你的产品识别目标市场。你是打算卖给年轻人还是老年人？你的产品主要是卖给女性还是男性，或是男女均可？你是要卖给个人、其它企业或是政府？顾客要达到什么样的经济水平才有能力购买你的产品或服务？
- 一旦当你知道了你的销售对象是谁，你就应该考虑做一些市场研究来判断你的目标客户是否有兴趣购买你的产品或服务，以及他们愿意花多少钱来购买。
- 如果顾客对你的产品或服务感兴趣，但是不愿意花钱购买，你可以考虑提供可供选择的商业模式。一些行业，尤其是服务行业，会提供免费的或低价的服务，但仍然能从其它途径（比如广告）获利。

谁是你的客户？

在你进行销售之前，你需要知道你要把东西卖给谁。如果你没有决定你的目标市场，你可能会试图满足过多不同客户的需求，最后导致没人喜欢你的产品，或是没人需要你的服务。

你可以通过进行研究来找出对你的产品或服务感兴趣的人的年龄群体、性别、生活方式以及其它人口特征。提供统计、分析、资料和支持数据来向读者证明你的产品或服务是有需求的，这一点非常重要。

在制定出顾客的总体概况时，你也许需要通过以下几点来界定他们：

- 年龄，通常是一个年龄范围（如：20-35岁）
- 性别
- 婚姻状况
- 居住地点
- 家庭成员人数及有关描述
- 收入，特别是除税收入（可支配的金钱）
- 教育程度，通常是最后完成的程度
- 职业
- 兴趣、购物概况（你的顾客想要什么？）
- 文化和种族背景

例如，服装制造商也许会考虑一些可能的目标市场：婴孩、运动员或青少年。通过对你的潜在市场编制一份总体简述，你可以决定哪些是最可行的、风险最小的或最可能盈利的。对最有可能成为目标市场进行试销调查，可以帮助你分清楚哪些是真正的目标市场，哪些是不大可能成就的目标市场。

在界定目标客户之后，你应该了解他们的喜好和需要。你也许需要了解潜在客户的许多方面，包括：

- 他们有什么困难是能用你的产品或服务来解决的？
- 他们对该产品或服务的需求和期望是什么？
- 他们想要哪些类型的东西？
- 他们把钱花在哪些方面？
- 他们在哪里购物？
- 他们是怎样做出购物决定的？

记住，如果你想写一份顾客概况并了解他们的需要，你应该做一些市场研究。

你能与现存的各公司竞争吗？

一旦知道谁是你的客户，你就需要看看还有谁在出售类似的产品，以及他们在哪里出售。你将要和一个已经打入市场的产品竞争吗？如果你的概念是消费品，查看商店和商品目录或到展销会了解市面上有哪些产品，以及哪些公司在销售这些产品。你需要弄清楚顾客是由于什么原因购买你的而非竞争对手的产品；是因为你的产品比其它公司的品质更好、还是价格更低？最好的方式就是利用现有资料作市场研究，或自己进行市场调查。

怎样分销产品或服务？

要分销产品或服务，你可以创建自己的公司或寻找一个现成的公司来购买你的产品或理念。创建自己的公司可能比说服其它公司分销你的产品或服务更加容易。许多潜在的买家更愿意与一个作为供货商的公司打交道，而不太愿意从私人手里购买产品或发明。

怎样推销产品或服务？

一个理念或发明只有在有顾客购买的时候才能盈利。你想过顾客是怎样知道或找到你的产品吗？以下是一些将产品打入市场的途径：

- 透过网站放在互联网上
- 参加展销会及借助行业协会
- 在报纸、收音机或电视上做广告
- 发放宣传单册

你的理念或发明需要知识产权保护吗？

你也许想要保护你的理念、发明或产品以免被他人抄袭。你需要知道是否有资格为它们申请知识产权保护以及怎样获得保护。

有没有任何政府管制或规定对你的理念有所限制？

在你继续实行经营理念之前，你需要知道是否有任何规定会禁止或限制销售计划中的产品或服务，或是你的经营活动。

你需要什么资源来开始生意？

制定一个可靠的商业计划对生意的成功起着决定性作用。商业计划书可以说明你确定需要多少钱来开创新生意。同样的，贷款人或投资者也想要重阅计划以确定你是否有资格获得资金。你的计划应该清楚地概述你打算怎样赚钱，包括第一年的预期销售额。你的预算应该基于市场大小、将遇到的竞争、定价、行销计划以及行业趋势。它还应该包括你在供给、租金、薪酬和保险各方面的预计支出。

到哪里寻求帮助以评估和阐明你的理念？

当你仍在考虑理念的时候，你可能希望在这过程中得到一些帮助。你可以从律师、会计师和商业顾问这些专业人士寻求帮助。查询加拿大公司名册寻找就近的专业人士。