

實用商業大全（十三）：小本生意致勝秘訣（上）

04-07

安琪拉和葛若芙碰面吃午餐：

安琪拉：我乳製品的生意還過得去，但是我所投入的時間卻得不到相對的報酬。

葛若芙：這樣說好了，如果你想要開始賺大錢，就必須培養行銷觀念。

安琪拉：當然，但是我要如何作呢？

葛若芙：首先，妳需要了解妳的標的市場。妳必須登廣告讓那些想要買妳產品的人知道，對不對？

安琪拉：嗯，還有呢？

葛若芙：設定一些目標。妳必須決定妳的生意需要賺多少錢，然後將妳的策略鎖定在達到那些需求上。

安琪拉：當然——否則我會因為沒有建立優先順序，而使決定顯得草率。

葛若芙：完全正確。還有，記住，不管妳為公司決定什麼方向，要有計畫而且要確定公司的各方面都能互相配合。

安琪拉：那我要怎麼作呢？

葛若芙：同時注意你的商業形象，實行消費者保護措施，並以你的策略找出問題的徵兆。

安琪拉：所以，如果我可以行銷我的產品，並指揮調度生意上的運作，那麼我應該可以獲利？

葛若芙：現在你慢慢抓到竅門了。

04-08

珍和邁特一邊喝咖啡，一邊聊天：

珍：我的生意規模很小，我不知道它具有什麼競爭力。

邁特：像跟耐吉那樣的大公司競爭是很難的，但如果你有正確的產品策略，那也不是不可能的。

珍：嗯，那我有什麼策略選擇？

邁特：妳可以嘗試將焦點放在小範圍的產品系列：例如運動鞋。

珍：或者，我可以創造一個特別的產品服務，提供額外的服務。

邁特：例如為妳的顧客提供免費按摩——那一定很棒！

珍：所以，我選擇營業目標，那麼錢就會滾滾而來了喔？

邁特：沒那麼簡單。別忘了，每件產品都有一個壽命期。

珍：但是那為什麼那會影響我的產品策略？

邁特：嗯，資本會受限時，妳需要排定時間。在初步階段，妳會花許多錢在廣告上，但銷售卻達到同等的數字。

珍：但，一旦到了成長期，數字應該更吸引人。

邁特：一點都不錯。但，之後，當妳的產品達到成熟階段時，利潤會再度下滑，直到妳想出一些東西去取代它。

珍：那麼，我們要全部重新開始喔？

邁特：做生意就是這樣子！