

## 行銷就是做生意

### 08-08

若說做生意就是行銷，或許有點誇張，但行銷的重要性，絕對沒有言過其實，因為靠行銷才能把生意與客戶拉在一起。

的確，任何行銷計劃的第一步就是決定客人究竟是誰：先確定目標市場。奠定良好的利基所在，再利用強勢的競爭力悠遊於其間，這對企業經營者和中小型公司而言特別重要。用近距離方式，與大猩猩般已經主導一方市場的國際性企業正面交鋒，絕對划不來。同時，所選的目標市場也不能太狹窄，因為太小的市場無法撐起整個銷售量。譬如阿拉斯加的衝浪人口市場，就因為太小而不可行。

行銷計劃的另一項要件就是評估通路，決定如何切入目標市場。端出潛在顧客想要或需要的產品、針對他們促銷這些產品、在他們消費之處建立銷貨通路、訂價需能吸引他們又能獲利。上述就是一般所熟悉的行銷組合 p 原則，而且說它們就是組成任何健全企業的基石，一點也不誇張。

### 08-09

**丹妮絲正在拜訪朋友葛登，葛登在中國大陸深圳開設工廠：**

丹妮絲：原來你在賣專給狗戴的防 SARS 名牌口罩哦？

葛登：有這麼打算，不過至今不如原先計畫的那般順利。我還希望仰仗你的專業行銷知識，能有所突破呢。

丹妮絲：我們好好合計一下。你能告訴我，你的目標客層是哪些嗎？

葛登：我的目標市場嗎？狗主人啊，關注流行的寵物狗主人…有大筆鈔票花不完的那一群。基本上像是少奶奶那一類的人。我已經在香港幾乎所有的八卦雜誌【註】上登了廣告，而且也把我的店面擺設陳列得像義大利服裝設計師在做促銷一樣。

丹妮絲：我想促銷會有效的，你的行銷管道也沒錯，但依所訂目標市場而言，你的產品訂價太低。

葛登：當真？我還打算用打折特賣，讓我的狗狗口罩切入市場，以增加客源呢。

丹妮絲：問題是你目標市場的客人們，或許會把低價產品等同於低劣品質和次等品牌。還有，你得瞭解，時間因素對你不利，因為這個產品的生命週期，只有大家都害怕 SARS 這一小段時間而已。

葛登：我已經回收了大部份的本錢，真希望這個 SARS 漫及全球。

丹妮絲：你剛才說希望什麼來著？！

葛登：嗯…我沒說什麼。

【註】gossip mags：八卦雜誌，mags 是 magazines 的縮寫。