



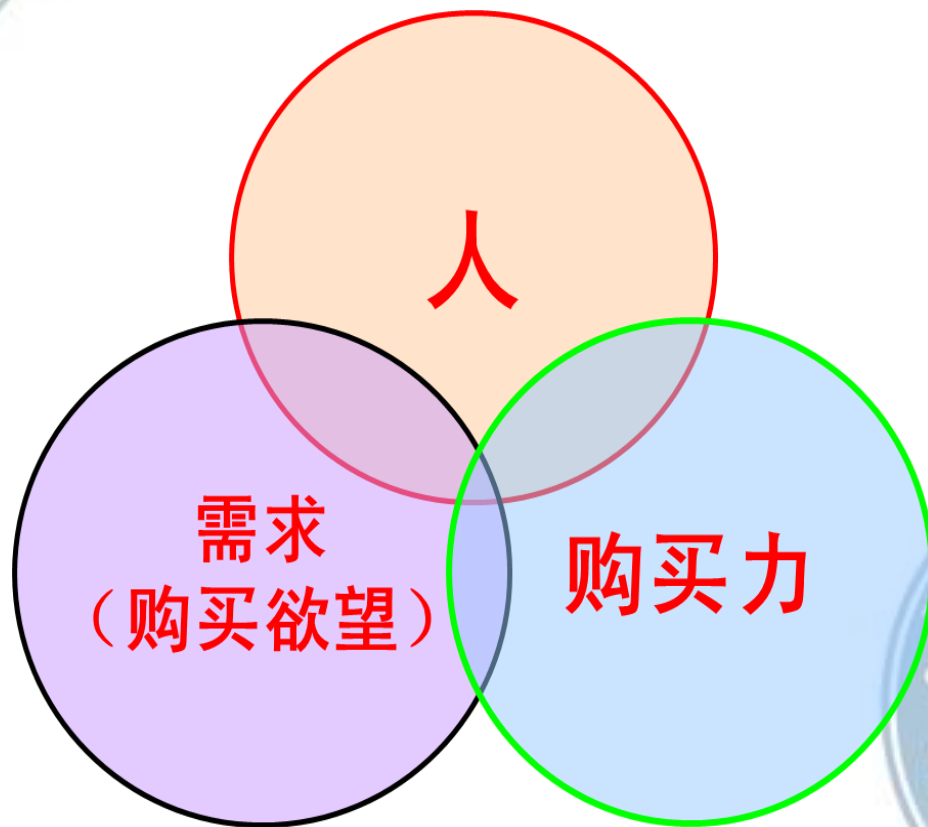
第五章 创业机会评估

第19-21讲 做好市场调研





市场构成三要素





市场调查的主要内容

(1) 了解你的客户

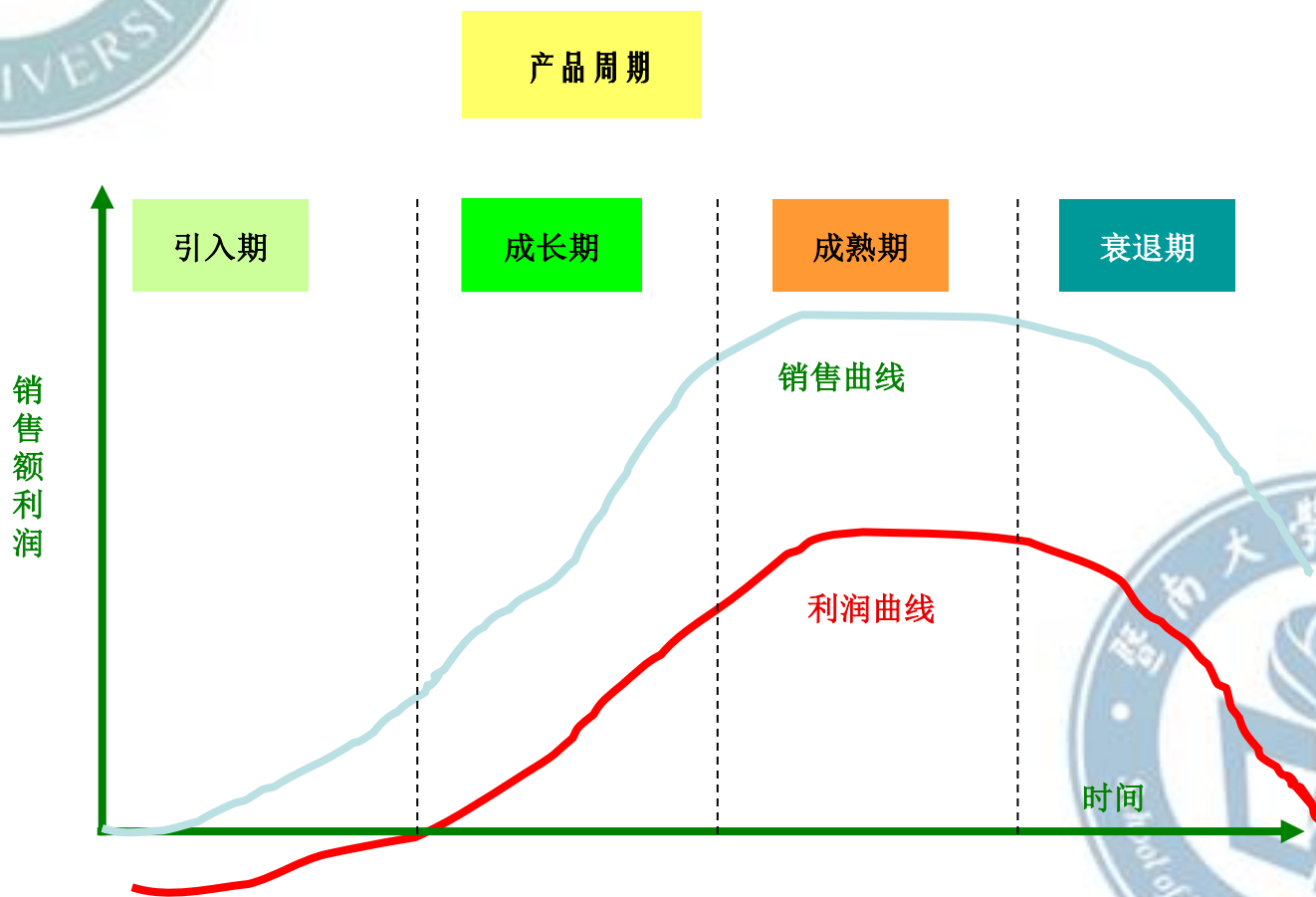
(2) 了解竞争对手

(3) 了解宏观经济现状

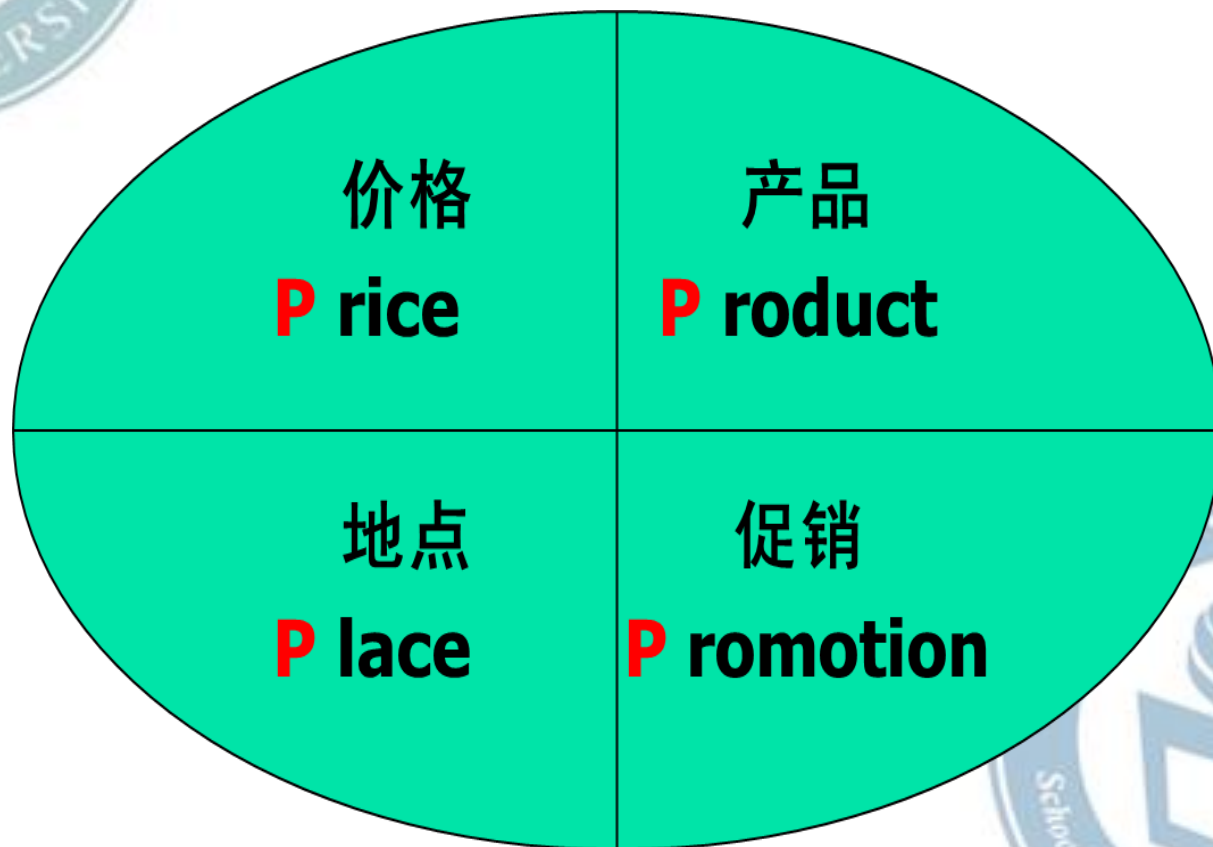




产品的市场生命周期



市场营销中的四个方面简称为4P





决定价格的影响因素





地点计划考虑

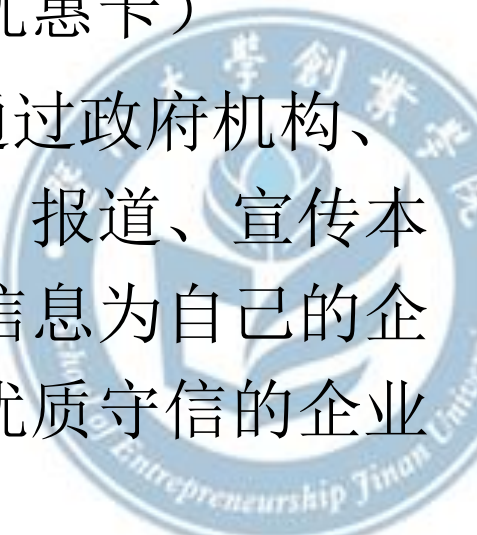
- **A**、零售店或服务企业设在顾客近的地方。
- **B**、制造企业应设在离原料、供应商近的地方
- **C**、同时应考虑：低房租、分销方式和运输


总之，你必须要让顾客方便地得到你的产品





促销计划

- **A、广告：**通过电视、报刊媒介、墙体、宣传单或招贴小册子、价格表、名片、标志品等给顾客传递产品信息。
 - **B、人员推销：**派推销人员向顾客作面对面的沟通，促成交易，建立营销网络。
 - **C、营业推销：**或者叫销售促销。设法用降价、奖励、礼品、表演来影响人们，使之有得到更多利益的感觉而成为顾客。（买一赠一、打折、中奖、优惠卡）
 - **D、公共关系：**广泛与社会各界交往，通过政府机构、社会团体、各界名流、专家学者来介绍、报道、宣传本企业 and 产品；往往也借助媒体发布利好信息为自己的企业作宣传来影响顾客。树立诚实不欺、优质守信的企业形象。
- 




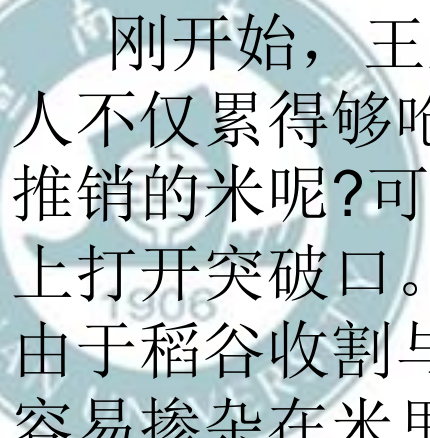
案例分析—王永庆卖米

1932年，**16岁**的王永庆在台湾嘉义开了一家米店，从此踏上了艰难的创业之旅。

王永庆早年因家贫读不起书，只好去做买卖。**16岁**的王永庆从老家来到嘉义开一家米店。那时，小小的嘉义已有米店近**30家**，竞争非常激烈。当时仅有**200元**资金的王永庆，只能在一条偏僻的巷子里承租一个很小的铺面。他的米店开办最晚，规模最小，更谈不上知名度了，没有任何优势。在新开张的那段日子里，生意冷冷清清，门可罗雀。

怎么打开销路呢？王永庆想起父亲常说的一句古训：“**不惜钱者有人爱，不惜力者有人敬。**”他没钱，惟一能做的是**不吝惜时间和精力**。

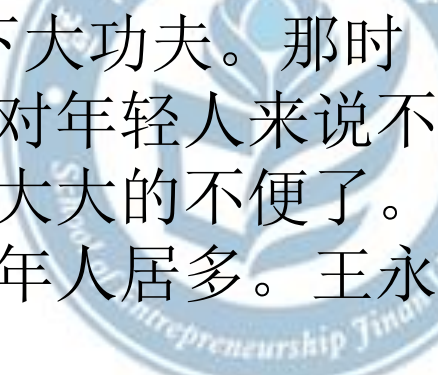




刚开始，王永庆曾背着米挨家挨户去推销，一天下来，人不仅累得够呛，效果也不太好。谁会去买一个小商贩上门推销的米呢？可怎样才能打开销路呢？王永庆决定从每一粒米上打开突破口。那时候的台湾，农民还处在手工作业状态，由于稻谷收割与加工的技术落后，很多小石子之类的杂物很容易掺杂在米里。人们在做饭之前，都要淘好几次米，很不方便。但大家都已见怪不怪，习以为常。

王永庆却从这司空见惯中找到了切入点。他和两个弟弟一齐动手，一点一点地将夹杂在米里的秕糠、砂石之类的杂物捡出来，然后再卖。一时间，小镇上的主妇们都说，王永庆卖的米质量好，省去了淘米的麻烦。这样，一传十，十传百，米店的生意日渐红火起来。

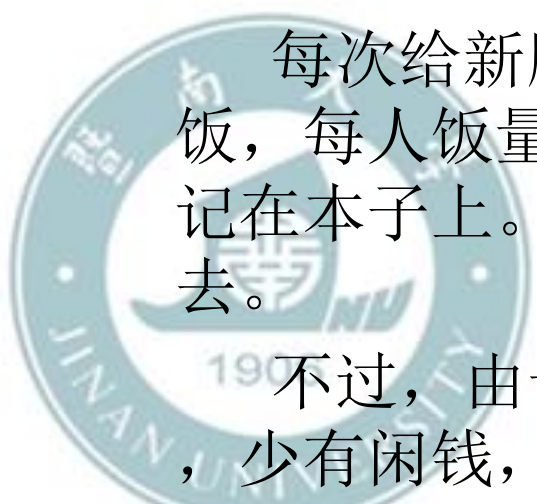
王永庆并没有就此满足。他还要在米上下大功夫。那时候，顾客都是上门买米，自己运送回家。这对年轻人来说不算什么，但对一些上了年纪的人，就是一个大大的不便了。而年轻人又无暇顾及家务，买米的顾客以老年人居多。王永庆注意到这一细节，于是主动送米上门。



一天晚上，天下着倾盆大雨，王永庆忙完店里的活计，已是深夜。他上床躺下，迷迷糊糊刚睡着，就被一阵急促的敲门声惊醒了。开门一看，原来是嘉义火车站对面一家客栈的厨师。厨师说客栈来了几位客人，还没吃饭，刚巧厨房没米了，请王永庆帮忙送一斗米过去。当时，卖米的利润极其微薄，一斗米只能赚一分钱。从心情上来说，王永庆不愿冒着这么大的雨赚这一分钱，但为了维持平日的信用，他二话没说，量了一斗米，披上一条麻袋当雨具，将米送到客栈。回来时，全身都湿透了。

王永庆送米，并非送到顾客家门口了事，还要将米倒进米缸里。如果米缸里还有陈米，他就将旧米倒出来，把米缸擦干净，再把新米倒进去，然后将旧米放回上层，这样，陈米就不至于因存放过久而变质。

如果给新顾客送米，王永庆就细心记下这户人家米缸的容量，并且问明家里有多少人吃饭，几个大人、几个小孩，每人饭量如何，据此估计该户人家下次买米的大概时间，记在本子上。到时候，不等顾客上门，他就主动将相应数量的米送到客户家里。



每次给新顾客送米，王永庆都要打听这家有多少人吃饭，每人饭量如何，据此估计这家下次买米的大概时间，记在本子上。到时候，不等顾客上门，他就主动将米送过去。

不过，由于嘉义大多数家庭都靠做工谋生，收入微薄，少有闲钱，主动送米上门，如果马上收钱，碰上顾客手头紧，会弄得双方都很尴尬。因此，每次送米，王永庆并不急于收钱。他把全体顾客按发薪日期分门别类，登记在册，等顾客领了薪水，再去一拨儿一拨儿地收米款，每次都十分顺利，从无拖欠现象。

王永庆精细、务实的服务，使嘉义人都知道在米市马路尽头的巷子里，有一个卖好米并送货上门的王永庆。有了知名度后，王永庆的生意更加红火起来。这样，经过一年多的资金积累和客户积累，王永庆便自己办了个碾米厂，在最繁华热闹的临街处租了一处比原来大好几倍的房子，临街做铺面，里间做碾米厂。

就这样，王永庆从小小的米店生意开始了他后来问鼎台湾首富的事业。





小结：不要以为创造就非得轰轰烈烈、惊天动地。把一粒米这样细小的工作做好同样也是一种创造。

