

微企

沙龙

对于小微企业家来说,做出一个产品不难,难的是如何推广自己的产品;对于公司创始人来说,组建一个团队不难,难的是如何让团队效率最大化;小微企业,在历经创始阶段的打拼之后,产品做出来了,企业建立了,怎样做市场?怎样更长久?微企沙龙为小微企业家搭建一个交流的平台,每两周一次,每期一个话题,专门解决小微企业经营中遇到的问题。“大家”坐而论道,“小企”聚而论术,我们从细微处着眼,为您邀请相关专家,解决您经营中的实际问题。欢迎提出您创业过程中最“纠结”的问题,让我们集中解决,共商方案。

# “技术人创业”怎么卖产品?

## 新产品品牌的推广主要靠的是人,是方法



【创富热线】(9:00至17:00)  
记者手机  
18625786205 15343712892  
【新浪官方微博】  
郑州晚报创业者俱乐部  
【腾讯官方微博】  
郑州晚报创业者俱乐部  
【微信号】chuangfw



【QQ群】156963504  
【记者QQ】734778182



微企代表在与专家交流。 郑州晚报记者 马健 图

辛辛苦苦开发了专利产品,希望能够让更多人知道,想有个得力的销售团队把产品销售出去实现价值。

但是这市场的第一脚怎么迈出去?找什么人帮你把产品打开市场?会不会到头来几个月过去了,你的产品仍然摆在仓库里,你辛辛苦苦筹建的销售团队非但没带来业绩,还成了团队的累赘……

这些问题,困扰了来自郑州的两位“技术派”创业者。

首期“微企沙龙”邀请到了国际注册管理咨询师马菽弦老师,帮助这两位创业者提供产品推广解决方案。

郑州晚报记者 沃林婀娜

### 小微企业:

李道荣——新型太阳能清新涂料的项目持有人

李昌伟——妇科手术超声监视仪的项目持有人

### 沙龙嘉宾:

全球职业规划师、国际注册管理咨询师、河南政鑫企业管理咨询有限公司总经理马菽弦



如果您的中小企业在创业过程中遇到“闹心”的问题,自己又苦思冥想找不出解决方案,欢迎您短信发送选题和自身联系方式致创业记者 15343712892,报名参与“微企沙龙”,我们将集中大家的问题,邀请相应专家与您见面交流,共同学习。

## 案例一

### 【项目困惑】 专利新产品如何打开市场?

李道荣是郑州市一家新型高新技术企业的负责人,最近他正在为他新产品的市场开发而头疼。

李道荣的新产品是一种本身不含甲醛,还能消除其他家具中产生的甲醛、苯等有害气体的墙面漆,“我们这种墙面漆是纯天然无机物,采用可见光光触媒高科技技术研制而成。它不仅不

产生污染物,而且还可以分解其他污染物。”

“现在产品已经可以投入生产了,但我不知道该如何将这个新产品打开市场,采取什么办法能够让更多人认可我的产品,信赖这个产品。”李道荣说。

### 【嘉宾建议】

“现在不是赚钱的问题,而是品牌建立的问题。”马菽弦说,新产品品牌的推广主要靠的是人,是方法,而不是靠钱就能堆出来的。

#### 组建团队

“创业需要精兵强将,老板一定要会用人。”马菽弦说,组建好一支团队会使得企业高速发展。

她建议李道荣要招三种人:一是可以拿出方案的人,二是可以开拓市场的人,三是可以去推销的人。另外,制定出员工的激励政策以及产品市场推广的方法。

#### 找准核心竞争力

经过了解,马菽弦发现,李道荣并没有对自己的产品归纳核心竞争力,也没有注重企业文化建设。

马菽弦说,其实企业向消费者推销的不仅仅是单一的产品,产品在满足消费者物质需求的同时还满足消费者精神上的需求。

经过梳理,马菽弦告诉李道荣,他的产品主要的核心竞争力就是——专业和环保。

很多初创企业在早期都会遇到像李道荣这样的问题,他们不仅找不

到企业核心竞争力,而且做事盲目,找不到点,无从下手。马菽弦说,遇到问题可以在公司内部开展一次“头脑风暴”,让公司所有的员工都参与进来。

#### 做好样板,找好代理

走自主创新的道路,是企业实现持续稳定发展的必由之路,除了产品的创新,更重要的是企业营销模式的创新。

而李道荣公司现行的营销模式并没有给其带来可观的收益。“找装饰公司、设计师,他们带来的效益微乎其微,你们还是没有找对方法。”马菽弦说。

“你现在必须抓紧时间做一个终端店面,这样才能让更多人了解你的产品。”马菽弦建议,如果企业在初创期资金较少的情况下可以采取合伙或者整合的方式,“千万不要把店面做成产品陈列室,要做成休闲形式的,这样才有利于品牌的展示,产品销售和加盟。”

## 案例二

### 【项目困惑】 产品如何“长久”挣钱?

李昌伟是一家新型医用电子企业的负责人,经过几年时间,他研究的一种妇科手术超声监视仪终于问世了,“我这种监视仪拥有多个专利技术,而且这些技术在国内外均处于领先地位。”

现在,他的监视仪已经进入了生产销售阶段,虽说以前也曾做过医疗器械的销售,但是风云多变的市场也让他犯怵:“虽然我们的产品技术很有优势,但是怎么样做才能让市场来接受?通过什么样的渠道来发展客户呢?”

### 【嘉宾建议】

“新产品的开发与推广是企业能够继续生存的关键因素之一,而成功的新产品开发必须依赖于市场营销,市场营销又必须建立在有目的、有计划、有针对性的市场调查基础之上。”马菽弦说。

#### 调研+评估+风险意识

马菽弦给出他的第一条建议就是调研。她说,很多企业在新项目启动时都会遇到三个最严重的问题:新项目的投入和产品的再投入都缺乏一个调研的过程,而且还缺乏一个评估的过程,项目和产品投入之后企业主没有风险意识。

马菽弦说,很多企业主在初期都把眼睛盯在了产品上,在经营中靠原来的资源和经验吃饭,而忽略了市场调查评估,“做市场调查和评估,是让企业主了解市场所需,了解自己的竞争对手是谁。”她建议李昌伟,要尽快组建一支电话营销团队来摸清市场需求。

#### 讨客户喜欢

任何一项产品,如果不能满足消费者的需求,如果没有有别于其他对手的特性,如果没有自己的实力支撑,如果没有叫得响的卖点、诉求点和利益点,很难在市场上“一炮打响”!对于李昌伟曾经做过销售的企业主来说,马菽弦认为,他的点子虽然多,但不够专一,不够清晰,不够简洁。

“你的客户就是医院,而医院的客户就是患者,所以你就需要找到患者的需求点,一击即中。”马菽弦建议,他们产品的宣传一定要从人性化入手。

#### 要啃下大客户

“从销售上来讲,我建议李昌伟的目标客户应该是中高端,为什么要强调中高端呢?只有高端消费者才会讲究美的东西、舒适度、环境等。”马菽弦分析,对于李昌伟的产品很适用“二八法则”,“一定要去啃下大客户。像这样的产品根本就不适合走低端市场,利润太小了,一定要从高端赚钱。”