

# 網店教學工作坊

# 02/23

## 第3及4堂回顧

第六期  
中小企支援計劃

本年2月28日，協會舉行了「流動營銷大趨勢」及「營銷策劃、市場分析及公關管理」，每場報名參加人數達80人。

根據研究調查，發現84%消費者表示只要他們一有需求就會到Google搜尋，消費模式亦較以前複雜：消費者發掘到某樣產品或服務資料需要，會到網上搜尋資料及比較價格及品質，最後再到實體店購買。由此可見，商家們要進一步拓展潛在市場，必須要留意市場最新趨勢及投放資源於線上推廣，並配合線上線下的整合管理，讓業務及展更上一層樓。

“ 中小企商家切忌急於發展及擴大業務，要注重用家的購物體驗，保持服務及產品的水準，逐步建立良好的口碑，吸納更多消費者。 ”



### 留住高質粉絲 公司專頁一星期發帖2次

很多中小企開設facebook專頁，但不了解該如何運作專頁、透過帖子發放為公司帶來人流及營銷效果。導師建議，一星期最多發放兩個高質素的帖子(即有經過資料搜集的帖子)已經足夠。亦可將發帖內容分為三類：1. 與業務產品無關但對粉絲有益的內容(e.g. 健康資訊) 2. 與業務產品相關的內容 3. 業務產品的宣傳。這能讓粉絲持續追蹤專頁外，潛移默化地吸收產品的資訊，提高潛在客戶的消費意欲。



導師提示各中小企商家，要保持服務及產品的一切性 (consistent quality)，為消費者帶來最佳用戶體驗，從而建立良好的口碑。

現場參加者積極回答問題，反應熱烈，對活動十分滿意。