

企業經營困難，但市場不缺商機

2017-03-16

資料來源：番禺日報

至今，不少企業在微信平台發表個人觀點：為什麼生意怎麼突然難做了？

廣東省時尚首飾及配飾行業協會相關負責人認為，經濟下行壓力加大的形勢下，只要善於把握市場脈搏，實現逆勢增長的機會還是存在的。

4 大原因影響企業生意難做

首先是信息不對稱的年代結束了，原先可以在批發市場租到店面，或者展會上拿到展位，然後有產品就有訂單。但是，今天市場環境變化太大。有店面，有展位，有產品不一定能賺錢，甚至可能虧本。有產品還不行，能找准符合市場需求的產品才行。而我們很多工廠的開發還是以抄版為主，沒有市場調查，沒有客群分析，沒有原創設計。最明顯的例子，就是杭州某企業里每天買版的客人已經跟韓國南大門差不多，抄款很粗爆。

其次，當下正處於產品升級換代和產業結構調整，沒有對企業產品進行戰略規劃，或者說產品二次定位，缺乏發現好產品的能力，看不清趨勢，就很難把握商機。

第三，傳統企業原先的經驗傳承都來自于身邊的小圈子，現在小圈子裡的企業生意普通不行了，如何面對複雜多變的市場，一片茫然。

最後一點就是電商等新營銷模式造成的碎片化衝擊。然而，很多傳統企業依然沒有放棄，他們在努力嘗試新的商機。

一些企業市場信心嚴重不足

和數以千家的飾品老闆交流後發現，其實企業的需求一直都很簡單，始終圍繞著訂單。“不是在找訂單，就是在找訂單的路上。”

但是，外貿市場萎縮，傳統渠道訂單縮水。春節期間曾有報道稱，義烏小商品城 2015-2016 年商舖關門達 8000 家，除了房租泡沫外，市場信心嚴重不足可見一斑。

試想，大家對傳統的渠道、傳統的模式沒了信心，但是又不知道該怎麼轉型，企業如果沒了信心，未來該怎麼辦？

協會 2016 年嘗試各種活動來幫助企業恢復信心，當下企業獲取訂單，在傳統渠道競爭已經到白熱化了，新模式新渠道還沒有形成，如何重建企業獲取訂單的信心。

2016 年協會組織 16 家企業舉辦了 4 場“廣東飾品創意產品發佈會暨買手對接會”，讓有信心的企業展示自己的產品，讓有需求的採購商或者買手來看樣採購。雖然模式比較粗放，雖然規模影響力都有限。但是，現在總結下來，也有企業通過 4 場活動獲得訂單數百萬元以上。

能創造商機的 mode 都是好 mode

當下移動互聯網浪潮下，不是傳統批發市場或者展會才有商機，普通的行業聚會都有可能成就訂單，特別是行業內的活動。結論其實很簡單，能夠創造商機的 mode，都是好 mode。

就是去年協會單純的組織“廣東省新銳首飾設計大賽”，因為後期院校回訪不但為人才對接找到商機，也為院校設計輸出打通企業通路。我們成立電鍍專業委員會，通過各種電鍍技術研討會，不僅交流電鍍技術，也為企業之間訂單對接找到平台。通過去年協會會長辦公會總結得知，協會企業之間，相互瞭解交流後產生的訂單不下于20家。說明什麼？說明商機無處不在，抱團商機無限，多方受益。

我們成立了協會，幫助了很多企業，卻也遇到不少困難。今天入會，明天就馬上獲得很多訂單，這個確實很難。很多會員入會時會問，我加入協會會得到什麼？躺開心扉地講，協會就是一群有創新能力，有行業責任，有公益心的企業家組成一個團體，這個團體里有比你做得更好的企業老闆。

協會是可以給你提供無限可能性，而不是能獲得多少訂單的承諾。個人的力量有限，抱團肯定更有利，這就是協會的價值所在。