

充份掌握跨行業知識 企業不必畏難

個案背景

資訊科技公司掌握新技術，若能率先應用到其他不同行業便能飲得「頭啖湯」，但科技公司本身卻未必掌握其他行業的相關知識。一位「問問專家」業務諮詢服務申請人陳先生，數年前創辦了人力資源平台，協助企業和斜槓一族進行配對。後來，他把目光投放到建造業，希望把新技術應用到這個傳統行業。

申請人提出的問題

申請人陳先生得知建造業界存在拖欠薪金的情況，他希望利用智能合約等技術解決問題。陳先生擁有資訊科技背景和開發人力資源平台的經驗，欠缺的只是建造業的行業知識。陳先生曾在數年前諮詢工業貿易署「問問專家」市場推廣顧問刁俊源先生，請教他如何為自己開發的人力資源平台尋找目標客戶。在得悉刁先生亦具有建造業的行業知識後，陳先生便向他諮詢建造業的生態、商業模式，以及如何推廣公司研發的軟件系統。

專家顧問提供的分析/ 意見

就陳先生的情況，刁先生指出現時初創企業很多聚焦科技應用，而陳先生的例子便證明區塊鏈等新技術能為解決傳統行業「老、大、難」的問題帶來新曙光。刁先生首先指出，建造業的運作主要以「判上判」模式進行分工：發展商把工作外判給頂層的大判，後者把工作再行分判，當中可以涉及很多環節。而在支付工人的薪金時，款項往往會先經過中間各層，最後才到工人手上。只要一環出現問題，底層的工人便往往被拖欠薪金，甚至「走數」。



刁先生又表示，科技公司嘗試把產品推廣至其他行業時會面對三類主要問題：「第一，他們一般是該行業的門外漢，不熟悉行業運作。第二，產品不易找到顧客試用。第三，產品的市場規模需要夠大才能產生足夠利潤。」刁先生提出了一些建議：「除了尋找具知識和經驗的資深人士幫助外，企業還可以參加不同的

科技或創業比賽，例如陳先生參加了香港房屋協會和數碼港主辦的比賽，從中獲得一些資金和資源，並打響了名堂，甚至找到客戶。」

刁先生提醒：「創業會遇到很多困難，過程遠比打工艱辛。但創業者不應輕易退縮，要努力學習，勇於研發，逐一解決問題，慢慢累積經驗。」從中培養出來的企業家精神能夠支撐他們事業行穩致遠。

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

在得到刁先生的指導後，陳先生利用區塊鏈的智能合約設計出一套系統，讓大判能直接透過銀行發放薪金予工人。除了減省程序外，還避免了中間各層的不穩定因素。此外，得力於刁先生在建造業內的人脈網，陳先生接觸到一些大公司的管理層，向他們推銷這套新系統。



陳先生指出，他在創業階段不時感到困惑和迷失，刁先生一直以來給予他鼓勵和肯定，使他能堅持下去。

現時，陳先生又使用區塊鏈和物聯網等技術研發出一套可以追蹤建築材料的系統，能在建材出現問題時迅速及精準地找到出事環節和相關的負責人，系統所生成的記錄甚至能在法庭上作為證據。他的解決方案已得到一些大型機構批准概念驗證，未來有望能應用於更多工程項目。

專家顧問就個案指出中小企業可學習到的重點/ 精要

專家建議：「隔行如隔山，充份了解目標行業方能制定合適產品和市場策略。」

在「問問專家」業務諮詢服務個案分析集內提供的任何意見、結論或建議，並不代表香港特別行政區政府及工業貿易署的觀點。

