數碼和傳統營銷並用 助力推廣商業服務

個案背景

不少專業人士在累積充足實務經驗後，會選擇自行創業。一位「問問專家」業務諮詢服務申請人王先生具有會計及公司秘書的背景資歷，計劃創立公司，提供商業顧問服務，幫助企業處理會計、審計、報稅、秘書事務、業務規劃及業務流程改進等工作。

申請人提出的問題

申請人王先生雖然是多項商業顧問服務範疇的專業人士，唯「術業有專攻」，他本人並不擅長開拓客源。他希望就公司的市場推廣策略請教專家顧問。

專家顧問提供的分析和意見



工業貿易署「問問專家」市場推廣顧問、香港中小型企業聯合會主席鄭仲邦先生曾與王先生詳談。鄭先生首先建議說：「現今世代，商戶一般都會先透過網絡物色所需的服務，所以搜尋引擎優化（Search Engine Optimisation，簡稱 SEO）是必需的。王先生要為自己公司建立具水準的網站，優良的網站架構能方便訪客快速理解內容及找到資訊，加上吸睛的業務介紹及照片等，將有助提升網站的自然排名，長遠建立公司的品牌及增加曝光。」他以王先生的公司為例，進行 SEO 的其中一種方法，是在公司網站刊登王先生自己撰寫的業務文章，例如一些行業基本知識或個案經驗分享等，內容可以走生動、活潑路線，讓受眾容易理解及留下印象。

鄭先生又建議，王先生可利用搜尋引擎行銷（Search Engine Marketing，簡稱 SEM），亦即購買搜尋引擎付費廣告。他說：「在起步階段，王先生可以嘗試較多關鍵字，然後不時檢視相關數據，特別是各個關鍵字的曝光率、點擊率及價格等，藉以進行策略優化。」SEM 見效較快，王先生可按個別關鍵字的成效進行精準廣告資金投放。像王先生這類提供專業服務的公司，鄭先生估計最終或只需八至十個較高效的關鍵字。

鄭先生又提到，一些網上社交媒體定位較專業，可以針對特定行業及職位作推廣。需要注意，這類社交媒體需要帳戶持有人投入心力經營內容，而且收費並不便宜，建議有足夠推廣資源時才作考慮。

除了網上推廣外，鄭先生亦提供其他推廣方法：「商會是一個尋找新客戶的傳統渠道。一些綜合型的商會會員遍佈各行各業，較適合王先生這類提供商業服務的企業進行推廣。」鄭先生又指，提供商業服務的專業人士也可考慮與報刊合作，定期撰寫專欄，或參與社區服務和活動。這些皆有助提升知名度及建立形象，對本業亦能帶來正面幫助。此外，近年人工智能（artificial intelligence，簡稱 AI ）的發展一日千里，鄭先生指企業可善用 AI 協助製作推廣內容，包括設計、撰文、繪圖及製片等，提速提效。

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

王先生認為顧問鄭先生的建議實用。在取得有關經營牌照及建立辦公室後，王先生將參考鄭先生的建議，建立公司網站並透過網上推廣招攬生意。

專家顧問就個案指出中小企業可學習到的重點和精要

專家建議：「數碼和傳統營銷各有果效，雙管齊下助力開拓客源。」

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。