認清創業困難 調整觀念逐個擊破

個案背景

常言道「工字不出頭」，不少在大型企業歷練多年、練得一身好本領的中高層員工，或會嘗試走出自己的舒適圈，建立完全屬於自己的事業。這類創業人士通常繼續從事老本行。不過儘管他們擁有豐富經驗，創業路上仍需克服很多困難。專家建議，創業者應改變舊有觀念，要有決心從不同方面努力開展業務。

申請人提出的問題

一位「問問專家」業務諮詢服務的申請人有十多年時裝設計經驗，曾於本地及外資大型企業任職時裝設計師，負責創立多個時裝品牌及系列，期間曾跟隨公司參加本港及海外等不同時裝設計展覽會。申請人想建立自己的時裝設計師品牌，但發現自己所成立的初創企業難以像大型企業一樣，可輕易獲得資格成為時裝設計展覽會的參展商。這個問題令她難以向目標海外客戶爭取訂單，影響公司收入。她希望諮詢專家如何制定業務範圍及尋找合適的銷售渠道。



專家顧問提供的分析 / 意見

工業貿易署「問問專家」服務成立公司範疇的顧問、全港商會執行委員會主席劉麗斯小姐認為，申請人具備很多創業條件，在產品設計、生產及交貨等方面已有把握，亦懂得如何取得訂單。然而，申請人成為老闆後，與以前當「打工仔」的身份已經不同，需要認清某些創業的實際困難。劉小姐說：「很多人在大企業工作，建立寶貴的人脈關係資源。當他們離開大企業後，才發現這些資源好像只能跟隨舊公司，自己難以再好好利用。她建議，申請人可積極尋找合作伙伴，例如聯絡相識的同行，組織像小型商會的團體，以團體為名申請參加展覽。

劉小姐又指出，不同行業和產品有不同的推廣策略。「若像申請人這類以設計師為賣點的業務，應讓設計師個人多曝光；若以產品優點為業務賣點，則應讓產品多曝光；若以服務為賣點，則應讓提供服務的公司多曝光。」她補充，要讓設計師多曝光，可從

線上和線下兩方面著手。她建議，申請人可舉辦一些小型時裝活動，如小型展覽、工作坊等，或舉辦時裝設計課程，將知識及經驗傳授給年輕人，以提升自我形象。她又建議申請人，可建立個人網站及於不同網上平台開設帳戶，分享自己的設計心得及作品。這些網上宣傳策略成本不高，更方便向目標海外客戶推廣。

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

申請人認為顧問的建議很實用，現已於九龍區開設了具環保概念之時裝設計公司，與生意伙伴開設了共享工作間，並與業內的非牟利團體合辦工作坊，希望有助培育年輕設計師及推動時尚環保的概念。她說：「共享工作間有衣車有師傅，可借予外間開設製衣課程的團體前來上課。」

申請人坦言，現時較少參展，難以得到海外客戶的訂單，現金流不足仍是目前最困擾的問題。她對組織團體的建議很感興趣，期望未來聯同其他設計師及企業，組成團體爭取政府及大型機構撥款資助，參與活動推動業界發展，長遠帶動更多年輕設計師成長、推動時尚環保的概念，及建立符合可持續發展理念的個人時裝品牌。

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：「創業困難要認清，堅定不移辦法多。」

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。