興趣不易變成生意 需持續將熱情融入工作

個案背景

有些打工仔放棄本行選擇創業經營另一門生意，希望將自己的興趣轉化成事業。這類創業人士會遇到甚麼問題呢？一位「問問專家」業務諮詢服務申請人經營高級餐飲 (Fine Dining) 餐廳，在市場推廣方面便感到困惑。

申請人提出的問題

熱愛旅遊及品嚐外地高級餐飲的申請人，開設的餐廳位於港島區，附近有不少中產人士居住，但人流不多。餐廳開業兩三年，早期生意不俗，但後來訂位及顧客數量均減少，生意未算穩定。他不知道應如何推廣餐廳吸引客人，希望向顧問請教市場推廣的技巧。

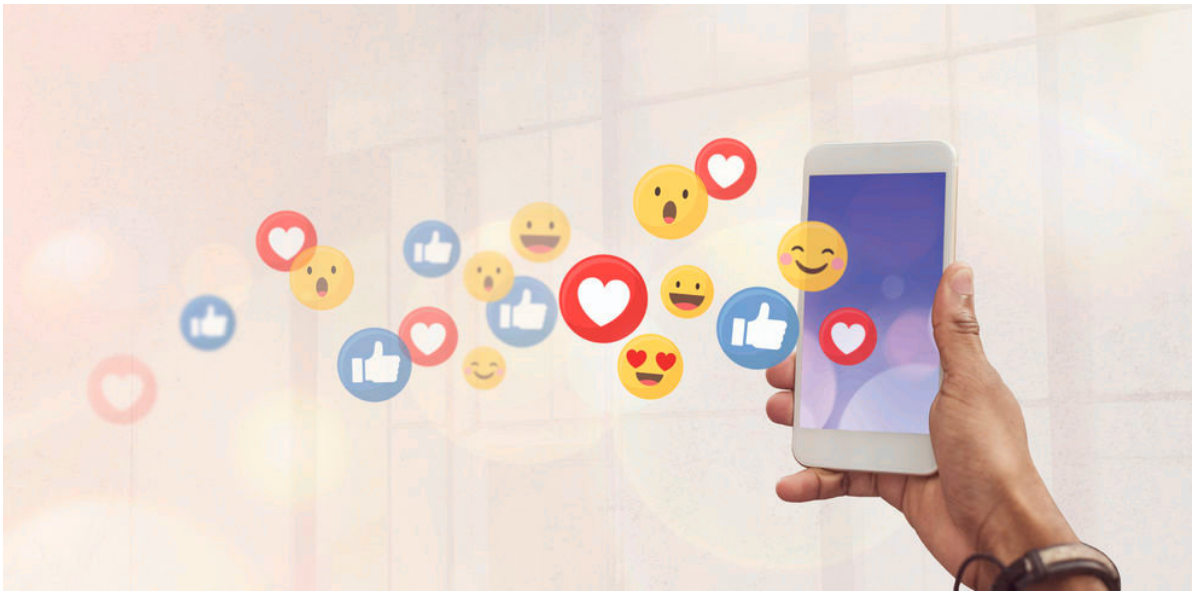
專家顧問提供的分析 / 意見



工業貿易署「問問專家」服務的市場推廣顧問刁俊源先生欣賞申請人追求愛好，不過，他指出，若因此轉行創業並不容易成功。他解釋道：「創業者將愛好變成一盤生意，初期尚可靠自己的熱情投入，維持產品及服務質素，令餐廳門庭若市。不過，當他們內心的一團火隨時間慢慢消退，又需分散精神應付日常事務，加上顧客新鮮感減退，生意轉差，很容易會感到氣餒。」他提醒創業者，須認清享受愛好與經營生意之分別。經營生意既要保持熱情，更要將這股熱情注入工作，持續推動業務發展。

那如何將兩者結合？ 刁先生認為，講究細節的高級餐飲，是申請人和顧客的共同愛好。申請人可善用自己專長，多點與顧客分享旅行時品嚐高級餐飲的經驗、知識和心得等，冀與顧客及大眾有更多交流，助自己與顧客建立關係，亦可多利用 Facebook，Instagram ，YouTube 等社交媒體分享，多點發有關高級餐飲的帖文、相片及影片 ，以

至作網上直播示範烹飪或交流等，甚至可讓自己成為高級餐飲方面的網絡紅人(KOL)。



他又提到，大型餐飲集團也有經營高級餐飲的餐廳，有很多資源做公關宣傳，與申請人這類中小型企業的宣傳方法不同。他認為，中小企業不用仿效，只要懂得運用社交媒體，也可收異曲同工之效。

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

申請人認為顧問刁先生的建議非常實用。會面後，申請人更主動與顧客交流，亦更積極利用社交媒體分享餐廳及高級餐飲資訊。他更笑言，太太的拿手菜色更成為一道招牌菜，吸引不少客人再光顧。

他又指，餐廳的食物款式大約每季轉變一次，希望增加新鮮感。他亦努力尋找特別口味的酒精類飲品，希望讓愛好杯中物的顧客更滿意。

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：「興趣變生意，需保持熱情並融入業務，可善用社交媒體輔助推廣。」

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。