新建初創需時發展 宜覓夥伴合作
先認清合適市場 多接生意勿急進

個案背景

資訊科技在大數據時代已經不可或缺，與之相關的行業廣泛，從業員多不勝數，產生的商機龐大。一位「問問專家」業務諮詢服務申請人便曾在外資資訊科技企業工作多年，曾接洽及完成不同的資訊科技項目，去年嘗試創業。申請人的公司業務包括為客戶編寫手機應用程式、大數據系統、公司內部系統和製作網頁等，客戶包括位於香港及英國的企業。

申請人提出的問題

申請人表示，公司承接不少項目，但只有幾名員工，不足以應付工作量，因此他正考慮應否增聘人手。還有，他未制訂好企業策略，對於應如何發展、提升業務及尋找新方向等，亦希望能向顧問請教。

專家顧問提供的分析 / 意見



申請人透過工業貿易署的「問問專家」服務，與企業策略範疇的顧問刁俊源先生會面。刁先生分析申請人的情況，認為是典型的年青人成立初創企業的例子。他說：「申請人很能幹，但公司剛建立，初期的運作及客源未太穩定，亦未知自己是否能帶領較多人的團隊，不適合短期內增加太多人手。如果接到很多項目卻難以自行完成的話，公司可嘗試與其他公司合作完成項目，或將部分項目外判。這樣可在過程中讓自己及員工逐漸熟悉工作，之後才考慮擴充團隊。」

刁先生指出，像申請人這類成立初創企業的年青人，初期未必能很清楚認識到創業營商的關鍵。他強調，經營生意最重要是能夠找到客戶。「創業初期應多主動約見客戶，

多做市場推廣，最重要能有生意。」他指，如果控制不到外判商的產品質素，會有一定麻煩。因此，他提醒新公司接生意時切勿急進，可以選擇向一些自己能控制的範疇發展，即使有問題自己也較有把握解決，盡量能做到「進可攻、退可守。」

刁先生又指出，對申請人的公司發展來說，最急切的問題是先要找到適合自己的市場，以及決定應該做哪些產品。他提醒道：「建立一門新的生意，不是單靠才華便可成事，還需要其他人支持；而逐步將提供的產品及服務形成規模，則需要時間及經驗的積累，還要有信心。」

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

申請人會面後採納了顧問刁先生的建議，將公司接獲的整份項目或部份，外判予其他公司或一起合作完成。他分享道，這能讓公司做成更多生意，並從中不斷成長。

申請人又透露，他後來得到舊同學介紹，參與了有關內地銀行及保險企業的項目。公司生意迅速發展，並增聘人手，現時已有十多名員工。

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：「初創發展先定方向，多找生意，多合作，勿急進。」

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。