「初創企業問題多 專家解惑效益增　推廣創新業務考慮多 放膽宣傳成功易」

個案背景

不少年輕打工仔都有創業做老闆的念頭，但每當付諸實行，卻往往發現困難重重。

好像一位「問問專家」業務諮詢服務申請人，約九年前大學畢業，之後全職工作一至兩年，便毅然辭職實踐創業大計，開展噴霧工程生意，利用微細水霧，為機械、廠房及工地等降溫及製造水池煙霧效果。

申請人提出的問題



申請人於創業的不同階段，均會遇到不少問題，例如人力資源、推廣策略與業務周期性等問題。申請人憶述：「自己沒有太多經營管理企業的經驗，面對一些問題自己不太懂得如何處理，當時曾感到很迷失，有時候亦會感到孤獨。」

申請人曾先後三次到工業貿易署，向企業策略專家諮詢。「針對困擾我的問題，「問問專家」企業策略及市場推廣諮詢顧問刁俊源先生當時為我認真分析，給了我不少建議，這些建議非常「貼地」。我都記錄下來，並一一執行，結果的確有效改進了公司營運。」申請人又說，顧問刁先生當時的鼓勵，紓解了他的困惑，增強了自信心。此後，申請人企業的營業額持續每年以雙位數幅度增長，估計現時已處於市場領導地位。

專家顧問提供的分析/ 意見

刁先生表示，申請人的業務當年來說比較冷門，市場未發展起來，競爭對手亦不多。申請人擔心，自己認為能點石成金的創意，會被別人「抄橋」仿效，曾考慮應否向大眾推廣這門生意。刁先生則指，將冷門的市場發展起來，比投入更成熟的大眾市場更有利，他當時便建議申請人應放膽宣傳，加強市場推廣。刁先生解釋說：「初創企業最困難的問題，就是沒有人知道你在做生意。如果別人都不知道你銷售甚麼產品，便沒有商機了。初創企業千萬不要害怕競爭，不

要懼怕被別人抄襲自己的概念。創業要成功，單靠好的概念不行，成功關鍵是要有能力將概念付諸實行，轉化成現實。」

刁先生補充，要針對企業客戶的業務，從而取得訂單，便需要加強網上推廣，使得企業客戶更容易搜尋接觸到自己的資訊。「申請人聽取建議後，花更多心思於網上推廣自己的業務，包括改進網站、加強關鍵字搜尋效益，及與不同媒體配合宣傳等，結果生意越來越多，成效顯著。」他指，當市場變大了，才可為行業參與者帶來更多商機。

另外，有些行業的生意，會受到季節性因素影響。以申請人為例，夏季的生意明顯較多，更能彌補淡季之不足。刁先生建議，這類企業起步時，不宜招聘較多人手，即使如行政、送貨、維修甚至清潔等工作，均可能要由創業者親力親為，以控制營運成本。他指，企業可考慮在旺季增聘臨時兼職或短期全職員工，待生意逐漸走上軌道後，便可真正擴充人手。

刁先生又表示，與很多創業人士交流，發覺不少創業人士既有業務上的問題，亦可能累積了一些負面情緒如壓力、不安及焦躁等。他建議新進的中小企業，可參與工業貿易署的中小企業「營商友導」計劃，與經驗豐富的專家交流分享，不僅可獲得有用的意見而且得到精神上的支持，讓企業能於崎嶇創業路上繼續前進。

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 :「別怕競爭，行動第一。」

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。