善用現有業務優勢 慎思發展策略

個案背景

近年升學競爭激烈，除了日常學校課堂，不少家長會替子女報讀不同補習班或興趣班，令教育行業有更大的商機。一位「問問專家」業務諮詢服務的申請人是教育機構的老闆，其業務主要為中小學生提供英語教育，她更冀望將業務擴展至科學、科技相關的教育(STEM 教育)。

申請人提出的問題



申請人表示其公司打算舉辦實習計劃，讓大專學生到科技企業實習，體驗與創新及科技相關的工作。但她的公司對這類科技企業認識不太深，因此希望尋求顧問的專業意見，改善市場策略。

專家顧問提供的分析/ 意見

工業貿易署「問問專家」市場推廣顧問刁俊源先生曾與申請人傾談。刁先生認為申請人的公司對教育工作很有熱誠，原有的業務已贏得口碑，成功建立起學校、老師及家長的客戶網絡。他說：「近年興起區塊鏈、人工智能、大數據、程式編寫等熱門科技課題，市場需要相關資訊科技人才。申請人在 STEM 教育發展的構思不錯，亦已有一定準備。但申請人需要留意，中小企業未必是她公司最合適的客戶對象。主要原因是中小企業會傾向直接購買現成的科技解決方案，而非透過聘請科技專才自行研發。」他指出，金融行業例如銀行等需要開發應用科技新產品的科技人才，建議申請人可以嘗試接觸他們商討合作。



不過，刁先生認為申請人應小心考慮公司下一步應如何發展。他解釋道：「教育與培訓其實是不同的生意，培訓只是訓練技能，教育則較著重學懂如何學習，像啟發學生思維、價值觀以至如何成長等。以申請人公司的經驗及對教育的熱誠，應該較適合繼續向教育方面發展。申請人公司可以利用自己已建立的學校網絡，在現有市場上推動科技教育課程。如果申請人要花精力開發新業務市場，反而較難發揮自己的長處。」

他提醒中小企業在經營時如遇上兩種情況，會較易作出輕率的決定。他舉例指，若公司生意欠佳，可能為急於扭轉困境，未考慮周詳便作出損害公司長遠利益的短期決定。相反，若公司生意理想，可能過於進取擴張業務，因而增加經營風險。

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

申請人聽從顧問刁先生的建議，調整發展策略，先著重向現有客戶網絡推廣新業務，經過數月取得一定成效。她透露，現時的目標客戶主要是中小學生，期望以兩年時間建立自己的品牌，進而開拓年齡較大的青年成人市場。

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：「善用自己優點，小心考慮發展策略，勿輕率作重大決定。」

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。