「在職人士邁向創業路 必先突破舊思維
先放下大企思維 集中專注發展業務」

個案背景

不少在大企業打拼多年的打工一族，學得一身本領，總想有機會外闖自立門戶，建立屬於自己的事業，但起步時往往遇到不少困難，需向專家求助。

申請人提出的問題

其中一位「問問專家」業務諮詢服務申請人馬先生，曾於大型企業從事企業培訓服務。馬先生期望自己開設公司，提供企業培訓服務，例如有關演講技巧、商業談判技巧及建立團隊等。馬先生透露，創業早期尚未懂得如何獲得生意，對公司發展前路感到迷茫，因此向工業貿易署「問問專家」市場推廣服務諮詢顧問刁俊源先生請教。

申請人表示與專家顧問會面的最大得著

馬先生說：「顧問刁先生給我的意見相當實用，有如替我打了一支強心針，令我能認清自己應如何開展業務。」馬先生初期曾經歷過零收入的日子，之後經過短短一年時間，透過良好服務累積口碑，收入大幅上升至令他感到滿意的水平，甚至較以前於大企業工作高出不少。

專家顧問提供的分析/ 意見



顧問刁先生表示，一些像申請人般離開大企業而自行創業的人，有一個頗為常見的問題，就是仍未拋掉大企業工作的思維，未能找準自身的定位及方向。他說：「經營初創企業與大公司工作有很大分別。創業者需要自我調整心態，要明白自身的強項與短處，揚長避短，開拓業務需要集中專注，適當選擇產品和目標客戶，不可貪大求全。」以申請人個案為例，刁先生建議

申請人，可嘗試從以往熟悉的舊客戶入手，直接約見舊客戶。他解釋，因為申請人已經與這些客戶建立關係，雙方對大家的要求也比較熟悉，申請人較容易從中取得突破。

刁先生指出，雖然現今新世代網上行銷興盛，不少中小企業購買搜尋引擎推廣服務，但申請人的客戶對象是企業而不是大眾，以這種方式推廣未必收效。他又指，申請人曾嘗試參與一些商會活動，冀能在當中尋找商機，但這些場合屬於消閒性質居多，較難從中獲得生意機會。「像申請人的業務性質，應善於運用以往構築的網絡，主力接觸企業的人力資源經理及部門負責人，並參與一些與人力資源相關的活動如論壇等，才有助自己獲取培訓生意。」

申請人最新業務狀況

申請人又提到，隨著生意穩步向好，已經取得一些海外項目，期望公司未來能進一步擴展，卻煩惱應如何實行。刁先生指，申請人作為培訓導師，工作性質一向比較個人化，而且由於節約開支，一直未有聘請員工，因此要他在應付工作之餘獨力推動擴張，恐怕比較困難。他建議，這種情況下若要擴張經營，最好能覓得擅長建立團隊的合伙人互相合作。

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：「揚長避短，集中專注。」

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。