充份掌握跨行业知识　企业不必畏难

个案背景

资讯科技公司掌握新技术，若能率先应用到其他不同行业便能饮得「头啖汤」，但科技公司本身却未必掌握其他行业的相关知识。一位「问问专家」业务咨询服务申请人陈先生，数年前创办了人力资源平台，协助企业和斜杠一族进行配对。后来，他把目光投放到建造业，希望把新技术应用到这个传统行业。

申请人提出的问题

申请人陈先生得知建造业界存在拖欠薪金的情况，他希望利用智能合约等技术解决问题。陈先生拥有资讯科技背景和开发人力资源平台的经验，欠缺的只是建造业的行业知识。陈先生曾在数年前咨询工业贸易署「问问专家」市场推广顾问刁俊源先生，请教他如何为自己开发的人力资源平台寻找目标客户。在得悉刁先生亦具有建造业的行业知识后，陈先生便向他咨询建造业的生态、商业模式，以及如何推广公司研发的软件系统。

专家顾问提供的分析/ 意见

就陈先生的情况，刁先生指出现时初创企业很多聚焦科技应用，而陈先生的例子便证明区块链等新技术能为解决传统行业「老、大、难」的问题带来新曙光。刁先生首先指出，建造业的运作主要以「判上判」模式进行分工：发展商把工作外判给顶层的大判，后者把工作再行分判，当中可以涉及很多环节。而在支付工人的薪金时，款项往往会先经过中间各层，最后才到工人手上。只要一环出现问题，底层的工人便往往被拖欠薪金，甚至「走数」。



刁先生又表示，科技公司尝试把产品推广至其他行业时会面对三类主要问题：「第一，他们一般是该行业的门外汉，不熟悉行业运作。第二，产品不易找到顾客试用。第三，产品的市场规模需要够大才能产生足够利润。」刁先生提出了一些建议：「除了寻找具知识和经验的资深人士帮助外，企业还可以参加不同的科技或创业比赛，例如陈先生参加了香港房屋协会和数码港主办的比赛，从中获得一些资金和资源，并打响了名堂，甚至找到客户。」

刁先生提醒：「创业会遇到很多困难，过程远比打工艰辛。但创业者不应轻易退缩，要努力学习，勇于研发，逐一解决问题，慢慢累积经验。」从中培养出来的企业家精神能够支撑他们事业行稳致远。

申请人与专家顾问会面后如何处理问题



在得到刁先生的指导后，陈先生利用区块链的智能合约设计出一套系统，让大判能直接透过银行发放薪金予工人。除了减省程序外，还避免了中间各层的不稳定因素。此外，得力于刁先生在建造业内的人脉网，陈先生接触到一些大公司的管理层，向他们推销这套新系统。

陈先生指出，他在创业阶段不时感到困惑和迷失，刁先生一直以来给予他鼓励和肯定，使他能坚持下去。

现时，陈先生又使用区块链和物联网等技术研发出一套可以追踪建筑材料的系统，能在建材出现问题时迅速及精准地找到出事环节和相关的负责人，系统所生成的记录甚至能在法庭上作为证据。他的解决方案已得到一些大型机构批准概念验证，未来有望能应用于更多工程项目。

专家顾问就个案指出中小企业可学习到的重点/ 精要

专家建议：「隔行如隔山，充份了解目标行业方能制定合适产品和市场策略。」

在「问问专家」业务咨询服务个案分析集内提供的任何意见、结论或建议，
并不代表香港特别行政区政府及工业贸易署的观点。