数码和传统营销并用 助力推广商业服务

个案背景

不少专业人士在累积充足实务经验后，会选择自行创业。一位「问问专家」业务咨询服务申请人王先生具有会计及公司秘书的背景资历，计划创立公司，提供商业顾问服务，帮助企业处理会计、审计、报税、秘书事务、业务规划及业务流程改进等工作。

申请人提出的问题

申请人王先生虽然是多项商业顾问服务范畴的专业人士，唯「术业有专攻」，他本人并不擅长开拓客源。他希望就公司的市场推广策略请教专家顾问。

专家顾问提供的分析和意见



工业贸易署「问问专家」市场推广顾问、香港中小型企业联合会主席郑仲邦先生曾与王先生详谈。郑先生首先建议说：「现今世代，商户一般都会先透过网络物色所需的服务，所以搜索引擎优化（Search Engine Optimisation，简称 SEO）是必需的。王先生要为自己公司建立具水平的网站，优良的网站架构能方便访客快速理解内容及找到资讯，加上吸睛的业务介绍及照片等，将有助提升网站的自然排名，长远建立公司的品牌及增加曝光。」他以王先生的公司为例，进行 SEO 的其中一种方法，是在公司网站刊登王先生自己撰写的业务文章，例如一些行业基本知识或个案经验分享等，内容可以走生动、活泼路线，让受众容易理解及留下印象。

郑先生又建议，王先生可利用搜索引擎营销（Search Engine Marketing，简称 SEM），亦即购买搜索引擎付费广告。他说：「在起步阶段，王先生可以尝试较多关键词，然后不时检视相关数据，特别是各个关键词的曝光率、点击率及价格等，藉以进行策略优化。」SEM 见效较快，王先生可按个别关键词的成效进行精准广告资金投放。像王先生这类提供专业服务的公司，郑先生估计最终或只需八至十个较高效的关键词。

郑先生又提到，一些网上社交媒体定位较专业，可以针对特定行业及职位作推广。需要注意，这类社交媒体需要帐户持有人投入心力经营内容，而且收费并不便宜，建议有足够推广资源时才作考虑。

除了网上推广外，郑先生亦提供其他推广方法：「商会是一个寻找新客户的传统渠道。一些综合型的商会会员遍布各行各业，较适合王先生这类提供商业服务的企业进行推广。」郑先生又指，提供商业服务的专业人士也可考虑与报刊合作，定期撰写专栏，或参与社区服务和活动。这些皆有助提升知名度及建立形象，对本业亦能带来正面帮助。此外，近年人工智能（artificial intelligence，简称 AI ）的发展一日千里，郑先生指企业可善用 AI 协助制作推广内容，包括设计、撰文、绘图及制片等，提速提效。

申请人与专家顾问会面后如何处理问题

王先生认为顾问郑先生的建议实用。在取得有关经营牌照及建立办公室后，王先生将参考郑先生的建议，建立公司网站并透过网上推广招揽生意。

专家顾问就个案指出中小企业可学习到的重点和精要

专家建议：「数码和传统营销各有果效，双管齐下助力开拓客源。」

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。

