认清创业困难 调整观念逐个击破

个案背景

常言道「工字不出头」，不少在大型企业历练多年、练得一身好本领的中高层员工，或会尝试走出自己的舒适圈，建立完全属于自己的事业。这类创业人士通常继续从事老本行。不过尽管他们拥有丰富经验，创业路上仍需克服很多困难。专家建议，创业者应改变旧有观念，要有决心从不同方面努力开展业务。

申请人提出的问题

一位「问问专家」业务咨询服务的申请人有十多年时装设计经验，曾于本地及外资大型企业任职时装设计师，负责创立多个时装品牌及系列，期间曾跟随公司参加本港及海外等不同时装设计展览会。申请人想建立自己的时装设计师品牌，但发现自己所成立的初创企业难以像大型企业一样，可轻易获得资格成为时装设计展览会的参展商。这个问题令她难以向目标海外客户争取订单，影响公司收入。她希望咨询专家如何制定业务范围及寻找合适的销售渠道。



专家顾问提供的分析 / 意见

工业贸易署「问问专家」服务成立公司范畴的顾问、全港商会执行委员会主席刘丽斯小姐认为，申请人具备很多创业条件，在产品设计、生产及交货等方面已有把握，亦懂得如何取得订单。然而，申请人成为老板后，与以前当「打工仔」的身份已经不同，需要认清某些创业的实际困难。刘小姐说：「很多人在大企业工作，建立宝贵的人脉关系资源。当他们离开大企业后，才发现这些资源好像只能跟随旧公司，自己难以再好好利用。她建议，申请人可积极寻找合作伙伴，例如联络相识的同行，组织像小型商会的团体，以团体为名申请参加展览。

刘小姐又指出，不同行业和产品有不同的推广策略。「若像申请人这类以设计师为卖点的业务，应让设计师个人多曝光；若以产品优点为业务卖点，则应让产品多曝光；若以服务为卖点，则应让提供服务的公司多曝光。」她补充，要让设计师多曝光，可从在线和线下两方面着手。她建议，申请人可举办一些小型时装活动，如小型展览、工

作坊等，或举办时装设计课程，将知识及经验传授给年轻人，以提升自我形象。她又建议申请人，可建立个人网站及于不同网上平台开设账户，分享自己的设计心得及作品。这些网上宣传策略成本不高，更方便向目标海外客户推广。

申请人与专家顾问会面后如何处理问题

申请人认为顾问的建议很实用，现已于九龙区开设了具环保概念之时装设计公司，与生意伙伴开设了共享工作间，并与业内的非牟利团体合办工作坊，希望有助培育年轻设计师及推动时尚环保的概念。她说：「共享工作间有衣车有师傅，可借予外间开设制衣课程的团体前来上课。」

申请人坦言，现时较少参展，难以得到海外客户的订单，现金流不足仍是目前最困扰的问题。她对组织团体的建议很感兴趣，期望未来联同其他设计师及企业，组成团体争取政府及大型机构拨款资助，参与活动推动业界发展，长远带动更多年轻设计师成长、推动时尚环保的概念，及建立符合可持续发展理念的个人时装品牌。

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：「创业困难要认清，坚定不移办法多。」

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。