网上平台便利多 进大湾区市场广

个案背景

电子商贸发展蓬勃，启发了一些新颖的商业模式，例如本个案的申请人针对兴起的水上活动行业开办培训课程，并打算利用网上平台覆盖更庞大的市场。专家建议，利用网上平台开办课程需制作好内容，并需注意如何向目标客户推广。

申请人提出的问题

「问问专家」业务咨询服务的申请人谭先生，本身有超过四十年航海经验，考获驾驶大型商业船只的牌照，多年来曾驾驶高速船等各种船只，亦曾经在坊间的游艇驾驶课程担任讲师。谭先生退休后，计划开办游艇驾驶课程。鉴于内地与本港的游艇牌照仍未完全互通，谭先生希望利用网上教学，把课程推广至内地，并觑准粤港澳大湾区的发展机遇，希望于内地招收更多学生。学生透过网上学习规范的游艇驾驶知识后，可在本港考取游乐船只操作人牌照。

谭先生航海及驾驶船只的知识相当丰富，但对信息科技及网上推广等方面不熟悉。因此希望请教顾问，如何应用信息科技帮助他拓展业务。

专家顾问提供的分析 / 意见

工业贸易署「问问专家」服务信息科技范畴的顾问、香港互联网及电子商务发展协会副会长赵溢佳博士建议，谭先生要发展网上课程，首要考虑是如何提供好的课程内容，以及如何向市场推广。他说：「若要针对广阔的内地市场，吸引学生网上遥距学习，谭先生需要建立网站，上载课程内容。驾驶游艇的课程，除了需拍摄理论课堂影片外，还可能需要拍摄多条户外教学影片，例如如何操作游艇等，制作成本较高，事先需小心估算。」



另一位「问问专家」服务的信息科技顾问、香港互联网及电子商务发展协会活动干事陈雁萍小姐则提醒谭先生，要留意部份网站及服务器，或不能于本港和内地同时使用。她建议，如果课程以内地市场为主，网站及教学影片应储存位于内地的计算机服务器，确保能在内地网上浏览。

至于推广方面，赵博士指，内地有很多不同种类的知识，均可在第三方网上学习平台找到。这些平台有不同主题，吸引不少潜在客户浏览。他建议，谭先生可将课程信息甚至短片，放到这些网上学习平台作推广，提高课程曝光率。他又提醒谭先生道：「内地网民众多，一些大型内地网站或社交平台，网上广告收费相当高昂。像谭先生这样的本港初创企业，由于资金有限，要小心考虑如何运用资金在内地投放网上广告。」

赵博士补充，内地的网上关键词搜索广告收费一般相对便宜，建议可选择这种形式作为网上推广。不过他指，内地关键词搜索广告要留意关键词广告最高「封顶」收费，做好开支预算。

申请人与专家顾问会面后如何处理问题

申请人谭先生认为两位顾问的建议很实用，会面后开始筹备开办课程，并已经以加盟形式于广东中山市开设公司，正积极招聘人手协助。

谭先生表示，内地的游艇驾驶课程较容易合格，但学费和考试费用合计超过一万元人民币，而自己开办的课程连考试费用只需数千元，加上师资具保证，预计仍有一定吸引力。他又指，稍后还需继续向专家请教，如何善用信息科技向外推广。

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：「科技创新，商机大增。平台内容多而真，网上推广要耐心。」

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。