创业零开始 抛开旧想法 勇敢迈向前 建个人品牌

个案背景

智能手机的普及，带动了手机配件的商机，包括手机壳、保护贴、充电器等，今次「问问专家」业务咨询服务的申请人冯小姐，以生产和售卖手机壳为主要业务。

冯小姐最初用五佰元在社交媒体 Instagram 为产品登广告，在短短两星期内，便为她带来五位数字的纯利，以起步阶段来说，成绩可说是非常理想，后来，她更成功获批「恒生青年创业计划」五万元起动资金。不过，冯小姐的难题是无法维持稳定的生意额，其业务亦因此无法扩展。

申请人提出的问题

冯小姐对设计很感兴趣，灵感源源不绝，后来尝试将设计融入手机壳中，并藉此建立业务。冯小姐经营的并非实体店，即使在社交媒体登广告，其知名度始终有限，这个问题也令她感到困扰。



最重要的是，无论是产品或经营模式，只要在互联网或社交平台取得成功，便很容易引来别人模仿。冯小姐在创业路上是新手，遇到上述问题感到挫折和迷茫，于是她在网上搜寻应对策略，最终找到工业贸易署「问问专家」业务咨询服务，并向「问问专家」业务咨询服务的顾问请教市场推广的窍门。

专家顾问提供的分析／意见

「问问专家」业务咨询服务顾问刁俊源先生指出，冯小姐的情况是初创企业的典型案例。「很多人以为初创企业的成功，是跟在哪所大学毕业、持有多少资金有很大关系，但事实刚好相反，初创企业都是『由零开始』，对每

一位创业人士都是公平的。」

他认为，初创企业的策略就是不要怕被模仿或比较，有新想法就应尽快实践出来，「担心都要做，总之不停地尝试」。虽然冯小姐的性格较内向，但刁先生认为她最大的优点是愿意尝试，而且在设计方面很有潜质，要解决其业务上的困难，则视乎她有多大勇气面对挑战。

另一方面，刁先生建议冯小姐可向「关键意见领袖」(Key Opinion Leader, "KOL")方向发展，「时下的 KOL 大致分两类，一是依靠外表推销产品，一是凭个人才华引起别人共鸣」，而冯小姐较适合以后者发展。甚么是凭个人才华引起别人共鸣？刁先生以近年一位资深艺人为例子，他厨艺了得，主持节目时又够「贴地」，所以深受观众和广告商欢迎。如套用到冯小姐身上，就是要透过设计，建立自己的品牌，「让顾客从产品中感受到代表设计者的特质。」冯小姐喜欢美的事物，虽自信不足，但勇于尝试，这些个性容易引起时下年轻人的共鸣。刁先生建议冯小姐可建立个人专页，透过与他人分享自己的设计和想法，相信能够吸引一些喜爱设计的人关注其产品，还能吸引一些喜欢她的个性的人关注其动向，从而带动业务发展。

最后，刁先生建议冯小姐在不同的渠道宣传产品，例如 Facebook 和 Instagram。在推销的过程中，摸索顾客对产品的喜好，除了探索及设计出独一无二的产品，也可专注生产及销售一些较畅销的产品。这样既可发展出代表冯小姐的个人品牌，又可顾全业务发展，提高生意额。

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：「想到就去做，担心都要做，成功在尝试。」

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。