兴趣不易变成生意 需持续将热情融入工作

个案背景

有些打工仔放弃本行选择创业经营另一门生意，希望将自己的兴趣转化成事业。这类创业人士会遇到甚么问题呢？一位「问问专家」业务咨询服务申请人经营高级餐饮 (Fine Dining) 餐厅，在市场推广方面便感到困惑。

申请人提出的问题

热爱旅游及品尝外地高级餐饮的申请人，开设的餐厅位于港岛区，附近有不少中产人士居住，但人流不多。餐厅开业两三年，早期生意不俗，但后来订位及顾客数量均减少，生意未算稳定。他不知道应如何推广餐厅吸引客人，希望向顾问请教市场推广的技巧。

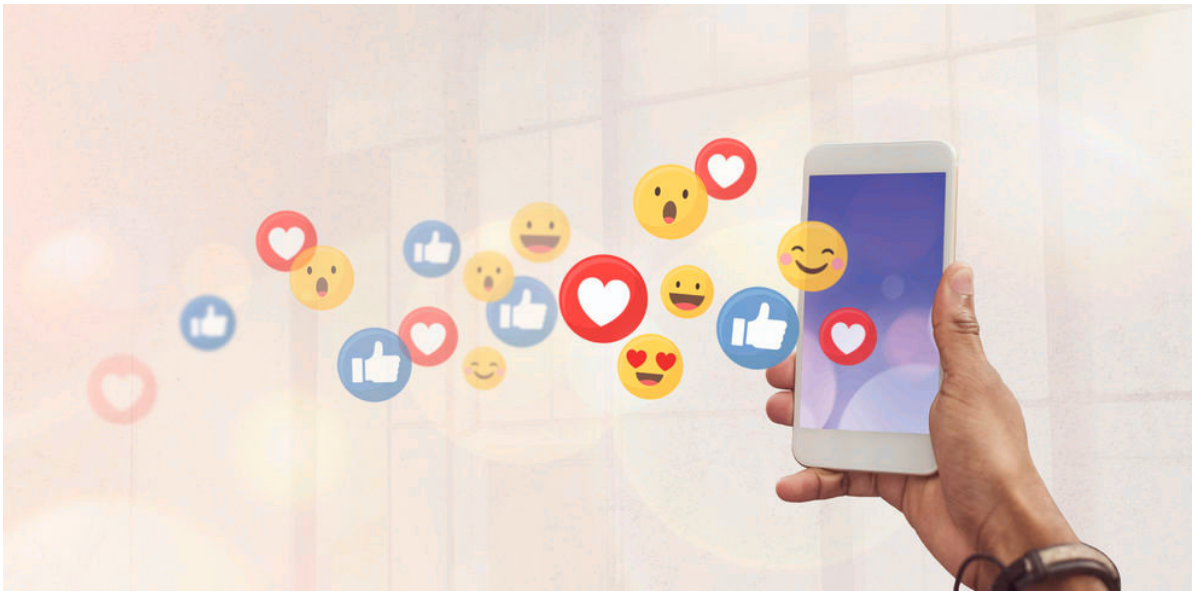
专家顾问提供的分析 / 意见



工业贸易署「问问专家」服务的市场推广顾问刁俊源先生欣赏申请人追求爱好，不过，他指出，若因此转行创业并不容易成功。他解释道：「创业者将爱好变成一盘生意，初期尚可靠自己的热情投入，维持产品及服务质素，令餐厅门庭若市。不过，当他们内心的一团火随时间慢慢消退，又需分散精神应付日常事务，加上顾客新鲜感减退，生意转差，很容易会感到气馁。」他提醒创业者，须认清享受爱好与经营生意之分别。经营生意既要保持热情，更要将这股热情注入工作，持续推动业务发展。

那如何将两者结合？ 刁先生认为，讲究细节的高级餐饮，是申请人和顾客的共同爱好。申请人可善用自己专长，多点与顾客分享旅行时品尝高级餐饮的经验、知识和心得等，冀与顾客及大众有更多交流，助自己与顾客建立关系，亦可多利用 Facebook，Instagram ， YouTube 等社交媒体分享，多点发有关高级餐饮的帖文、相片及影片，以

至作网上直播示范烹饪或交流等，甚至可让自己成为高级餐饮方面的网络红人(KOL)。



他又提到，大型餐饮集团也有经营高级餐饮的餐厅，有很多资源做公关宣传，与申请人这类中小型企业的宣传方法不同。他认为，中小企业不用仿效，只要懂得运用社交媒体，也可收异曲同工之效。

申请人与专家顾问会面后如何处理问题

申请人认为顾问刁先生的建议非常实用。会面后，申请人更主动与顾客交流，亦更积极利用社交媒体分享餐厅及高级餐饮信息。他更笑言，太太的拿手菜色更成为一道招牌菜，吸引不少客人再光顾。

他又指，餐厅的食物款式大约每季转变一次，希望增加新鲜感。他亦努力寻找特别口味的酒精类饮品，希望让爱好杯中物的顾客更满意。

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：「兴趣变生意，需保持热情并融入业务，可善用社交媒体辅助推广。」

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。