新建初创需时发展 宜觅伙伴合作
先认清合适市场 多接生意勿急进

个案背景

信息科技在大数据时代已经不可或缺，与之相关的行业广泛，从业员多不胜数，产生的商机庞大。一位「问问专家」业务咨询服务申请人便曾在外资信息科技企业工作多年，曾接洽及完成不同的信息科技项目，去年尝试创业。申请人的公司业务包括为客户编写手机应用程序、大数据系统、公司内部系统和制作网页等，客户包括位于香港及英国的企业。

申请人提出的问题

申请人表示，公司承接不少项目，但只有几名员工，不足以应付工作量，因此他正考虑应否增聘人手。还有，他未制订好企业策略，对于应如何发展、提升业务及寻找新方向等，亦希望能向顾问请教。

专家顾问提供的分析 / 意见



申请人透过工业贸易署的「问问专家」服务，与企业策略范畴的顾问刁俊源先生会面。刁先生分析申请人的情况，认为是典型的年青人成立初创企业的例子。他说：「申请人很能干，但公司刚建立，初期的运作及客源未太稳定，亦未知自己是否能带领较多人的团队，不适合短期内增加太多人手。如果接到很多项目却难以自行完成的话，公司可尝试与其他公司合作完成项目，或将部分项目外判。这样可在过程中让自己及员工逐渐熟悉工作，之后才考虑扩充团队。」

刁先生指出，像申请人这类成立初创企业的年青人，初期未必能很清楚认识到创业营商的关键。他强调，经营生意最重要是能够找到客户。「创业初期应多主动约见客户，多做市场推广，最重要能有生意。」他指，如果控制不到外判商的产质量素，会有一

定麻烦。因此，他提醒新公司接生意时切勿急进，可以选择向一些自己能控制的范畴发展，即使有问题自己也较有把握解决，尽量能做到「进可攻、退可守。」

刁先生又指出，对申请人的公司发展来说，最急切的问题是先要找到适合自己的市场，以及决定应该做哪些产品。他提醒道：「建立一门新的生意，不是单靠才华便可成事，还需要其他人支持；而逐步将提供的产品及服务形成规模，则需要时间及经验的积累，还要有信心。」

申请人与专家顾问会面后如何处理问题

申请人会面后采纳了顾问刁先生的建议，将公司接获的整份项目或部份，外判予其他公司或一起合作完成。他分享道，这能让公司做成更多生意，并从中不断成长。

申请人又透露，他后来得到旧同学介绍，参与了有关内地银行及保险企业的项目。公司生意迅速发展，并增聘人手，现时已有十多名员工。

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 :「初创发展先定方向，多找生意，多合作，勿急进。」

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。