「初创企业问题多 专家解惑效益增　推广创新业务考虑多 放胆宣传成功易」

个案背景

不少年轻打工仔都有创业做老板的念头，但每当付诸实行，却往往发现困难重重。

好像一位「问问专家」业务咨询服务申请人，约九年前大学毕业，之后全职工作一至两年，便毅然辞职实践创业大计，开展喷雾工程生意，利用微细水雾，为机械、厂房及工地等降温及制造水池烟雾效果。

申请人提出的问题



申请人于创业的不同阶段，均会遇到不少问题，例如人力资源、推广策略与业务周期性等问题。申请人忆述：「自己没有太多经营管理企业的经验，面对一些问题自己不太懂得如何处理，当时曾感到很迷失，有时候亦会感到孤独。」

申请人曾先后三次到工业贸易署，向企业策略专家咨询。「针对困扰我的问题，「问问专家」企业策略及市场推广咨询顾问刁俊源先生当时为我认真分析，给了我不少建议，这些建议非常「贴地」。我都记录下来，并一一执行，结果的确有效改进了公司营运。」申请人又说，顾问刁先生当时的鼓励，纾解了他的困惑，增强了自信心。此后，申请人企业的营业额持续每年以双位数幅度增长，估计现时已处于市场领导地位。

专家顾问提供的分析/ 意见

刁先生表示，申请人的业务当年来说比较冷门，市场未发展起来，竞争对手亦不多。申请人担心，自己认为能点石成金的创意，会被别人「抄桥」仿效，曾考虑应否向大众推广这门生意。刁先生则指，将冷门的市场发展起来，比投入更成熟的大众市场更有利，他当时便建议申请人应放胆宣传，加强市场推广。刁先生解释说：「初创企业最困难的问题，就是没有人知道你在做生意。如果别人都不知道你销售甚么产品，便没有商机了。初创企业千万不要害怕竞争，不

要惧怕被别人抄袭自己的概念。创业要成功，单靠好的概念不行，成功关键是要有能力将概念付诸实行，转化成现实。」

刁先生补充，要针对企业客户的业务，从而取得订单，便需要加强网上推广，使得企业客户更容易搜寻接触到自己的信息。「申请人听取建议后，花更多心思于网上推广自己的业务，包括改进网站、加强关键词搜寻效益，及与不同媒体配合宣传等，结果生意越来越多，成效显著。」他指，当市场变大了，才可为行业参与者带来更多商机。

另外，有些行业的生意，会受到季节性因素影响。以申请人为例，夏季的生意明显较多，更能弥补淡季之不足。刁先生建议，这类企业起步时，不宜招聘较多人手，即使如行政、送货、维修甚至清洁等工作，均可能要由创业者亲力亲为，以控制营运成本。他指，企业可考虑在旺季增聘临时兼职或短期全职员工，待生意逐渐走上轨道后，便可真正扩充人手。

刁先生又表示，与很多创业人士交流，发觉不少创业人士既有业务上的问题，亦可能累积了一些负面情绪如压力、不安及焦躁等。他建议新进的中小企业，可参与工业贸易署的中小企业「营商友导」计划，与经验丰富的专家交流分享，不仅可获得有用的意见而且得到精神上的支持，让企业能于崎岖创业路上继续前进。

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 :「别怕竞争，行动第一。」

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。