「在职人士迈向创业路 必先突破旧思维
先放下大企思维 集中专注发展业务」

个案背景

不少在大企业打拼多年的打工一族，学得一身本领，总想有机会外闯自立门户，建立属于自己的事业，但起步时往往遇到不少困难，需向专家求助。

申请人提出的问题

其中一位「问问专家」业务咨询服务申请人马先生，曾于大型企业从事企业培训服务。马先生期望自己开设公司，提供企业培训服务，例如有关演讲技巧、商业谈判技巧及建立团队等。马先生透露，创业早期尚未懂得如何获得生意，对公司发展前路感到迷茫，因此向工业贸易署「问问专家」市场推广服务咨询顾问刁俊源先生请教。

申请人表示与专家顾问会面的最大得着

马先生说：「顾问刁先生给我的意见相当实用，有如替我打了一支强心针，令我能认清自己应如何开展业务。」马先生初期曾经历过零收入的日子，之后经过短短一年时间，透过良好服务累积口碑，收入大幅上升至令他感到满意的水平，甚至较以前于大企业工作高出不少。

专家顾问提供的分析/ 意见



顾问刁先生表示，一些像申请人般离开大企业而自行创业的人，有一个颇为常见的问题，就是仍未抛掉大企业工作的思维，未能找准自身的定位及方向。他说：「经营初创企业与大公司工作有很大分别。创业者需要自我调整心态，要明白自身的强项与短处，扬长避短，开拓业务需要集中专注，适当选择产品和目标客户，不可贪大求全。」以申请人个案为例，刁先生建议申请人，可尝试从以往熟悉的旧客户入手，直接约见旧客户。他解释，因为申请

人已经与这些客户建立关系，双方对大家的要求也比较熟悉，申请人较容易从中取得突破。

刁先生指出，虽然现今新世代网上营销兴盛，不少中小企业购买搜索引擎推广服务，但申请人的客户对象是企业而不是大众，以这种方式推广未必收效。他又指，申请人曾尝试参与一些商会活动，冀能在当中寻找商机，但这些场合属于消闲性质居多，较难从中获得生意机会。「像申请人的业务性质，应善于运用以往构筑的网络，主力接触企业的人力资源经理及部门负责人，并参与一些与人力资源相关的活动如论坛等，才有助自己获取培训生意。」

申请人最新业务状况

申请人又提到，随着生意稳步向好，已经取得一些海外项目，期望公司未来能进一步扩展，却烦恼应如何实行。刁先生指，申请人作为培训导师，工作性质一向比较个人化，而且由于节约开支，一直未有聘请员工，因此要他在应付工作之余独力推动扩张，恐怕比较困难。他建议，这种情况下若要扩张经营，最好能觅得擅长建立团队的合伙人互相合作。

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 :「扬长避短，集中专注。」

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。