網上平台便利多 進大灣區市場廣

個案背景

電子商貿發展蓬勃，啟發了一些新穎的商業模式，例如本個案的申請人針對興起的水上活動行業開辦培訓課程，並打算利用網上平台覆蓋更龐大的市場。專家建議，利用網上平台開辦課程需製作好內容，並需注意如何向目標客戶推廣。

申請人提出的問題

「問問專家」業務諮詢服務的申請人譚先生，本身有超過四十年航海經驗，考獲駕駛大型商業船隻的牌照，多年來曾駕駛高速船等各種船隻，亦曾經在坊間的遊艇駕駛課程擔任講師。譚先生退休後，計劃開辦遊艇駕駛課程。鑑於內地與本港的遊艇牌照仍未完全互通，譚先生希望利用網上教學，把課程推廣至內地，並覷準粵港澳大灣區的發展機遇，希望於內地招收更多學生。學生透過網上學習規範的遊艇駕駛知識後，可在本港考取遊樂船隻操作人牌照。

譚先生航海及駕駛船隻的知識相當豐富，但對資訊科技及網上推廣等方面不熟悉。因此希望請教顧問，如何應用資訊科技幫助他拓展業務。

專家顧問提供的分析 / 意見

工業貿易署「問問專家」服務資訊科技範疇的顧問、香港互聯網及電子商務發展協會副會長趙溢佳博士建議，譚先生要發展網上課程，首要考慮是如何提供好的課程內容，以及如何向市場推廣。他說：「若要針對廣闊的內地市場，吸引學生網上遙距學習，譚先生需要建立網站，上載課程內容。駕駛遊艇的課程，除了需拍攝理論課堂影片外，還可能需要拍攝多條戶外教學影片，例如如何操作遊艇等，製作成本較高，事先需小心估算。」



另一位「問問專家」服務的資訊科技顧問、香港互聯網及電子商務發展協會活動幹事陳雁萍小姐則提醒譚先生，要留意部份網站及伺服器，或不能於本港和內地同時使用。她建議，如果課程以內地市場為主，網站及教學影片應儲存位於內地的電腦伺服器，確保能在內地網上瀏覽。

至於推廣方面，趙博士指，內地有很多不同種類的知識，均可在第三方網上學習平台找到。這些平台有不同主題，吸引不少潛在客戶瀏覽。他建議，譚先生可將課程資訊甚至短片，放到這些網上學習平台作推廣，提高課程曝光率。他又提醒譚先生道：「內地網民眾多，一些大型內地網站或社交平台，網上廣告收費相當高昂。像譚先生這樣的本港初創企業，由於資金有限，要小心考慮如何運用資金在內地投放網上廣告。」

趙博士補充，內地的網上關鍵字搜索廣告收費一般相對便宜，建議可選擇這種形式作為網上推廣。不過他指，內地關鍵字搜索廣告要留意關鍵字廣告最高「封頂」收費，做好開支預算。

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

申請人譚先生認為兩位顧問的建議很實用，會面後開始籌備開辦課程，並已經以加盟形式於廣東中山市開設公司，正積極招聘人手協助。

譚先生表示，內地的遊艇駕駛課程較容易合格，但學費和考試費用合計超過一萬元人民幣，而自己開辦的課程連考試費用只需數千元，加上師資具保證，預計仍有一定吸引力。他又指，稍後還需繼續向專家請教，如何善用資訊科技向外推廣。

專家顧問就個案指出中小企業可學習到的重點 / 精要

專家建議：「科技創新，商機大增。平台內容多而真，網上推廣要耐心。」

在「問問專家」業務諮詢服務個案分析集內提供的任何意見、結論或建議，
並不代表香港特別行政區政府及工業貿易署的觀點。