

新域名新媒體 中小企拓商機

香港常被推選為世界最自由的經濟體系之一，是理想創業之地，全港有逾廿八萬家中小企（SME），佔香港企業總數近九成，可見中小企是香港經濟發展的重要支柱。隨着科技進步，網上商店如雨後春筍，蔚成風氣，不少中小企創業者積極運用新媒體，如互聯網、社交媒體、手機等作市場推廣，開展商機。

新年將至，就讓我們回顧香港中小企在2010年的發展和機遇，並透過一家中小企的經營個案，探討其在創業、發展路上所面對的考驗，以及中小企拓展中港市場的秘訣，一同為迎接未來挑戰作好準備！

撰文及攝影：Sylvia（部分相片由受訪者提供）



新域名·接觸廣泛

宣傳轉型齊升級

置身網絡世代，網上商店成行成市，不少中小企開設網頁來推廣產品和服務，網頁寄存服務因而迅速發展。2002年成立的0101HOST，是本港一家網頁寄存供應商，其創辦人兼行政總裁麥卓華（Alfred），大學畢業並汲取兩年工作經驗後，決心運用自身的電腦知識，開創個人事業。

堅持 創出事業

回想公司創立初期，Alfred說，當時只有他和拍檔兩人。不久遇上2003年沙士，市道低迷，很多公司都要裁員。

「在當時的營商困境下，很多中小企轉型為電子商貿，節省成本，而我們的服務正切合客人的需求，讓他們成功得以轉型，繼續生存。」Alfred表示，有危才有機，有見公司客戶不斷增加，便開始於2004年聘請員工，人數至今已有二十五名，客戶高達兩萬，當中八成為商業用戶。

作為創業過來人，Alfred認為：「創業者要肯嘗試，不要害怕失敗，更需要有一顆堅持的決心。記得2005年，公司遇到黑客入侵，嚴重影響營運。除了報警外，我們更重視對客人的誠信，於是主動與客人溝通和交代事件，加上同事們二十四小時不停監察的努力，事件最終得以平息，危機可獲化解。」回想那次創業以來最困難的一役，Alfred親身體會到創業的要訣，就是只要願意堅持下去，所有問題總有

解決的方法。

聆聽 優化服務

對Alfred而言，創業者沒有家庭負擔固然好，但個人因素是最重要的。「除了擁有市場觸覺之外，也要多聆聽客人和朋友的意見，累積經驗，優化工作。」客人的意見最直接反映事實，因此公司不但開設二十四小時客戶服務熱綫，Alfred還親力親為，爭取與客人溝通的機會，與此同時，公司每三個月至半年，定期主動聆聽客人意見，以提升服務質素。

靈活 吸引客戶

Alfred坦言，創業初期是「打價格戰」，由於他負責研發技術，成本較容易控制，價錢可相對地調低。「公司現時走中價路線，提供穩定平台助中小企發展業務，例如貿易公司的小冊子，以往由製作、印刷至郵寄，需要大量人力、物力和資金，但透過「網上購物車」，中小企可隨時更新資料，將最新穎的貨品展現於客人面前。此外，公司又提供網頁設計服務，助中小企快捷地完成和更新其網頁內容。」Alfred強調，「Send to Boss服務」為客戶提供優質收發電郵和轉寄功能，減省不少人手

轉寄的程序。

具備成功的宣傳攻勢才能有效拓展商機，Alfred透露：「除了中英文介面，我們希望開發更多元化的平台，例如在社交網站做宣傳，製作Game、Apps，協助中小企宣傳和優化搜尋功能。」此外，他深信「.香港」中文域名的正式開通能有助中小企拓展商機。

域名 擴大商機

「這可以說是中文字抬頭，打破多年來英文域名主導的壟斷情況。」Alfred表示，內地和台灣較多使用中文域名，「.香港」域名不但令香港中小企網址本地化，更可提高它們於兩岸的知名度，有助於搜尋網站排名上佔優。

Alfred以客戶使用通用詞彙或產品關鍵字作為公司網頁為例說：「一些成衣、報紙採用中文域名，搜尋器便會馬上顯示。而且，全中文域名對不懂英文但需要上網搜尋資料的用戶來說，更加方便。」

作為中小企一分子，Alfred認為，如果政府能提供具體的支援，會較貸款計畫更切合中小企的需要，例如協助中小企在海外推廣、增設網上認證服務和積極打擊網上罪行等。Alfred形容，經濟好轉，很多中小企都樂於投資網上商店、網頁和電郵寄存服務，但整體只有兩至三成公司擁有網頁而定期更新，他期望未來能增至七、八成。由於內地連綫速度有限，在研製新技術之餘，服務內地及海外客戶，開拓內地市場，也是他的長遠目標。



Alfred語錄

給年輕創業者的貼士：

「首要考慮個人是否適合創業，衡量家庭負擔。年輕人的優點是多創意，但欠缺人生經驗，始終創業容易守業難，要思考長遠的發展。至於家人在金錢、精神和人生經驗上的支持，對年輕而沒有工作經驗的創業者也很寶貴。」

給具工作經驗的創業者的貼士：

「具有一定工作經驗的創業者反而要多增加創意，避免公式化的模式，再配合工作經驗，創新方向，不做別人已經做過的事，才能突圍而出。」