

## 香港初創企業面對的挑戰：開拓市場

不少初創企業都誤以為只要產品通過測試，他們過往的辛勞終於可獲收成。事實上，最大挑戰或許還在面前。

很多初創企業常犯一種毛病，就是只會專注技術或產品研究，但在開拓市場時卻沒有顧及顧客的觀點，尤以源自大學的初創企業為然。當初創企業東主須精簡營銷工作及建立銷售渠道時，往往都不知所措。事實上，對初創企業來說，制訂營銷策略並非小事，當中涉及在針對性廣告、營銷推廣、銷售線索挖掘及銷售配送等方面作全盤策劃。

與傳統企業相比，初創企業的營銷推廣工作確實大有不同。大多數初創企業在產品最初推出市場時，都須建立一個顧客群，以驗證其產品或服務。不過，初創企業缺乏品牌知名度，其新產品或新服務的前景未明，而且作為一家新公司，難有往績可尋，因此爭取第一張訂單時總會遇上重重困難。

初創企業不論是建立直接銷售模式，還是與銷售渠道合作，往往會低估所須付出的時間及努力。一些初創企業創辦人過早把銷售工作委派給員工，自己卻錯失機會，難以直接得知目標顧客的反應，藉此驗證產品概念及改善產品。

初創企業通常認為，開拓國際市場是提升銷路及降低成本的方法。不過，他們很快會發現，各地市場的情況都不相同，而顧客的行為也難以預測。他們嘗試進軍國際市場時，往往沒有考慮須撥出足夠資源以進行全面的市場研究及制訂有效的國際營銷策略，因此發展舉步維艱。事實上，初創企業的國際市場拓展工作多數有資金不足的問題。

電波鐘 (Accue) 是香港一家初創企業，從事自動對時時鐘的設計及生產業務，在拓展海外市場時遇上瓶頸問題，原因是不同國家所採用的系統各異，而且該公司缺乏資源進行營銷推廣，難以找到海外顧客及/或夥伴。

除了銷售和營銷推廣外，如何物色供應商以及與供應商合作也是初創企業面對的難題。一般而言，供應商會給予大公司更多關注及較佳的服務，初創企業的待遇難望與其看齊。一些初創企業也難以找到合資格的生產商，除願意承接小批量訂單外，還要信譽可靠，並能滿足急迫的交貨要求。

### 香港生物科技公司在開拓市場上面對的挑戰(雅士能基因科技有限公司專訪)

過往，唐氏綜合症只能透過羊膜穿刺或絨毛取樣等入侵性手術，直接從胎兒或胎盤抽取遺傳物質進行分析，才能作出診斷。不過，羊膜穿刺手術導致孕婦流產的比率估計為0.5%至1%，令孕婦進退兩難。



雅士能基因科技有限公司(Xcelom)是一家總部設於香港科技園的初創公司，獲香港中文大學授予無創產前檢測技術的專利使用權，得以針對胎兒染色體異常問題革新產前檢測技術。這項檢測服務定名為「敏兒安」(safeT2lexpress)，只須從母體抽取血液樣本以作檢測，方法簡單又無入侵性。

「敏兒安」是以中文大學化學病理學系系主任盧煜明教授的研究成果為基礎。有關研究發現，胎兒會釋放DNA到母體的血漿內，令無創產前診斷得以實現。

雅士能基因科技總經理翁錦輝表示：「產科醫生採用『敏兒安』服務，均會獲得中文大學的病理系教授支援。在香港，『敏兒安』是產業與大學合作最受注目的成功實例。本公司將繼續與大學和海外專家合作，改善旗下產品。」



雅士能基因科技總經理翁錦輝。

善覓(Sanomix)是雅士能基因科技的附屬公司，從事以血液為基礎的癌症基因分析服務，協助醫生為病人制訂最有效的癌症治療方案。這項醫學突破是利用「液體活檢」技術加強基因檢測的準確度，從血液中的基因片段檢驗腫瘤基因的突變情況。

傳統的「組織活檢」方法是從腫瘤抽取組織樣本，而「液體活檢」的檢測程序十分簡單，可免除病人相關痛苦。翁錦輝認為，該公司專為癌症病人而設的無創基因檢測技術，甚至可為香港的醫療旅遊帶來更多客源，特別是來自內地的病人。

翁錦輝稱，該公司的產品推出僅約3年，但相關的研發工作已持續進行逾10年。因此，生物科技並不適合尋求短期回報的投資者。

經過多年努力，「敏兒安」已成為一種標準產前檢測方法，廣獲香港及全球各地的產科醫生採用。翁錦輝預期，中東、馬來西亞及印尼將是雅士能基因科技下一輪業務擴充計劃的目標市場。

中國內地是一個龐大市場，但行業監管法規繁複，加上政出多門，小型企業如雅士能基因科技在開業前，必須向眾多政府部門申請各類執照，可能令他們有所卻步。

初創企業的生命周期短暫，在生物科技業，可持續發展最受重視，並須業者持之以恆。翁錦輝必須同時顧及投資者期望，處理開拓市場的挑戰，以及解決招聘人才的困難，總是感到壓力沉重。

翁錦輝稱：「本港缺乏生物科技人才，我們想從海外引入專才，但申請工作簽證的程序十分繁複。香港入境事務處可能擔憂香港科技公司想僱用廉價外來勞工，但事實是世界各地的科技專才都深受香港公司歡迎。我們想聘請來自中國內地的工商管理碩士畢業生，他們不但擁有技術知識，也具有寶貴的市場網絡。」

展望將來，雅士能基因科技將繼續參與國際學術會議，以接觸國際市場，並會力求對醫護行業發揮更大



影響力，提升品牌知名度，爭取更多認同。

**找此頁到這裏**

<http://economists-pick-research.hktdc.com/business-news/article/研究文章/香港初創企業面對的挑戰：開拓市場/rp/tc/1/1X000000/1X0AB1KD.htm>

©2017年香港貿易發展局版權所有，未經本局同意，不得翻印本報告全部或部分內容。香港貿易發展局在編寫本報告時，已力求資料正確無誤，倘其中有任何錯誤之處，本局恕不負責。本報告表達的意見，並不一定代表香港貿易發展局的立場。