

初創

Q&A

概念／態度

Starting Startups

001

初創企業（Startups）是什麼？



周駱美琪

阿里巴巴香港創業者基金執行董事兼行政總裁

初創企業的出現主要為了解決一些問題，常見的是一些個人或消費者每天面對的問題，譬如購物、物流等。

只要找到問題的癥結，便比較容易找到新的觀點，從而創出一門生意，一些服務型的初創企業如 fintech、enterprise solutions，就是這方面的例子。近年有關人工智能 (AI) 或生物科技 (biotech) 也是初創企業的新趨勢。

你是否擁有成功初創企業家的條件和特質？



李民橋

東亞銀行聯席行政總裁

企業家要具備好奇心、口才、銷售策略，擁有前瞻性思維、刻苦耐勞的精神、到位的溝通技巧。另外，團隊也要各擅勝場，才能各司其職。



黃克強

香港科技園公司行政總裁

你要找到一件沒有其他人相信、但你卻堅信不移的事情。同時初創業者也要聆聽別人的意見，才可以去創業。Passion 跟 commitment 很重要，固執也是，但也要謙遜 (humility)，要聆聽別人的聲音，須緊記我們在創新 (innovation)，並非在發明 (invention)；也不是做科研，進行 scientific discovery，或只顧埋首於實驗室，待有新發明才告訴別人。創新是合作，是聆聽，不要自己藏起來，應盡量找他人指導 (mentorship)。即使是蘋果創辦人 Steve Jobs，憑着具前瞻性的視野開發智能手機，但仍需要一個團隊合作方可成功。

為何不找工作去創業？



謝智剛

香港城市大學創新學院院長

創業雖然困難，但可帶來不俗的回報，先不談創業成功所帶來的經濟回饋，單論創業，創業者一定有「收益」，包括最重要的「自我增值」，因為創業無論成功還是失敗，都會經歷過獨立營運商業模式的過程，這些經歷不可多得，同時也考驗着創業者的勇氣、創意、抗逆力、溝通手段、領導才能等重要能力，這些能力對於就職企業及管理公司都十分重要。

近年來，不少僱主都認為，應徵者如有創業經歷是難得的優勢，因創業者實現了自我增值，可以提升自己的工作能力，令思維更全面。

004

我的研究或創意有市場嗎？



謝智剛

香港城市大學創新學院院長

首先要避免對前景抱有過大期望，如果市場調研不足或市場接觸面狹窄，初創業者往往會過分依賴於自己對市場需求的觀察及個人的體會，以致誤判業務前景。

舉一個例子，如自己有養寵物，大都是寵物店的常客，當發現很多寵物產品難以在市場上購買，便認定寵物市場有龐大的市場，但卻忽略了這可能是一個小眾的市場。

如要避免誤判業務前景，初創業者必須盡早開展市場調研，並向有創業經驗的人諮詢，妥善完成上述評估工作後，則可以向銀行或者初創企業支援機構提交詳細的計劃書，以申請資金借貸。這些機構會提出問題，確保初創業者對市場及前景有充分的認知。初創業者若無法令投資者信服，即代表其創業計劃仍未周詳。通過這些方式，初創業者可以了解自身計劃的缺陷，而專業機構敏銳的市場觸覺，也可用來測試自己的研究及創意是否可以商業化。

我要「周身刀」？



唐啟波

戈壁大灣區管理合夥人

一個好的初創業者要懂得激勵及啟發別人，不僅是對自己的員工，也要令投資者對項目和團隊感興趣，才可以獲得融資。但全面的人並不普遍，溝通能力高不一定能專注營運細節，所以重點是團隊中配上一些合適的人，達到一個平衡互補的組合。

初創業者的視野至為關鍵，所以我鼓勵本地初創業者出去走走，了解其他地方創業者的思路，因為大家的思維是不一樣的，把他們的優點結合在一起，日後把握機會再擴展。



謝智剛

香港城市大學創新學院院長

創業的關鍵在於找到自己擅長的領域，然後發揮優勢，並通過團隊合作彌補個人的不足。

創業是一個團隊努力的成果，而非靠個人單打獨鬥。因此，除了具備基本的業務知識和領導能力，初創業者更應努力吸引和留住人才，建立一個多元化的團隊，確保團隊成員在各自的專業領域中發揮最大的潛力。這樣的團隊合作不僅可以提升整體的競爭力，也會大大增加創業成功的可能性。