



StartUp

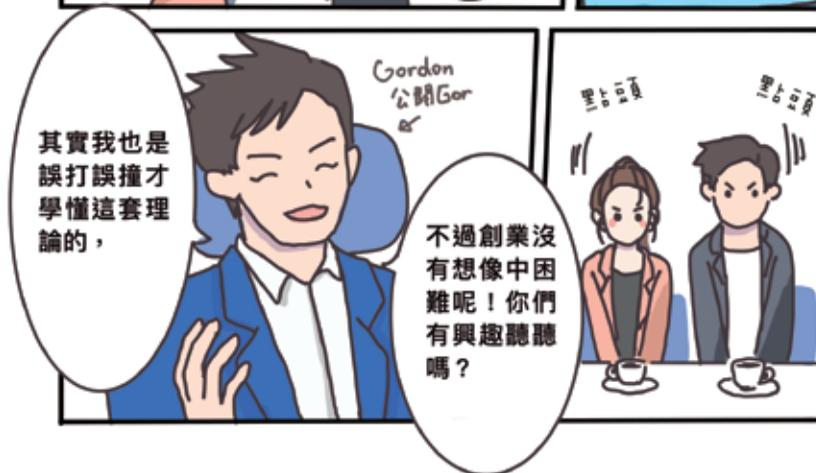
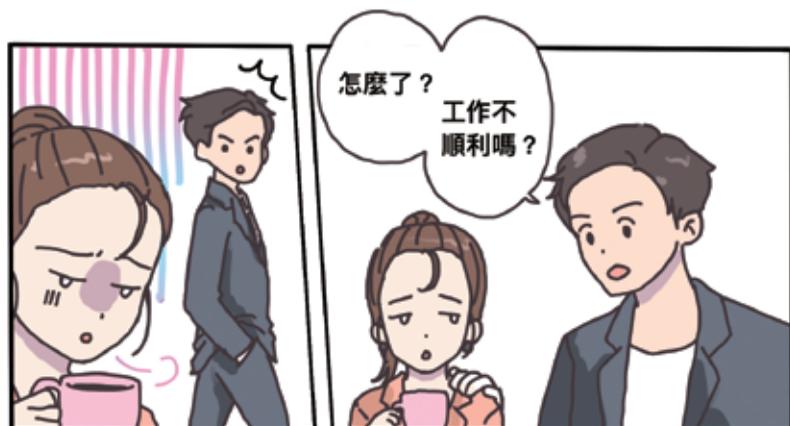
公關教你

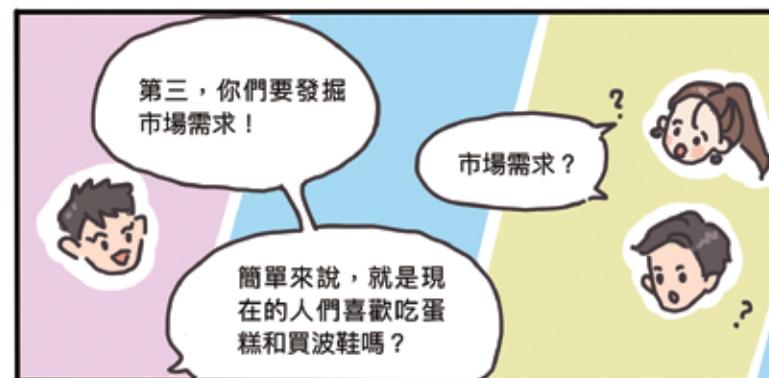
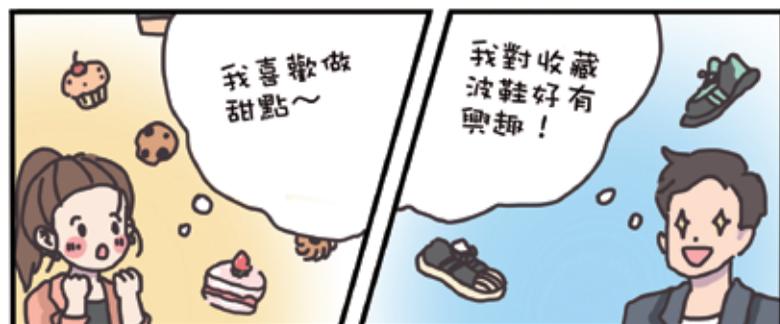
初創 成功學

邱益忠 著

非凡出版

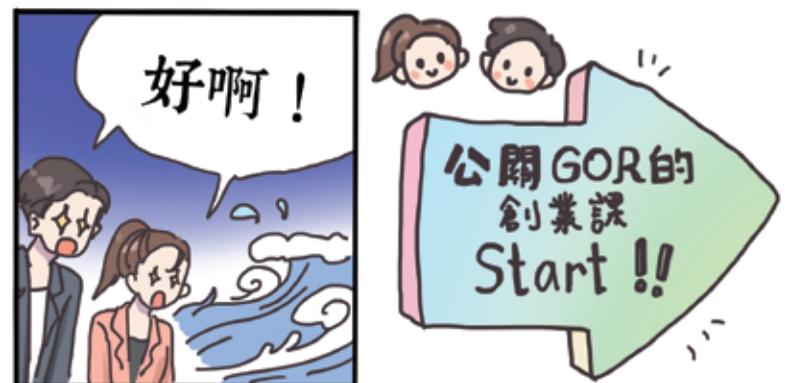
人生的新突破都需要契機，
創業也不例外！







要不要聽多一點真人經歷的故事？



自序

不認識我的朋友，看到摺頁的作者介紹難免感到奇怪，為何這個人的身份比一般人多，究竟我是「記者」、「專欄作家」、還是「公關」？不用擔心，認識我幾年甚至 30 年的朋友，也搞不清我的身份。

小時候覺得自己甚麼都 Say Yes 很吃虧，但長大後發現，甚麼都 Say No 才是最笨，踢走寶貴的機會，即使覺得自己 100% 失敗，但如果厚臉皮接下委托，成功機率其實高達 50%。

像我從來沒有體育採訪經歷，卻因一位台灣總編輯賞識，實現成為 NBA 專欄作家的夢想。

某本潮流雜誌有專欄版位空出，不算是甚麼愛情專家的我竟寫了兩年愛情專欄。

我小時候最憎聽書，殊不知有朋友覺得我適合教書，便找我去教中學生媒體知識，但我竟然也非常享受，聽來相當諷刺。

朋友覺得「記者」一定懂得籌備「記者會」，便令零公關經驗的我踏上 StartUp 公關顧問之路。

踏入科技爆發年代，一個人打死一份工，隨時被 AI 取代，做不到專才不用擔心，而「周身刀，張張少少利」會助你避過被淘汰的命運。創業也是一樣，避開前人錯誤，打破傳統框框，失敗機會自然大大減少。

最後想感謝我的家人。小時候其中一個人生 Task List 是出書，感激比我年輕 12 年的弟弟邱益彰 (Gary)，他亦是《香港道路探索——路牌標誌 x 交通設計》的作者，為我和非凡出版牽上紅線，助我成為邱家第三位作家；相信邱媽媽及我太太會感到驕傲。

邱家第一位作家是誰？是我和 Gary 的爸爸邱年湘，他是香港第一代 IT 人，曾推出《兩岸中文內碼輸入全集》一書，算是香港最早期引入中文輸入法、彩色打印機的人。儘管仔大仔世界，我撰寫此書時並無問他意見，但不能否認的是，書中的管理經驗及待人接物心得，大部分都是從他身上承傳下去的。

邱益忠

(公關 Gor , Gordon)



目錄

人生的新突破都需要契機，創業也不例外！	2
自序	8
序章——我是如何成為 StartUp 公關的	14
角色介紹	20

第1章

如何開始創業之路

01 創業的原因	24
02 創業第一難題 公司名稱	27
03 創業第二難題 設計公司商標	29
04 創業第三難題 經營網絡社交平台（一）	33
05 創業第三難題 經營網絡社交平台（二）	37
06 創業第三難題 經營網絡社交平台（三）	42
07 創業第四難題 與朋友一起創業	46
08 創業第五難題 Budget Plan 的重要性	49
09 創業第六難題 誰是你的對手	56
10 創業「助」力 傳媒訪問的重要性	59
11 創業「助」力 Crossover 的協同效應	64
12 創業「助」力 比賽認證的重要性	66
13 創業「助」力 人際網絡創出時機	68
14 創業「助」力 公司開幕典禮	71
..... 總結 Conclusion	73

第2章

StartUp 老闆法則

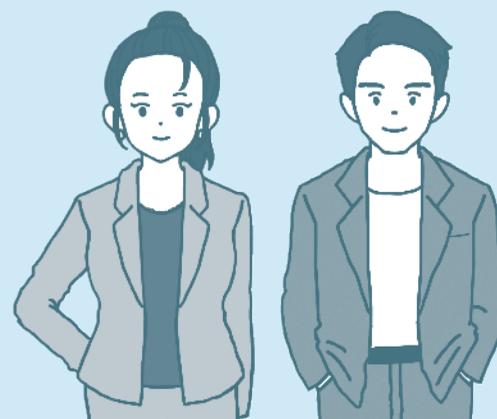
01 跳級當管理層是出色還是出事？	76
02 切忌後宮干政	79
03 杜絕職場性騷擾	82
04 財務做假數惹來一身蟻	86
05 養兵千日，用在一朝？	89
06 應否資助員工進修？	92
07 如何和離職員工保持良好關係	96
08 近距離遇到「關公危機」	100
09 生意欠佳，應裁員或減薪？	104
10 跨行業發展的困難	107
..... 總結 Conclusion	111



第3章

不同行業的 StartUp 公關

01 餐飲業 (一) 經典的關公危機	114
02 餐飲業 (二) 火鍋篇	117
03 餐飲業 (三) 度縮會計玩死老細	121
04 偵探業 (一) 「全女班」偵探公司	124
05 偵探業 (二) 獲獎確立地位	128
06 健身業 (一) 破舊立新最重要是老闆支持	132
07 健身業 (二) 傳媒之友要有同理心	136
08 健身業 (三) 大數據有助整合全行資源	140
09 保險業 (一) Marketing 似 Sell 倫敦金?	143
10 保險業 (二) 逆向 Branding 手法「反」轉保險業	146
11 運動業 (一) 業餘私人籃球聯賽	149
12 運動業 (二) 擔任球隊領隊面對百樣難題	152
13 魔術業 魔術師變變變 生意穩定靠管理	154
14 文創業 欠缺政府支持很難捱	157
..... 總結 Conclusion	161



第4章

創業的迷思

01 媒體訪問有甚麼效果?	164
02 請美女公關有着數?	167
03 公關隨時可以被替代?	170
04 與藝人朋友相處之道	174
05 鍾意跟你老闆見面病	177
06 做多了就是吃虧?	181
07 大方的老闆才有忠誠的下屬	183
08 初創老闆的感情世界多姿多彩?	186
..... 總結 Conclusion	189

後記	190
朋友留言版 —— 各界專業人士推薦留言	192

01 創業的原因



我受夠老闆氣了，
我一定要創業！

二〇一二年，公關 Gor 投身社會工作已有五年時間，當時約 25 至 26 歲，身邊開始有不少朋友開始創業或繼承家業，觀察後發現他們創業的原因不外乎以下幾種：

- 「無人請」：有些朋友笑稱自己「無人請」，與其庸庸碌碌每月收入一萬幾千，還要受氣，不如試一試自己創業，或許能闖出一片天。
- 「炒老闆」：在職場上儲備了一定經驗及人際網絡，發覺工字不出頭，不甘再為「算死草」的老闆服務，決定另起爐灶，打造自己的品牌。
- 客人支持：有些朋友完全沒想過創業，但打工時抱着「全力以赴，以客為先」的拼命態度，得到不少客人的歡心。離開公司後，本身照顧的客人慢慢發現原公司服務質素下降，到忍受不了的時候，決定直接找回他們跟進，是態度及命運讓這些人踏上創業之路。
- 老友鬼鬼「拍住上」：可能是大學時一起合作到維園年宵擺檔擦出火花，又或者有閒錢，一時興起夾錢做生意，是好是壞要看個別例子，後續再說。

- 「投胎界 KOL」：這些朋友是社會上最「悲慘」的一群，成功的話是榮耀歸於父母，失敗的話肯定是智力出現問題。他們是俗稱的「富二代」、「投胎界 KOL」，較一般人有先天優勢，因為有錫到爛的父母給他們本金創業，或父母因年紀開始漸大，將十幾年或幾十年的家業傳承予他們，讓他們子承家業，用「贏在起跑線」根本不足以形容他們的優勢。

如果問身邊朋友：「你會否打算創業？」「你有無諗過做老闆？」，大概有以下答案：

- 「吓？無諗過啫！邊有本事做老闆？」
- 「有諗過，但……哪有錢？」
- 「諗過，要儲多幾年錢先會實現夢想！」
- 「正啫，將來要請我啲邱老闆！」

不要對創業充滿恐懼

你有否思考過，每個人在日常生活中，都有創作及設計的能力，只是大家沒有察覺而已。舉個例子，假設你是一個勁 Hea 的人，周末睡到下午兩時才施施然睡醒，然後到樓下 Starbucks 買一杯 Frappuccino，再回家中看 YouTube，過一個與世隔絕的懶人生活。這種生活似乎毫無生產能力，而事實上你已經設計了一個「懶人生活 style」，關鍵是你有否將這個概念推廣給大眾，而大眾又願意花時間及金錢從你身上得到服務或資訊。

把這個例子極端化，將所有時間放在發展事業的誠哥，活到 92 歲才知道原來可以 Hea 住生活，派手下找你來開會發掘 Hea 的潛能，而你腦海中的小宇宙突然開發起來，向誠哥提出可以乘勢推出「懶人城」的住宅項目計劃，這個小社區教導大家如何 Hea 住生活，並提供應有盡有的社區配套，吸引愛 Hea 人爭相購買。



02

創業第一難題
公司名稱

誠哥見你是「Hea 界 KOL」，又有生意頭腦，發現到他看不到的市場需求，決定找你擔任「懶人城」的合伙人，你發達了！

發夢沒那麼早，但上述極端例子想告訴大家，創業成功的元素包括：

- 做自己喜歡做的事（Hea，睡到下午兩時才起床）
- 專心自己擅長的事，成為該範疇的專家（Keep 住 Hea，Hea 到得到誠哥賞識，願意投資）
- 發掘市場需求（市場上沒有「懶人城」）
- 代入消費者的角色（想想如果我是懶人，會否購買你的產品）
- 有人投資或提供創業基金（不一定有，看你運氣）



公司名跟人的姓名一樣，
最怕改錯名啊！

在香港創業最大的困難，相信一定是租金及裝修費問題，公關 Gor 在二〇一五年前也是這樣想；但隨着 Facebook、Instagram、WhatsApp 成為香港人不可或缺的通訊工具後，**創業似乎不一定需要實體店，只要有一部可以上網的智能電話，可以開始做生意。**

如果正規地開公司，商業登記、公司章程、法團成立表格這三寶不可避免，這三份文件如何申請不在此詳述，反而想提提大家改名前要三思，「唔怕生壞命，最怕同人撞名」，撞名似乎是小事，但卻有以下隱藏問題：

- 名稱如果和現有公司太過相似，有可能被公司註冊處反對
- 名稱太平常，申請網站時發現心儀網站名已有人使用，或被購買用作轉售用途，轉售費由幾千港元至幾萬港元不等
- Facebook page 帳戶及 Instagram 帳戶未能申請，如你的公司名是 abc 公司，最後你的 Facebook 或 Instagram 硬是要改名為「abc 公司 hk」、「abc 公司 1」、「the real



abc 公司」等等，要花時間教客戶去分辨哪一間才是你的公司，麻煩！

所以，公關 Gor 的建議是，當為公司改好名後，最後用 Google 或 Yahoo 搜尋一下公司名有否和別間公司「撞機」，以 Google 的速度，只需 0.34 秒至 0.6 秒便可找到幾萬項至一百萬項以上的搜尋結果，你只需不足一秒，便可以避免「撞名」，不要懶了。

再穩陣一點，可以到公司註冊處的《香港公司名稱註冊指引》及網上查冊中心查清楚，這樣就萬無一失。

香港公司名稱註冊指引

<https://www.cr.gov.hk/tc/faq/local-company/company-name.htm>



網上查冊中心

<https://www.icris.cr.gov.hk/csci/>



創業第二難題 設計公司商標



千萬不要小看設計的力量！

設計公司 Logo（商標）很難？公關 Gor 你在呢稿費嗎？這只是很容易的小事，身邊總有讀設計的朋友願意當「解決師」。

「求其畫兩畫就可以啦，我要求又唔係高！」
「唔係好貴啫，請返阿強食飯就可以啦！」

以公關 Gor 經驗，通常說上述兩句話的人都離不開以下特質：

- 一個設計會改 19 萬次
- 不會給設計費
- 即使給設計費，很可能是 200 元至 300 元左右
- 認為設計是小學生「畫公仔」，阿豬阿狗都做得到，但偏偏他本人做不到（黃子華 Mode：好出奇呀？）
- 只把 Logo 當成 Logo，未有想過 Logo 多方面的應用（很抽象，待會再詳談）

有時候真的不明白，為何設計師及文字工作者的專業會被人看輕。好像甚少聽過有人對會計師說：「你 Audit 好易啫，都係用





教練 A 的學生較多，銷售收入自然比教練 B 多一倍以上，但他亦願意和教練 B 分享收入成果，只是依然未能化解對方的怨氣。

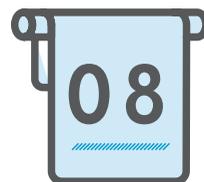
這個個案最失敗是**大家的期望有落差**，教練 A 一心是想為公司爭取更多曝光率及收入；教練 B 卻是期望大家平起平坐，一起（慢慢地）成長，但他沒想到當教練 A 不介意分享收入成果時，他大可擔起營運決策者的角色，負責資源分配、如何推廣公司業務，以及聘請更多人才加入。



公關 Gor Tips



如果用一個個別個案，去否定朋友一起創業的可行性，是絕不公平的，但如果大家和朋友一起創業，必須考慮清楚大家股權分佈、出資比例以及分工，亦建議大家在決定創業前主動告知自己的優缺點，好讓大家適應！



創業第五難題

Budget Plan 的重要性



不依時支付工資給僱員，
即屬違法！

StartUp 老闆常犯的一個錯誤，是不懂設定 Budget Plan（預算計劃）。Budget 是我們每天會遇到的事，即使你是一個不亂花錢的人，交通費及午餐費也是不能避免的。

公關 Gor 曾被某公司拖欠薪金，任職期間從未試過準時出糧，對，你沒看錯，我沒打錯，從未準時！七月份的薪金，一般八月尾過到數已經好彩，試過相隔兩個半月才出糧，認真慘情。

不過 StartUp 老闆千萬不要以身試法，皆因《僱傭條例》訂明，**任何僱主如故意及無合理辯解而不依時支付工資給僱員，即屬違法**，一經定罪，最高可被判罰款 35 萬元及監禁三年。而被拖糧的員工又怎樣追討？《僱傭條例》第 10A 條訂明，如僱主於支薪期後一個月仍不發出工資，變相是「自動解僱」，受影響員工可引用有關條文追討欠薪、代通知金及遣散費等，而公司為免被告上庭，一般來說收到 10A 信會即 Pay，快過財務公司。

好壞兩面睇，被拖欠薪金當然不會好受，不過當時才 22 歲的公關 Gor 沒有家庭壓力，可以全力衝刺，亦感激當日阿媽借錢給

我渡過艱難日子，還要花 6,000 元買單反相機助我提升工作質素及效率，要在此說聲：「媽咪，我愛你！」

正正因為山窮水盡，我發覺如果不好好了解自己的花費事項，銀行戶口數字隨時歸零，所以由二〇〇七年開始至今，我每日常會將花費記錄在隨身筆記簿，簿是手寫的，到二〇一二年才轉為電子紀錄，簡單來說是這樣列明：

2007 年 7 月 1 日

八達通 \$100

午餐 \$28 (同一間茶記，2020 年已經上升 89.2% 到 53 元了)

晚餐 \$8 (無錢就食杯麵)

總共 \$136

2007 年 7 月 2 日

唱 K \$150

通宵小巴 \$22

的士 \$45

總共 \$217

每月我都會進行結算，了解自己花費的金額及分佈：

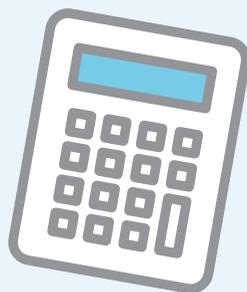
2007 年 7 月

薪水 \$8,000

花費 \$5,200

家用 \$1,500

儲蓄 \$1,300



有時候要增加儲蓄，便要找出使費的「幫兇」，如公關 Gor 年少時喜愛和老友唱 K 飲酒，一晚使費約 \$600 至 \$900 (包括坐的士由港島飛回新界)，已是人工 1/10 了。每月檢討時都會又快樂又痛心，快樂是與朋友把酒盡歡並不能用金錢衡量，痛心是沒有足夠的金錢又怎會快樂，所以最後都要忍痛和吃喝玩樂講拜拜。別忘記，當你女神突然跟你說：「我生日想要 Chanel 手袋！」每月儲得一千幾百，連做兵機會都無！

準備創業的朋友也一樣，會有不少隱藏的開支你未能即時發現，一旦創業資金周轉不來，隨時損手離場。

工業貿易署中小企業支援與諮詢中心 (SUCCESS) 與特許公認會計師公會 (ACCA) 香港分會合作，在官網推出了簡易的「創業預算分析表」，協助有意創業人士估計開業時所需的資金、預測盈利及資產狀況，各位 StartUp 人士不妨下載作參考。

創業預算分析表

https://www.success.tid.gov.hk/tc_chi/bus_sta_up_inf_ser/bud_spr/bud_spr.html



財政預算案

一盤生意，自然需要推廣才能讓更多人知道。很多 StartUp 人士對 Marketing 及 Branding 抱着敬而畏之的態度，「係唔係好貴？」「邊有咁多錢去做 Marketing？」

不過公關 Gor 經常對朋友說，無論你有沒有足夠預算，每年一定要寫好 Marketing Budget Plan，寫好預算不一定要用盡，而識會用盡 Marketing Budget 的一定是大公司的人，為甚麼？因為

