BIG SALE 機票+ 酒店(連稅) 低至每人HKD 918
買套票 | 機票$0起

Column

創新香港人: 社創基金

2017 – 致社企同業們的忠告

致社企同業們的忠告

2017-05-19

#Hashtags 社企 忠告 創新香港人 CSR

容我以這篇文章去警醒打算依賴企業社會責任(CSR)資助去運作的社企創辦人，我想在這裏分享我的心路歷程，希望各位在創業前能讀讀我的文章。

兩年多之前，我創立MicroForests這小規模社企，希望籍此為深水?的單親媽媽及低收入婦女帶來更有尊嚴的工作機會，如同很多社企朋友的經歷一樣，並非「一帆風順」。

創業之始，我們誤以為各大企業均有CSR部門，認為不乏生意機會，但兩年過去，這些CSR部門無疑成為我們的合作伙伴，但最終只佔我們生意額的一小部分，我在此事上學會了幾點:

1. 跟 CSR部門作伙伴有點像拍拖，我們留意到大企業有一種古時中國人的想法: 「木門對木門，竹門對竹門」，他們總希望門當戶對，一般喜歡跟較有名的NGO合作， 如提供老人服務、兒童或家庭服務的NGO等。在找企業合作之前，真的要認真思考一下為甚麼人家要與你合作，你有何與別不同之處? 有甚麼亮點?

2. 有時候企業要求我們報價提供微型森林創作工作坊服務給予企業義工，，但我們的價錢往往被比下去。為何我們會缺乏競爭力? 因我們的價錢包含場地、員工和營運基本開支。但對較具規模的NGO來說，這些成本往往由它們的上級機構承擔或免費提供。這些機構受惠於規模經濟(Economies Of Scale)，我們這些小企業根本無法與之競爭。後來我學會了，如果能成功擠身在類似「社區義工日」等企業活動，就能提高一下知名度，但這些機會極其量為你帶來收支平衡，根本賺不了錢。在人人都說協作（Collaboration）的年代，可以與NGO「合作」而不是「競爭」嗎? 但他們本身也經營不同社企項目，還有跟我們合作的空間嗎?

3. 多數情況下，CSR部門的工作包括義工服務、社區參與或者資助撥款，坦白地說，現時經濟前境不明朗，CSR預算亦很有限。但用於員工發展培訓、市場推廣及聯誼活動方面的預算相對穩定，而這種預算才是我們社企的目標所在。我們跟其中一些CSR部門的伙伴關係良好，我們會請他們向培訓部或市場部引薦，並提供「度身」服務迎合不同部門的要求及顧客需求，而非推銷一式一樣的產品。

4. 如果客戶滿意服務，務必請他們推薦給其他公司人事部或市場部。客戶的推薦會即時加強你的信譽，比起閉門靠電話推銷更為奏效。當然你還要經常審視自家服務在客人眼中的價值，與及尋求改進空間。他們光顧你，最好不是只因你是社企，而是他們「需要」你的產品及服務。

我們在這兩年確實學懂很多，也因應客人需要做了大量調適。除了提供既有服務外，我們還趁著節日氣氛帶動去推出新項目，例如在中秋及聖誕節等增添了多元化禮物及服務。此外，我建議在正式推出新產品或服務前，最好是以Minimal Viable Product即精簡版本去找朋友試用。最後，如果你遇到挫敗或感到氣餒，不妨參考我的復原方法:

暫時放下手上的基金申請表或銷售建議，跟我的媽媽實習生們聊天或一起為客人製作MicroForests，是何等愉快! 我們也很喜歡和設計師媽媽們一起創作，最近我們更新創作了壓花頸鏈及袖鈕，超好看! 我很佩服她們善用我們的平台展示自己的創意和熱情。與她們共度的幾小時足以提醒我成立社企的初衷，這時覺得再辛苦也值得。

正在為社企努力的諸位，祝好運!

周彩紅 微型森林創辦人

更多資料:http://www.sie.gov.hk/go/rainbow-chow