

DATE: 22 APRIL 2020
PUBLICATION: CHINA PRESS
SECTION: BUSINESS
HEADLINE: CHANGING BUSINESS MODEL TO AVOID LOSING CLIENTS
CATEGORY: COMPANY NEWS

轉換模式防流失客戶

◆拿督馮俊豪

宏誠生科董事經理兼總執行長



因行動管制期間所有船運被迫延后，宏誠生科（SUNZEN，0148，創業板消費）主要面對的打擊是產品出口業務。公司無法安排貨物出口，只能希望海外客戶能夠諒解目前的狀況。如果客戶轉向其他國家獲取貨源，公司將直接面對不可預想的客戶流失。

另外，公司內部的发展進度也被拖慢，我們正致力尋求應對策略。由於工廠生產線必須暫停，原料及產品保存期與品質將受到影響。在沒有交易下，公司必須支付員工薪資及其他雜費，客戶款項也無法如期收回，這將直接衝擊公司現金流。

宏誠生科主要銷售及生產動物營養保健系列產品，我們希望可以盡快獲得政府部門批准，讓限定人數的職員繼續生產，好讓公司受打擊的程度降到最低。

公司員工在管制令期間被安排在家線上工作，在這段時期的銷售和技術團隊被限制約見客戶，無法面對面銷售服務和技術支援，計劃中的座談會和展銷會也無法進行。雖然如此，我們還是可以進行線上活動，轉換商業模式到電子或線上平台以接觸和開發新客戶。

目前我們已經在面子書和LinkedIn設立專頁做內容行銷，以提供產品訊息、研究或實驗數據，以及動態更新等。這些線上據點亦建立和傳遞企業價值，以出口市場為對象，推廣旗艦產品六味酸和功能性紅棕油。我們的技術團隊也會進行線上技術研討會，客戶內部技術座談會和產品訓練。

行動管制令解禁後，公司會進一步推廣電子和線上平台交易模式，以應對日趨普及化的電子商業市場。