



特星
稿期

電腦零售買賣。在兩個月前，鄧鵬達開始以派卡片及刊登廣告形式，宣傳「電腦醫生」服務，反應甚理想，令他深信這個行業的市場潛質大有可為。

微型電腦在近十年發展一日千里，普及範圍遍及每一角落。但由於市場競爭激烈，業內人士指出，買賣微型電腦現時是已到一個新低點。

為了在市場上尋求其他賺錢途徑，於是有人想到一個名為「電腦醫生」的服務，專門為客人作上門電腦維修及解答一切有關電腦應用問題。

「電腦醫生」意念是由一個經營微型電腦零售生意商人鄧鵬達想出來的。

鄧鵬達是一個三十歲出頭的年輕人。八六年畢業於理工學院數學及統計電腦學系，之後便在大公司負責電腦應用工作，在六、七年前開始經營

電腦醫生



港電腦學會主席楊國強認為現時是有此市場需求。他說，近年電腦應用範圍，涉及愈來愈多細公司；由於這些公司不像大公司般擁有電腦部或專職人士，當他們遇到電腦應用問題時，有時是會顯得束手無策。故此這種流動的技術人士若能提供上門技術協助，是能有一定的市場。

現時，鄧鵬達接到電召時，便先在電話

服務兩月反應理想 將成立「電腦診所」

上詢問所需服務，例如來電者表示操作電腦有困難，他便會問其電腦顯示現象，出現的時間性等，以便從這些資料判斷對方的問題出處，然後帶備適當的零件配備，上門「行醫」。

過去兩個月，鄧鵬達較多接到公司要求服務。由於反應理想，他希望可以日後招攬具備「醫生」資格的夥伴，擴大宣傳，並成立一間「電腦診所」，將服務更加專業化。

型電腦買賣的多年經驗，宣稱為「電腦醫生」，上門為微型電腦機驗中累積而來。由於，主提供任何服務。他擁有這兩種知識經驗，他說自己才大膽

使用電腦時，經常會遇到操作問題。



本港電腦市場已達飽和點

「電腦醫生」上門服務 為用家作技術性輔導

鄧鵬達認為此行範圍廣闊潛力大

鄧鵬達說：「現時大眾對電腦的普遍認識增多，購買電腦已不用太傷腦筋，同時，電腦市場已到達飽和點，反而是購買電腦後的保養維修，及怎樣盡量發揮所買電腦功能，是一個甚大的市場需求。」

能照顧到軟件應用問題，因此當使用者遇到電腦操作困難，或是所做的和預期效果不相符，身邊的同事或親友又幫不到他，這時，電腦使用者便會感到很徬徨，而「電腦醫生」正是針對這些需要而上門應召服務。

究竟要做到這類「醫生」，需要具備怎樣資格條件呢？鄧鵬達回答這個問題時，亦輕嘆地說

「其實，現時亦有一些電腦公司，專門提供電腦維修服務。但鄧鵬達認為，這類服務多是集中硬件維修，屬於技術性，未

工具

微型電腦已成爲寫字樓不可缺少

：「並不容易！」

他指出，現時擁有電腦專業知識的人主要有兩大類：一是些早年電腦專科畢業的人士，但他們在學校所接觸的都是大型電腦知識，故學習不到普及於今日的微型電腦知識；另一類是從事微型電腦零售買賣的人士，不過他們一般對電腦概念及應用基礎常識不全

面。他說，「電腦醫生」服務，是一項全面性的服務，除了機

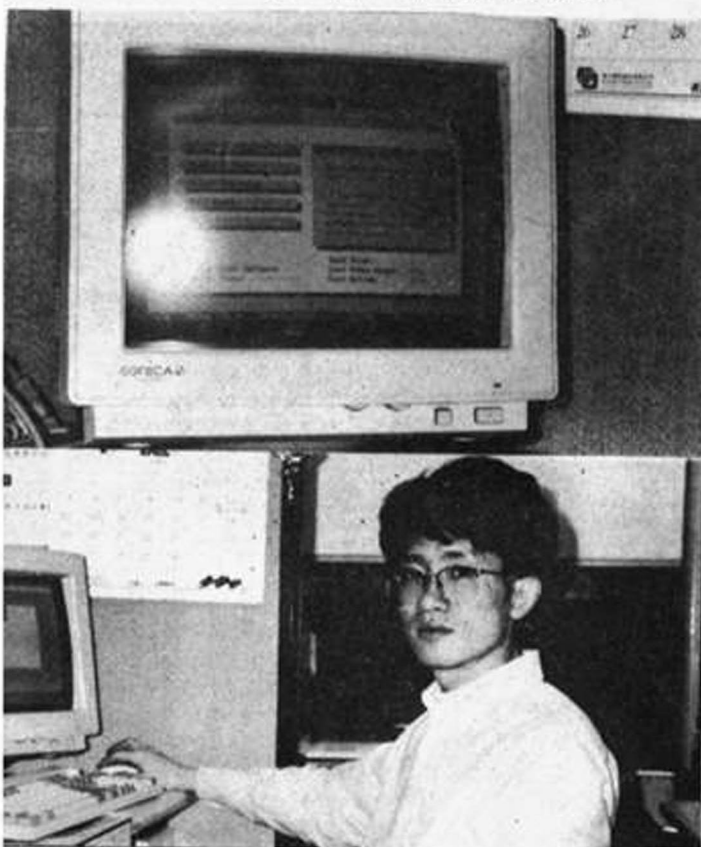
件維修外，更重要的是幫助使用者解決問題，如怎樣將軟件與硬件配合，達到個別所需要求，並同時為客人提供一切電腦使用問題的諮詢。

鄧鵬達說，自己的出身是屬於前者，在學校裡從未接觸過微型電腦。他指出，

本報記者

高雪琴

採訪



（上）一種專門對付電腦病毒的程式；（下）「電腦醫生」鄧鵬達接受訪問。