



第十八屆和富千禧企業家精神計劃 - 商業計劃書

Wofoo Millennium Entrepreneurship Programme (MEP XVIII) – Business Proposal

甲部 - 基本資料

Part A - Basic Information

組別編號：015
 Group No. :

組員資料 Details of Group Members

	中文姓名 Name in Chinese	英文姓名 Name in English
1	余駿希	YU Chun Hey
2	洪晉穎	HUNG Chun Wing
3	朱浚霆	CHU Tsun Ting
4	潘泓匡	POON Wang Hong
5	郭咏怡	KWOK Wing Yi
6	蔡真希	CHOI Chun Hei

帶隊導師資料 Details of Team Advisor

學校/機構名稱: School / Organization Name:	香港神託會培基書院
中文姓名: Name in Chinese:	梁悅輝
英文姓名: Name in English:	Leung Yuet Fai

啟蒙導師資料 Details of Mentor

中文姓名: Name in Chinese:	葉家慧
英文姓名: Name in English:	Yip Ka Wai



乙部 – 創業計劃書

Part B – Business Proposal

第一部份：計劃摘要 (請用不多於 500 字簡介)

Section I: Executive Summary (Not more than 500 words)

香港退休長者日漸增多，當中有不少仍具勞動力，及為退休生活添加生趣。有見及此，我們創立一個結合網上商店與商業顧問的網上平台，幫助銀齡人士創業。

我們的平台稱為銀髮初創夢工場(夢工場)。我們希望透過此平台讓銀齡人士於退休後再追尋年輕夢，重獲第二人生，同時亦期望傳統手藝藉夢工場承傳開展。

夢工場為銀髮族提供創業資料與直銷平台等免費服務，同時因其他需要提供 VIP 月費服務。創業者購買 VIP 會籍後，將會獲得商業諮詢、物流及個人化市場營銷等服務。VIP 月費收入能成為夢工場初期主要收入來源，配合逐步增長的銷售平台佣金收入，以達至預期三年內收支平衡。

相比一般長者就業工作中介計劃，夢工場主要幫助銀髮族創業做老闆，因此他們在工作時間和工作量上較具彈性。同時夢工場提供商業諮詢服務，幫助銀髮人士逐步由零開始生意。配合物流支援服務，有助他們擴展生意，加上由青年人主導的網上營銷推廣他們堅實的產品及服務。

夢工場主要於關注銀齡人士服務的社福機構作巡迴宣傳，以創業講座形式吸納銀齡人士加入。我們針對銀髮族在社交平台的取向，在 FACEBOOK 設立專頁提高知名度。我們亦會邀請星級小型商戶加盟，如經傳媒報導的傳統手作或手藝商店，以建立一定的商譽。

第二部份：企業社會責任

Section II: Corporate Social Responsibilities

(i) 社會問題及其嚴重性 (請用不多於 200 字簡介)

Social problem and its seriousness (Not more than 200 words)

按香港審計處 1996 至 2016 年的人口趨勢報告，港男性的預期壽命將上升至 81.3 歲，而女性則升至 87.3 歲。兩性平均壽命在 20 年間上升約 7 歲，由此可見香港有進一步人口老齡化的趨勢。人口老化將導致社會勞動力不足。按政府統計處推算，2031 年將只有 351 萬勞動人口，少於總人口的一半。¹

愛羣社會服務處於 2016/17 年間訪問 1543 名 60 歲或以上會員，當中有 64.6%受訪者感覺「自己好有用」，而沒有活力則佔 62.3%。反映長者擔憂其退休後的生活狀況及有「無力感」的問題。²

¹ https://www.censtatd.gov.hk/hkstat/sub/sp190_tc.jsp?productCode=FA100061

²

https://elderly.bokss.org.hk/News/news_item/zht/serv/2?return_link=http%3A%2F%2Felderly.bokss.org.hk%2FNews%2Fsub_section%2Fzht%2F22



(ii) 解決方案 (請用不多於 200 字簡介)

Solution (Not more than 200 words)

為了解決勞動力不足和長者無力感等問題，我們將設立一個網上平台，名為銀髮初創夢工場，為銀髮族(60至74歲剛退休的長者)提供創業支援服務，幫助他們建立自己的生意，發揮他們的專業知識或產品製作技術，讓他們重新投入勞動市場，為退休後生活加添意義。同時夢工場提供網上銷售渠道，配合商業諮詢、物流支援及網上宣傳的服務下，讓銀髮族能在科技支援下盡力發揮所長，開拓第二人生。

(iii) 建議項目實踐伙伴 (請用不多於 200 字簡介)

Proposed Implementation Agent (Not more than 200 words)

我們將申請民政事務處的伙伴倡自強計劃作起動資金，建立網上資訊及銷售平台。商業顧問方面，夢工場將與神託會創耆坊的退休男士組織(MENS)合作，邀請具豐富商業經驗 MENS 作先導。至於網上商店宣傳方面，則計劃與大角咀綜合服務中心合作，由他們招攬相關媒體創作的青年義工。

平台宣傳方面，我們會與各大社福機構的長者中心或社區中心合作，以舉辦銀髮創業講座為名巡迴宣傳，一方面教授退休長者基本創業知識，另一方面為夢工場宣傳。

第三部份：項目資料

Section III: Details of Business

(i) 產品/服務簡介 (請用不多於 200 字簡介)

Introduction of Product / Service (Not more than 200 words)

夢工場提供銀髮族創業契機，同時提供創業資訊和不同支援服務如顧問諮詢、個人化宣傳或物流支援等。夢工場為銀髮創業者提供銷售渠道，鼓勵他們製作自家設計產品或提供專有服務在平台銷售。平台設有提供會員制度(免費/ VIP)，免費會員可參與基本創業簡介會，以及在平台銷售的權利。如付月費成成 VIP，則享有每月一次顧問諮詢服務、每星期物流支援及個人化網上營銷支援，包括產品/服務拍照、宣傳片或商店宣傳置頂。

(ii) 產品/服務優點 (請用不多於 200 字簡介)

Advantages of Product / Service (Not more than 200 words)

1. 夢工場提供機會讓銀髮族發揮所長，享有彈性工作時間，既可賺錢又可豐富退休生活。銀髮族可免費加入平台，享用創業資訊及參加工作坊。日後即使無意創業，平台也不會收取任何費用。
2. 夢工場為有意創業的銀髮族提供銷售渠道及物流服務，銀髮族可透過平台將服務/產品運送到目的地。同時產品宣傳方面，由青年義工協助，不再局限銀髮族，更能兼顧年輕人市場。



3. 夢工場鼓勵銀髮族的商品/服務專注於傳統手藝方面，如刺繡，題字和織藤等，讓傳統商品及服務得以保存，同時可以開拓海外市場，創新銀髮族的銷售模式。

(iii) 業務目標 (請用不多於 200 字簡介)

Business Goals (Not more than 200 words)

夢工場在三年內期望達到以下目標:

- (1) 招募至少 300 名銀髮族作免費會員，其中至少 15% 成為平台的 VIP 會員
- (2) 成功為至少 150 名銀髮創業商戶售賣產品
- (3) 平台累積交易達 500 宗，每宗交易平均達\$300

第四部份：營銷及市場策略

Section IV: Sales & Marketing Strategy

(i) 市場定位 (請用不多於 200 字簡介)

Market Positioning (Not more than 200 words)

夢工場主要以服務差異化及形象差異化定位，在目標顧客群建立鮮明形象。

- (1) 服務差異化：平台提供個人創業配套及顧問服務，讓銀髮族能延續豐富生活
- (2) 形象差異化：平台以社會企業形式運作，為促進銀髮族及文化傳承而成立；不少人因其正面且獨特形象而光顧創業平台。

(ii) 主要顧客對象 (請用不多於 200 字簡介)

Target Customers (Not more than 200 words)

主要顧客對象是剛退休且具工作能力的青長者。根據政府統計 2015 年約有 110 萬 60 歲以上人士，保守預計在港活躍青長者佔 20%，當中有意創業且具經濟能力的佔 5%，約有 1.1 萬人。夢工場給予這一萬名銀髮族創業機會，同時讓他們發揮豐富人生經驗，即可擔當顧問，也可自家創業。

青年也是夢工場其中網羅的對象，他們主要是大專學生，修讀有關媒體創作或市場營銷，可充當銀髮族的網上營銷支援或資深顧問的副手，以年輕人新思維幫助銀髮族創業，而且他們也可透過夢工場累積工作經驗，增加軟實力。

(iii) 競爭對手狀況 (請用不多於 200 字簡介)

Competitors (Not more than 200 words)

市面上有不少企業讓銀髮族投身勞動市場，直接僱用銀髮族的有：

- 銀杏館:提供不同崗位的職務給長者，有廚師、服務員等，推出由長者手作獨一無二的食品
- 老正工作室:招募銀髮模特兒為機構代言人、Y Silver Link
- 安居通:聘用銀髮族負責店鋪日常運作
- 文化葫蘆的「師傅到」：透過銀髮族推動香港文化和藝術發展



(iv) 市場優勢 (請用不多於 200 字簡介)

Marketing Advantages (Not more than 200 words)

夢工場有別於一般長者就業計劃，強調銀髮族的自主性及獨特性。一般的長者就業計劃，銀髮族有固定的上班時間，時數及工作量；夢工場提供彈性工作及自由空間於銀髮族，貼身地提供機會讓他們自主選擇工作量及工作時間和時數，讓他們能平衡退休生活及工作。

同時我們利用大學生的潮流觸覺及對科技的掌推，為銀髮族的創業提供更嶄新的宣傳方式，銀髮族同時也能將其傳統手藝/服務開拓市場。

(v) 營銷渠道

創業平台透過與社福機構旗下的長者服務/單位合作，招攬有意創業的青長者，同時透過社區中心或與相關院校合作，以工作實習形式吸引大學生成為夢工場網上營銷 KOL。銀髮商戶可透過本公司網上平台作銷售產品或服務，以零售式或批發形式進行有本公司素質認證。

(v) 宣傳方法 (例：Facebook / 上架費) (請用不多於 200 字簡介)

Promotion Method (e.g. Facebook / Listing Fee) (Not more than 200 words)

創業平台會免費為社區/長者中心舉辦創業分享/傳統文化工作坊，同時巡迴各大專院校辦理創業支援工作坊，吸引大專生參加。

媒體：本公司利用紙媒及網媒宣傳創業及銷售平台，雙管齊下。廣告，專欄或短片形式，滲透本公司意念及好處。同時平台主動招一些既小型及有名的店舖於我們合作，成為夢工場的一份子，公司可透過明星效應增加名氣，達到宣傳的效果。

體驗日：本公司不定期舉辦創業體驗日，於不同商場或屋宇銷售長者夥伴的自己的商品/服務，加強展覽及即可支援服務。

(vi) 銷售預測 (首三年) (請用不多於 200 字簡介)

Sales Projection (First 3 years) (Not more than 200 words)

平台預測初創第一年會有二十組客戶，平台會向每組客戶收每年一萬港幣作為顧問費，由於銀髮族的公司尚未成熟，所以未能收分成，所以首年收入為二十萬港幣。

在考慮到平台承受能力和宣傳效應，顧客預測增長為每年 5-10 組取其中位 10，即第二年客戶數量為三十組，即顧問費收入為三十萬港幣。平台預測首年顧客成熟每月純利為六萬月，平台將抽取一成作抽成即一年抽成為一百四十四萬港幣，所以第二年收入為一百八十四萬港幣。

第三年客戶數量為四十組，所以第二年收入為二百七十六萬港幣。



第五部份：財務 (請列明各項明細)

Section V: Finance (with Cost Breakdown)

(i) 公司成立成本

Startup Cost

成立成本		成本	數量
商業登記費 ³		5200	
公司註冊費 ⁴		1700	
辦公室設備	伺服器 ⁵	27863	1
	員工電腦 ⁶	3929	2
	椅子 ⁷	399	3
	桌子	199	3
辦公室定金(3個月) ⁸		42714	
保險支出		7000	
總支		94117	

(ii) 預計每月支出

Expected Monthly Expenditure

員工薪酬	高級電腦人員 ⁹	35000	35000
	電腦人員	15000	15000
	高級顧問 ¹⁰	80000	80000
	顧問	40000	40000
辦公室租金 ¹¹			14238
保險			7000
行政費用	電費		6000

(iii) 預計收入

Expected Income

³ <http://www.investhk.gov.hk/setting-up-your-business/register-a-business-in-hong-kong.html>

² <http://www.investhk.gov.hk/setting-up-your-business/hong-kong-company-incorporation.html>

⁵ <http://www.terminalhk.com/>

⁶ <http://www.jumbo-computer.com/compsetdetail.aspx>

⁷ <https://www.ikea.com/hk/zh/catalog/categories/business/office/>

⁸ <http://www.primeoffice.com.hk/>

⁹ <https://hk.jobsdb.com/hk>

¹⁰ <http://www.hk-bdc.com/consults.php>

¹¹ <http://www.primeoffice.com.hk/>



和富千禧企業家精神計劃

WOFOO MILLENNIUM ENTREPRENEURSHIP PROGRAMME



秘書處Secretariat: 和富社會企業Wofoo Social Enterprises

地址Address: 九龍彌敦道574-576號和富商業大廈26樓 26/F, Wofoo Commercail Building, 574-576 Nathan Road Kowloon

電話Tel: (852) 3651 5333 傳真Fax: (852) 2368 3171 電郵Email: mep@wse.hk 網址Website: http://www.wse.hk/mep

		第一年		第二年		第三年	
收入		客戶數量	金額(\$)	客戶數量	金額(\$)	客戶數量	金額(\$)
	顧問費	20	10000	30	10000	40	10000
	小計		200000		400000		600000
	佣金 10%	0	0	20	72000	30	72000
	小計		0		1440000		2160000
	總金額		200000		1840000		2760000

(iv) 集資來源

Funding Sources

資助計劃	資助機構	最高資助額	預計資助額
「伙伴倡自強」 ¹² 社區協作計劃	民政事務總署	3000000HKD	3000000HKD

(v) 三年財務預測

Financial Projection in 3 years

損益表		第一年(\$)	第二年(\$)	第三年(\$)
收入				
	銷售收入	200000	1840000	2760000
支出				
	租金支出	170856	170856	170856
	員工薪酬	2040000	2040000	2040000
	宣傳費用	10000	10000	10000
	辦公室器材	36429	4521	4521
	保險費用	84000	84000	84000
	商業登記費	5200	-	-
	公司註冊費	1720	-	-
	行政支出	72000	72000	72000
	折舊	5100	5100	5100
	強積金支出	102000	102000	102000
	總支出	2527305	2458477	2458477
	稅前利潤/虧損	-2327305	-618477	301523
	稅金	0	0	48244
	稅後利潤/虧損	-2327305	-618477	253279



第七部份：風險管理（請列舉營運期間可能面對的風險及相關應變計劃）

Section VII: Risks Management (Predicted risks and respective contingency plans)

1)取得受傷保障

根據僱員補償條例,僱員因工及在僱用期間遭遇意外而致受傷，或患上條例所指定的職業病便可發補償，因此我們購買辦公室保險,以降低損失和可以保障個人意外，加上公眾責任保障 保障因疏忽導致第三者身體受傷或財物損失所須承擔的法律責任。

2)網絡保安

本公司將購買防毒軟件『諾頓網絡安全進階版』,為任何網絡提供全面的安全網絡防護 保護客人的個人資料，以降低被黑客入侵的風險。

3)責任條款

為了避免在運輸過程中或產品質量上有問題而承擔責任我們只提供有限責任,我們不會對任何產品或服務承擔任何責任，因為我們只是一個中間人。

4) 評分機制

銷售平台都可以向公司反映意見,並為青老店鋪評分，以表揚工作質量好的服務和產品，繼續改進。

5) 貨品儲存時因為天災人禍受損的風險以及運送過程意外嘅風險，因此要買額外保險承擔風險

6) 如果申請基金不獲批得唔到錢的時候，我們則會考慮去大公司或者社企，馬會，教會並要求合作或捐款。

7) 設立 VIP 可以跟顧客建立良好的關係，而且能夠彌補公司暫時性虧損。

8) 本公司會實行免責條款，例如：製作者抄襲他人的產品。本公司不會為製作者負上法律責任

¹ <http://www.social-enterprises.gov.hk/tc/support/funds.html>