

**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**

<b>組別編號 : 029</b> <b>Group No. : 029</b>
---

**組員資料 Details of Group Members**

	中文姓名 Name in Chinese	英文姓名 Name in English
1	蔡子龍	Choi Tsz Lung
2	蔡雅桐	Choi Nga Tung Angel
3	歐敏怡	Ou Angela Man Yi
4	司徒泳怡	Szeto Wing Yi
5	梁博然	Leung Pok Yin
6	陳穎妍	Chan Win Yin

**帶隊導師資料 Details of Team Advisor**

<b>學校/機構名稱:</b> <b>School / Organization Name:</b>	中華基督教會銘賢書院
<b>中文姓名:</b> <b>Name in Chinese:</b>	梁迪芬
<b>英文姓名:</b> <b>Name in English:</b>	Leung Tek Fan

**啟蒙導師資料 Details of Mentor**

<b>中文姓名:</b> <b>Name in Chinese:</b>	林志成
<b>英文姓名:</b> <b>Name in English:</b>	Lam Chi Sing

## 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)

有鑑於現今香港人的飲食習慣，令到不少人都有不同的慢性病和三高的問題。而且這些問題也漸趨年輕化。不少人已經意識到問題的嚴重性，於是從不同方向去改善飲食習慣。有見及此，本公司則從基本的問題，進食著手。設計了多款智能餐具，希望使用者能從根本上解決問題。

本公司的產品將會配合手機應用程式使用。務求令用家能在短時間內取得更準確食物的營養成份。現時有不少的應用程式能幫助用家去計算食物的營養，但大多數的應用程式所提供的資料都不夠全面和準確。而且難以使用。我們的產品以方便簡單為主，同時能全面和準確地為使用者提供資料。

智能餐具在香港仍在發展的初期，所以並沒有太大的競爭對手，成本也因此下降。加上產品的功能，必定能吸引大量的消費者。而且能改善使用者的飲食問題，推廣健康飲食，達致雙贏。

## 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)

#### 1. 堆填區飽和

隨著科技的發展和人們生活素質的提升，塑料用品的使用量不斷上升，在只有少數塑膠廢物可循環再造的情況下，大部份都送到堆填區，導致堆填區飽和。

#### 2. 環境的污染

塑料難以自然分解，焚化又帶來空氣污染，所以部份塑料被丟棄在大海，危害海洋生物，而塑膠中有害的化學成份亦會透過海洋生物進入食物鏈，最終危害人類。

#### 3. 慢性疾病的人數急速增長

現在人們的飲食習慣不斷改變，加上食品款式更多樣化，商戶為迎合顧客的口味而選用不健康的食材，令患上糖尿病、高血壓等疾病的人增加。

(ii) 解決方案 (請用不多於200字簡介)

Solution (Not more than 200 words)

### 1. 提倡物盡其用的概念

透過我們的產品智能餐具，宣傳物盡其用的環保理念，鼓勵大眾使用可以重複再用的物品，減少造成浪費。

### 2. 教育

透過和不同的機構合作，舉辦不同的活動，例如講座、工作坊等等，教育新一代的年輕人環保的重要性，和作為地球公民的責任。

### 3. 建立健康飲食生活的習慣

透過宣傳智能餐具的用途，指出如何培養健康飲食的習慣，和健康飲食的標準，改善現今人們三高一低（高脂、高糖、高鹽、低纖維）的飲食習慣。

(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)

### 1.環保組織

透過與綠色和平合作，到不同的中小學宣傳並舉辦活動及講座，向學生灌輸環保生活的重要，鼓勵他們用膳時避免使用即棄餐具，主動自備可多次使用的餐具，避免造成不必要的浪費。

### 2.中小學飯商及小食部供應商

通過和學校飯商及小食部共同設計餐單並以優惠價售賣智能餐具予學生，以推廣健康飲食的概念，同時宣傳智能餐具在日常飲食上的重要，令更多學生及家長知道智能餐具能助他們了解食物營養，培養健康飲食的習慣。

### 3.老人中心

通過和老人中心合作，以優惠價售賣智能餐具予長者，幫助他們了解食物營養，控制飲食中油鹽糖攝取，符合健康飲食的需求，保持身體健康。

**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)

本公司的產品---智能餐具內置藍牙，感應器等設備，並將會配合手機應用程式使用，令用家能在短時間內取得更準確食物的營養成份。

智能餐具內置的感應器能偵測食物中的營養價值及成份，並通過藍牙把這些資料傳送到手機內事先安裝好的應用程式。只要用家開啟應用程式，便可收到全面和準確的營養資訊，協助用家控制和監管日常營養及熱量的攝取量，管理自己的飲食習慣，保持身體的健康。

(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. 可以重複再用，減少造成浪費

智能餐具可按一般清洗餐具的方法清潔後重覆使用，減少即棄餐具的使用量，避免造成浪費。

### 2. 可以在短時間內取得更準確食物的營養成份

內置的感應器能偵測食物中的營養成份，並通過藍牙把這些資料傳送到手機內的應用程式。只要用家開啟應用程式，便可收到全面和準確的營養資訊。

### 3. 培養健康飲食的習慣

智能餐具能讓用家了解食物中營養，幫助用家控制飲食中油鹽糖的攝取量，培養健康飲食的習慣。



(iii) 業務目標 (請用不多於200字簡介)

Business Goals (Not more than 200 words)

1. 鼓勵大眾避免使用即棄餐具，自備可多次使用的餐具

透過智能餐具，宣傳物盡其用的環保理念，鼓勵大眾使用可以重複再用的物品，避免使用即棄性的用品。

2. 改善現今人們三高一低（高脂、高糖、高鹽、低纖維）的飲食習慣

透過智能餐具，讓用家了解食物中營養，幫助用家控制飲食中油鹽糖的攝取量，培養低脂、低糖、低鹽、高纖維的健康飲食習慣。

3. 透過科技提升人們的生活素質

透過智能餐具這一類型的智能產品，培養健康飲食的習慣，保持身體健康。

#### 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)

##### 1. 保健產品

智能餐具能助用家了解食物的營養價值，使他們能按照各自不同的體質和年齡需求，有效控制日常營養及熱量的攝取，管理自己的飲食習慣，保持身體的健康。

##### 2. 環保餐具

智能餐具能讓用家在家中及餐廳用膳時使用，並可按一般清洗餐具的方法清潔後重覆使用，避免即棄塑料餐具造成對環境的污染，及不可循環再用的浪費。

##### 3. 智能產品

智能餐具內置藍牙、感應器等設備，讓用家通過科技，更方便地建立一個健康的生活。

(ii) 主要顧客對象 (請用不多於200字簡介)

Target Customers (Not more than 200 words)

### 1.長期病患者 / 慢性疾病患者

隨著現代人生活習慣改變，患有糖尿病、三高等慢性疾病的人有急速增長的趨勢。這些病患者需嚴格控制飲食中油鹽糖攝取以確保不會超標影響病情。智能餐具能提示食物中所含的成份是否適合他們進食。

### 2.白領上班族

近年市民對健康飲食的追求愈來愈大，特別是經常在外飲食但缺乏時間運動的白領。因此他們會想得到更多有關餐點的資訊。智能餐具能幫助他們知道所點的食物有否超越世界衛生組織的標準。

### 3.兒童和青少年

飲食營養均衡對兒童身體健康成長發展十分重要。他們需要攝取適量的營養成分才能讓骨骼健康發育。智能餐具能讓他們知道所吃的食物是否有足夠和均衡的營養。

### 4.長者

隨著人口老化，長者的人口將持續增加。由於長者的年紀大，身體的毛病亦隨之增加，對健康有負面影響。智能餐具能讓他們知道食物是否有均衡營養以預防疾病。

(iii) 競爭對手狀況 (請用不多於200字簡介)

Competitors (Not more than 200 words)

目前，市面上有助用家檢測食物中所含的鹽量的工具，但能測試到的營養成分不多，而且只是作探測器使用，無法作為餐具，所以並不廣泛使用。

在市面上，餐具的款式多不勝數，有家用的，有即棄的，用料也不一樣，但大部分的用途都只是用餐的工具，沒有其他用處。

另外，此類產品在市面上較為新穎，是一種較新的科技，所以他的認知度不高，認識的人不多，即使潛在的用家很多，但宣傳不足，因此買的人也不多。

(iv) 市場優勢 (請用不多於200字簡介)

Marketing Advantages (Not more than 200 words)

### 1. 配合現時的健康趨勢

現時愈來愈多的人注重飲食健康，但很多現代都市人生活節奏急速，為方便大多選擇在餐廳用膳，難以控制當中所含的調味料和熱量。智能餐具能使注重飲食健康的人了解食物的營養價值及成份。

### 2. 配合現時的環保趨勢

智能餐具能讓用家在家中及外出用膳時重覆使用，取代即棄餐具，符合現時注重環保的潮流。

### 3. 方便使用

坊間類似的產品只能當作檢測工具使用，但智能餐具能同時作檢驗工具及餐具，做到一物二用。另外，智能餐具的清潔和使用方式簡單，能輕易重覆使用。

(v) 營銷渠道 (請用不多於200字簡介)

Sales Channels (Not more than 200 words)

1. 家品電器店
2. 保健產品店
3. 健康食品店
4. 廚具用品店
5. 百貨店
6. Facebook 專頁
7. Instagram 帳戶
8. 網頁的網上商店
9. 專門店

(vi) 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)

### 1. Facebook和Instagram優惠 (只限專門店)

成立Facebook 專頁和Instagram 帳戶，定期更新資訊，以作宣傳。當顧客顯示已「讚好」Facebook 和「追蹤」Instagram，即可享9折優惠，以吸引顧客消費，並加強產品的認知度。

### 2. 在家品電器店和百貨店上架

透過和不同的商戶合作，在他們的貨架上售賣我們的產品，讓顧客在專門店以外的地方也可看到我們的產品。

### 3. 向不同的機構介紹產品

針對我們的顧客對象，向診所、老人中心等機構介紹產品的好處，並鼓勵他們向患者推薦，和他們的療程合併使用。

(vii) 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)

第一年:

預計由於是第一年推出，宣傳量未夠多，大眾並不熟悉產品，銷售額大約有5000套。

第二年:

隨著宣傳量增加，透過用家的宣傳和慢慢累積品牌的名氣，銷售額大約升至9000套。

第三年 :

宣傳傳量及認知度持續提升，並通過在不同的傳媒及渠道的宣傳，銷售額約升至15000套。



**第五部份：財務 (請列明各項明細)**

**Section V: Finance (with Cost Breakdown)**

**收入損益表**

	第一年	第二年	第三年
	\$	\$	\$
銷售收入	2,500,000	4,500,000	7,500,000
減: 銷售成本			
購貨	500,000	900,000	1,500,000
加: 運貨運輸費	32,400	33,100	33,800
銷售利潤	1,967,600	3,566,900	5,966,200
減: 營業支出			
店舖租金	336,000	336,000	336,000
裝修費	100,000	-----	-----
維修費	50,000	10,000	10,000
人工	895,000	895,000	895,000
保險	50,000	50,000	50,000
店舖費用(水電煤費)	70,000	70,500	71,000
牌照費	13,860	13,860	13,860
註冊費	1,720	-----	-----
商業登記費	2,250	250	250
宣傳費	28,000	20,000	-----
貸款利息	37,200	37,200	37,200
稅前利潤	383,570	2,134,090	4,590,090
減: 利得稅	57,535.5	320,113.5	688,513.5
<b>稅後利潤</b>	<b><u>326,034.5</u></b>	<b><u>1,813,976.5</u></b>	<b><u>3,901,576.5</u></b>

**開業初期資金**

來源	金額本金	還款期	還款額(本金)(每年)	還款額(利息)(每年)
6位股東個人積蓄 (每人:\$200,000)	\$1,200,000	--	--	--
向個人親戚借貸	\$1,200,000	10年	借貸額的10% (\$120,000)	6% (\$7200)
借貸 (中小企業信貸保證計劃)	\$3,000,000	5年	借貸額的20% (\$600,000)	5% (\$30,00)

**資產負債表**

	第一年	第二年	第三年
	\$	\$	\$
固定資產			
店舖設備	1,000,000	1,200,000	1,500,000
流動資產			
銀行存款	3,906,034	3,789,663	5,706,226
現金	100,000.5	200,000	300,000.5
	<b><u>5,006,034.5</u></b>	<b><u>5,819,663</u></b>	<b><u>7,506,226.5</u></b>
資本	1,200,000	1,239,686.5	1,564,650
加:稅後利潤	326,034.5	1,813,976.5	3,901,576.5
	1,526,034.5	3,053,663	5,466,226.5
借貸			
向個人親戚借貸	1,080,000	960,000	840,000
中小企業信貸保證計劃	2,400,000	1,800,000	1,200,000
	<b><u>5,006,034.5</u></b>	<b><u>5,819,663</u></b>	<b><u>7,506,226.5</u></b>

**第六部份：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 VI: Risks Management (Predicted risks and respective contingency plans)**

**1. 用家誤用智能餐具使量度結果不準確，引起爭議**

優化產品的說明書，把可能發生而會使結果有誤測的情況列出，並詳細解釋要注意的地方和各個步驟，使用家對使用方法清晰。另外，針對可能看不明白說明書的用家，可到智能餐具的官方網站觀看示範短片或到專門店由職員作示範及提醒注意事項。

**2. 認知度不高，認識的人不多**

加強宣傳，除了透過Facebook、Instagram等社交平台宣傳，也會走進社區，到不同的學校、機構進行活動及講座，讓更多人認識我們的產品。