



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： Group No.:	41
---------------------	----

組員資料 Details of Group Members

	中文姓名 Name in Chinese	英文姓名 Name in English
1	歐陽楠	Au-Yeung Nam Maki
2	甘善晴	Cam Sin Ching
3	張慧瑩	Cheung Wai Ying
4	高潔儀	Ko Kit Yee
5	洪綺雯	Hung Yee Man Christy
6	邵璐瑤	Siu Lo Yiu

帶隊導師資料 Details of Team Advisor

學校/機構名稱: School / Organization Name:	九龍真光中學
中文姓名: Name in Chinese:	吳景輝
英文姓名: Name in English:	Ng King Fai

啟蒙導師資料 Details of Mentor

中文姓名: Name in Chinese:	黃海燕
英文姓名: Name in English:	Wong Hoi Yin



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)

根據統計, 2017 年香港人口直逼七百四十萬。當中衛生署資料顯示, 在短短十年間, 青少年超重和肥胖的檢測率, 由 2006 年一百二十五萬 (17%), 升至 2017 年一百四十八萬(高達總人口 20%)。肥胖問題無論在生理或心理上都嚴重影響青少年的成長及自我形象的建立, 長遠來說更會加重政府醫療開支的負擔。

我們選擇以「食」為題, 因為中國社會有所謂「民以食為天」, 古人認為天是最大的, 以此強調飲食吃喝對於民眾生計的重要性。加上中華飲食文化源遠流長, 《黃帝內經》奠定了飲食養生的理論基礎, 在「藥食同源」理論的指導下, 提出「食養」的原則與方法, 進而開創了食養大道。

故此, 要積極鼓勵青少年改變飲食習慣, 我們推介利用中式湯料和溫和藥材, 製成既快捷又不失營養的湯包, 使青少年能夠減少進食油膩食品, 增加吸收健康營養, 避免因不健康食品而致肥, 養成健康飲食習慣。

由於我們主要的對象為青少年, 透過與學校小食部合作, 在休息時間以碗作單位售予湯汁, 使青少年能以廉價享用我們的湯, 達至健康生活。

再者, 售賣湯包亦能給予顧客另外一種選擇, 令他們減少購買高糖分飲品的機會, 同時亦間接鼓勵學生攝取更多水分, 能夠提升新陳代謝, 有助減肥, 維持身體健康。



為確保湯料新鮮，我們會與蔬果供應商和藥材舖合作，將購買的材料即時送到工廠進行處理製成包。之後再送到學校給小食部煮成湯，過程會由職員監管以確保衛生。

而為了令更多人認識這個計劃，我們會通過不同的平台在校內外推廣，令同學及其家長都能實踐健康飲食，更進一步維持青少年健康，遠離肥胖，免卻日後受長期病患的煎熬。

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)

我們希望能夠銷售產品的同時注重對社會的責任。對此，我們非常關注青年肥胖問題，中學生裡面整體有百分之二十的都屬肥胖或超重，亦即是每 5 個就有一人肥胖或超重。超重和肥胖的青少年很大機會在成年後持續肥胖。他們大機會有心血管疾病，如高膽固醇或高血壓，患上骨骼和關節疾病等風險亦較高。肥胖可以導致社交和心理的問題，長遠加重政府醫療方面的開支，包括引入藥物，器材等。而青少年為我們日後的棟樑，因此問題有解決的需要。



(ii) 解決方案 (請用不多於 200 字簡介)

Solution (Not more than 200 words)

由於「食」與青少年的日常生活，有著莫大關係，所以我們選擇從食入手。青少年平日在校內小食部購買的食物大多都含有大量油鹽糖，若長期食用便很容易導致肥胖。若然他們可以選擇吃油鹽糖含量較少的食品，便能大幅度減低因食垃圾食品而致肥的機會。因此我們以「食」為題，希望可以改善青少年肥胖問題，為他們帶來較健康的生活。

(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)

此計劃主要與校園裡小食部和飯商合作。小食部為極大部分同學每天都會光顧的地點。勘察過學校的小食部，發現大部分食物為煎炸等油膩，致肥的食品，例如炸燒賣，炸薯餅，煎餃。而飯商方面，根據訂飯調查，選擇訂飯的同學沒有百分之五十，同學反映飯商的飯盒過於清淡，寧願吃油炸食品也不要清淡無味的飯盒。相信從小食部與飯商的菜單入手，能夠更好地減少學生接觸油膩，煎炸等不健康食品，從而改善同學的飲食習慣，長遠減少肥胖問題。

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)

成立一間廠房，負責製造湯包。將一些原材料洗淨、切塊，包裝成一包包，轉售給小食部，由小食部的人手把湯包的材料煮熟，再售賣給學生。提倡小賣部用一些更加有益、健康的食物例如：沙拉、水果等代替一些高熱量的食物如：炸燒賣、撈麵等。



(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)

在可行性和長遠性而言，能夠即時減少學生每日攝取的熱量，以三低一高和高纖的食物代替高糖分、鹽分和油炸的小食，總而減少他們的攝取量，少吃不健康的食物。此外，在坊間有很多不同的健康食品供應商，然而，卻沒有售賣湯包。湯包裡的材料亦可以有含有肉類或不含有肉類，能夠滿足一些少數族裔和素食者的口味，更加多元。

(iii) 業務目標 (請用不多於 200 字簡介)

Business Goals (Not more than 200 words)

小食部的光顧人數能上升至 85%

師生癡肥的人數能減少 30 人

預計能售賣 1000/月

全港約 45%中、小學的小食部能出售我們的湯包

盈利能達到 30%

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)

首先，在服務方面，由於是次服務的目的是透過與小食部合作，提供健康的食材給小食部，希望可以減少青少年肥胖問題，而服務的對象是中學生，因此服務亦偏向於平民化。



其次，在產品方面，由於產品將會出售給小食部，再由小食部把產品處理後，再出售給學校的同學，因此，我們的產品亦趨向於平民化，希望可以以較低的價錢把產品出售給小食部，再由小食部提供一個低價而健康的食品給同學。

(ii) 主要顧客對象 (請用不多於 200 字簡介)

Target Customers (Not more than 200 words)

首先，在產品方面，由於產品將會由小食部處理完畢後，再出售給同學，因此，產品的主要顧客是小食部。而通過小食部，可以將產品售賣給學生。所以間接的顧客會是小食部。

而我們選擇的學校會是香港津貼學校的中學生，希望可以透過小食部提供低價的健康食品給學生，幫助未能有經濟能力購買健康食品的學生，吸引他們選擇健康食品，從而減少青少年肥胖問題。

(iii) 競爭對手狀況 (請用不多於 200 字簡介)

Competitors (Not more than 200 words)

由於本企業的目的是要協助校園推廣健康飲食，所以執行形式類似企業如：Green Monday 會是我們的競爭對手。他們與飯商合作，每個星期一都會推出全素選擇供給學生，使學生有更健康的飲食。而本企業的方案為與學校的小賣部合作，推出健康食品以增加學生的選擇，使他們可以在學校中食到更健康的食品。

雖然兩者的執行模式相近，但原意是不一樣的，Green Monday 是比較商業化的，而且本企業推出的湯包在學校中售賣是一個比較特別的方法，所以還是有一定優勢的。

(iv) 市場優勢 (請用不多於 200 字簡介)

Marketing Advantages (Not more than 200 words)

相較於其他公司，我們能夠提供大量不同類型的產品，能夠全方位照顧不同顧客所需，為他們提供合適的口味。由於售賣市場就相近，而且湯包早已將所有配料搭配並包裝好，所以能節省學生老師和校內工作人員購買、加工時間，既方便又快捷。湯包材料亦會每天更替，不留過夜，能為客人提供最新鮮，最有營養的湯料。



(v) 營銷渠道 (請用不多於 200 字簡介)

Sales Channels (Not more than 200 words)

我們將會與蔬果供應商合作，由他們提供新鮮蔬果。還有與藥材鋪合作提供健康藥材。到我們小型工廠後，會將食材清洗，切割並分類，按分量裝袋成為方便快捷的湯包。經運輸公司在早上 8.00 送達學校小食部，學校小食部能夠快速準備好幾鍋湯，按需要再以碗裝形式銷售給師生。

(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)

在宣傳方法方面，在校內，我們會先邀請校方為我們派發通告，以及於校內進行廣播，讓同學對我們的計劃及產品有認識，更會利用學校平台軟件發佈湯包服務，食譜等健康資訊，使同學與家長能夠知悉服務內容，以及接收健康資訊及選用服務。此外，我們還會於校外推廣，例如設置廣告牌等，亦會在第二年創建網站，將公司服務資訊，聯絡方式等資料放上平台，讓校外人士知道計劃的存在及考慮與我們合作。

(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)



首年銷售預測，主要與少數飯商合作提供湯包，客源較少。在銷售初期，我們預計與一家小食部合作，每天生產 20 袋湯包，再根據銷售情況加產。中後期期能增加 5 個客戶，產量達每天 50 袋，銷售量不高。

次年便能夠在增加客戶上開拓新的客源，例如公司飯堂等，加上公司的生產，服務漸漸平穩，銷量定能有些微的上升。

最後一年，隨著客源的增長與穩定，公司生產量提高，價錢也能調整合宜，預計銷量能夠上升。

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

第一年

牌照	1520
宣传	500
材料	4000/月 (包包裝袋)
人	12000/月
运输	2300/月
租金	12000/月
水電	3000/月

total:

\$35320/月

(ii) 預計每月支出

Expected Monthly Expenditure

宣传	500
材料	4000/月 (包包裝袋)
人	12000/月
运输	2300/月
租金	12000/月
水電	3000/月



Total:

(iii) 預計收入

Expected Income

產品售價 50/包 (5 人份) ——>10/人

生產 460/包/月

20 包/日 1000/日

$1000 * 20 = 20000 - 4000 = 16000$ 月

-15320 (一間店)

(iv) 集資來源

Funding Sources

借貸 80000

自己 20000

(v) 三年財務預測

Financial Projection in 3 years

第一年 負錢

二年 balance

三年 賺



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)

難以尋得新客戶以及客源=>網上宣傳(提升知名度)，修改合作條件(利誘合作)

收支不平=>尋找新的客源，提高產品價格，降低成本

銷售不似預期般好=>解決當中的銷售困難，增加宣傳，舉辦營養活動(提高知名度，提高銷量)