



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 :	050
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	劉美諺	Lau Mei Yin
2	周佩汶	Chau Pui Man
3	陳嘉琪	Chan Cartie
4	郭己嵐	Kwok Kei Nam
5	陳思晴	Chan Sze Ching
6	葉霽瓊	Yip Pui Wai

帶隊導師資料 Details of Team Advisor

學校/機構名稱: School / Organization Name:	聖嘉勒女書院
中文姓名: Name in Chinese:	林慧芝
英文姓名: Name in English:	Lam Wai Chi, Cyndi

啟蒙導師資料 Details of Mentor

中文姓名: Name in Chinese:	李煥明
英文姓名: Name in English:	Lee Woon Ming, Wendy



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)

公司:杖履相從

含意：左右追隨，社會企業形式營運的公司，希望以智能手杖方便視障人士外出，為他們帶來安全感及舒適的生活。

公司宗旨及使命

- 就業機會，人人平等
- 關心關注，融洽社會
- 方便舒適，活如常人

首先，本港於2014年已有 174,800位視障人士，佔總人口 2.4 %。

但現有的白杖並不便利於視障人士的生活，使他們缺乏安全感。而本公司則就此以個人、科技化的技術打造智能手杖及耳機，配以不同的功能於外出，交易等上方便視障人士。

我們的產品不但創新且方便易用、安全性高，更能改善他們的生活。

我們望能擴大市場及鞏固其地位，計劃在3年內將顧客的數量提升1.5 倍,令更多人受益。

為此，我們會與香港盲人輔導會，Bnet- tech company limited 等公司合作，以創造更完善的產品，互惠互利，服務大眾，貢獻社會。

本公司將以經營實體店、網店及寄賣方式售賣產品以擴大銷售範圍。亦會透過Facebook、 Instagram、電台宣傳公司及舉辦嘉年華、工作坊以提高大眾關注度。

我們希望投資者能投資八十萬，連共六位股東的一百二十萬，總共二百萬。平均一支手杖成本\$720，我們預計首年賣出1748支，賺取\$2,447,200。連計營運開支，稅前純利首年是\$66,741。

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)

現時大多僱主或會誤解視障人士的工作能力與視力水平掛勾，因而造成視障人士就業困難的問題。截止2015年，只有6成視障人士獲僱主聘用，也有高達36%視障人士逾半年才獲聘。就業困難令本想自力更新的視障人士無法融入社會，受人歧視。

再者，視障人士亦飽受行動不便的困擾因他們易被馬路，車聲及交通燈等干擾，迷失方向。然而，市面上未有任何解決方針。

此外，資訊科技發達為普通市民生活帶來方便，但數碼鴻溝的問題在視障人士依然存在。



(ii) 解決方案 (請用不多於200字簡介)

Solution (Not more than 200 words)

我們的產品

- 以簡單易明的智能手杖解決視障人士的行動不便及與科技脫節的問題。

提供工作坊及分享會

- 教授視障人士產品使用方法，並與用家保持聯繫以收集意見加以改進產品。

資助香港盲人輔導會

- 捐出30%利潤，助輔導會為視障人士興建康樂設施，提高生活質素。

舉辦嘉年華

- 主題圍繞視障人士之苦，望提高社會關注度，並從中啟發研發團隊去改善產品。

提供就業機會

- 聘請殘疾人士，提供訓練及支援，助他們自食其力，融入社會。

(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)

香港盲人輔導會

- 助輔導會增加其服務全面性
- 以輔導會作公司宣傳及寄賣地點，視障人士能即場試用產品
- 因輔導會能經常接觸視障人士，故本公司將經輔導會聘請視障人士及採集使用者對產品的意見

Bnet-tech company limited

- 貴公司與本公司的理念相似且有相關市場經驗
- 將共同研發智能手杖，創造更完善的產品
- 諮詢科技上的專業意見

香港政府轄下運輸及房屋局及創新及科技局

- 配合政府推動「香港好·易行」¹
- 以「行得醒」中步行路徑資訊作資訊來源，製作更準確的步行地圖

¹ 香港智慧藍圖

https://www.smartcity.gov.hk/develop_plans/mobility/?lang=zh_TW



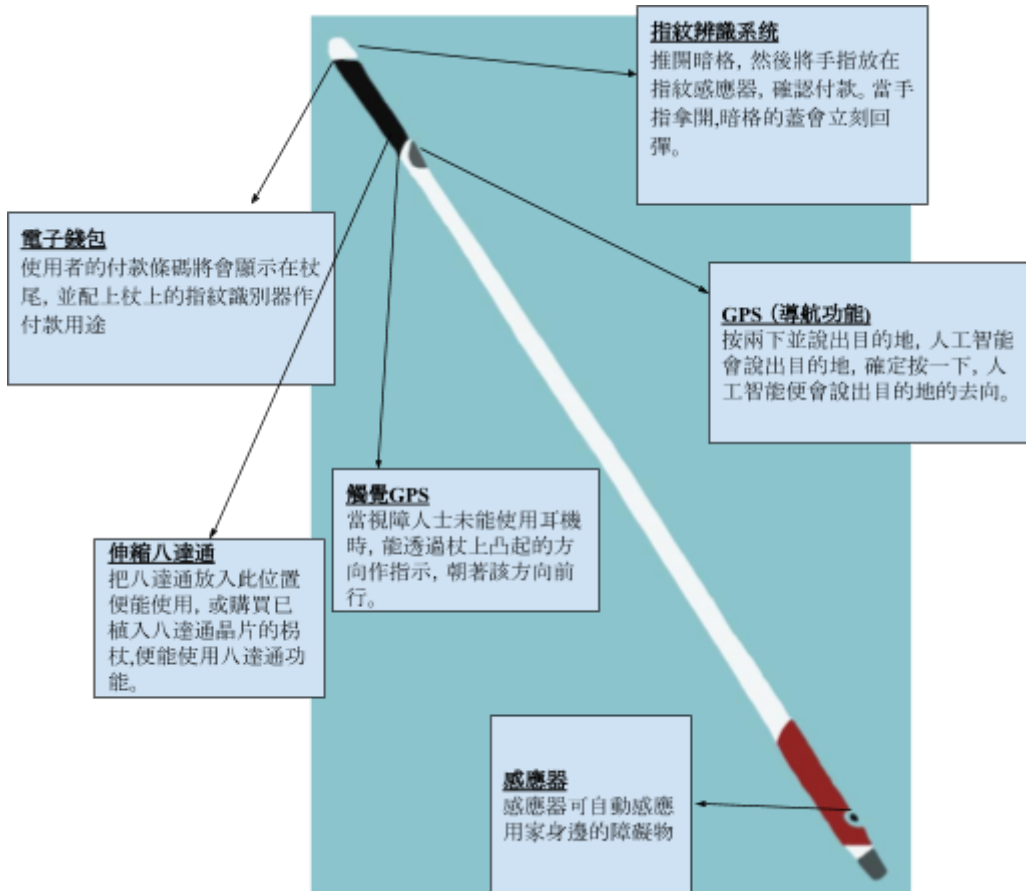
第三部份：項目資料

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)

本公司會推出一個多功能智慧手杖和耳機給視障人士使用



耳機



(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)

創新

本產品就現時不同智慧手杖發明作出改善及創新，如加入八達通功能，令使用者乘坐公共交通工具時不用特意尋找錢包，出門時只需攜帶手杖，較切合香港市民。這獨特性及創意有助我們開拓新市場，在手杖行業中脫穎而出。

個人化

顧客可以選擇需要的功能，我們會按照他們要求創建適合他們的智能手杖。

使用方法簡單

手杖功能雖多，但只要兩個按鈕，已能使用杖上所有功能，方便易用。

安全性高

只有用使用者的指紋，交易才能成功，不怕被偷。

(iii) 業務目標 (請用不多於200字簡介)

Business Goals (Not more than 200 words)

本公司將會在售賣產品後根據顧客的需要對產品進行優化及創新,以長久維持公司運作,並擴大我們的市場及鞏固市場地位。我們計劃在3年之內將顧客的數量提升1.5倍,令更多人受益。除此之外,本公司亦會為產品申請專利,使公司的權益同時得到保障。另外本公司亦會在未來嘗試開拓海外市場,以增加收益及幫助更多弱勢社群策群。

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)

本公司希望定位為客戶提供高科技，個人智能化產品，以高階智能手杖去改善視障人士於“行”方面的需求。產品有別於現成白杖，加入電子技術如導航，付款等功能，為他們帶來方便並追上時代。本公司靈活性高，可以按照顧客的需要創建適合的手杖，以訂制的模式達至設計上個人化，希望顧客‘行’這方面能在原有的基礎上有更大的改善。此外，本公司以合宜(大眾化)的價格售賣產品，並會為經濟困難的人提供折扣或資助，有助我們擴大市場。



(ii) 主要顧客對象 (請用不多於200字簡介)

Target Customers (Not more than 200 words)

視障人士

根據2014年的統計, 本港視障人士共有 174,800位。²每年眼科手術亦達4,500宗。再加上視障人士人數將持續上升, 他們有可能成為社會上佔大多數的殘障人士。本公司希望以產品造福社會, 幫助他們。使用本公司的智能手杖能為他們帶來方便, 因他們眼部受損而影響視力, 很多視障人士都較少獨自外出, 大多數要待家人有空陪同才能外出。智能手杖能令他們可以更方便自行外出, 例如能單手付款, 前往自己想去的地方。

(iii) 競爭對手狀況 (請用不多於200字簡介)

Competitors (Not more than 200 words)

日本秋田縣立大學副教授岡安光博已開發能夠感應到前方2米臉部高度處的障礙物。³同時, 內地亦有研發出智能手杖內涵語音報時、定位功能, 並且在淘寶上售賣, 價錢相對較便宜。同時, 這些研發公司經驗也較我們豐富。

解決方法/優勝之處

雖然這些產品功能多樣化, 但過多的按鈕或使使用者混淆。相反, 本公司的產品只包含了一些基本功能, 如GPS定位, 其餘功能則由使用者自選。本公司的手杖亦有八達通及電子貨幣的功能方便使用者。

(iv) 市場優勢 (請用不多於200字簡介)

Marketing Advantages (Not more than 200 words)

為配合香港生活及交通狀況, 本公司將在手杖內加如八達通及電子錢包的功能, 同時亦確保手杖的安全性。

據統計處統計, 香港失明人士佔總人口 2.4%。全球失明人口將不斷攀升, 預測全球失明人口在40年內會增加兩倍, 由目前的3600萬升到2050年的1.15億。

因香港公司推出專為視障人士而設的導盲杖不多, 不論在價格或品質方面仍有改善空間, 而且本地暫未有提供類似產品的公司, 有利在這圈子憑新穎概念提高知名度。

(v) 營銷渠道 (請用不多於200字簡介)

Sales Channels (Not more than 200 words)

經營網店

網店創業成本比較低, 容易入場, 自由度高, 覆蓋範圍較廣。方便視障人士及其家屬能在家中瞭解公司產品, 易於購買手杖

於輔導會轉售

公司會於盲人輔導會以轉售的形式, 售賣智能手杖給視障人士。在輔導會試用手杖後, 如果適合自己便直接購買手杖。此外, 我們也在輔導會中定期舉辦分享會, 吸引視障人士購買產品。

辦公室銷售

於公司辦公室放置手杖, 並以宣傳吸引視障人士到來親身試用手杖, 如適合可以隨即買走。

² 香港視障人口統計

http://www.hkbu.org.hk/b5_knowledge1.php

³ 日本發明電子導盲杖 可感知臉部高度障礙物

<http://www.chinanews.com/gj/gj-sjkj/news/2010/05-21/2296545.shtml>



(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)

本公司會作以下宣傳方法：

- 創建Facebook及 Instagram頁面。通過定期更新本公司和產品的信息，利用社交媒體設置專頁及網上廣告，擴大公司客戶群。
- 舉辦工作坊，以及在專頁放上使用教學短片，詳細講解產品用法。
- 在電台做宣傳，方便只聽電台節目的視障人士去收聽並獲取更多關於我們產品的資訊。
- 定期舉辦上述嘉年華，並在嘉年華中推廣我們的產品，引起眾人關注，特別是視障人士及老人，或他們的親朋好友。
- 邀請知名人士，為宣傳大使。

(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)

在首半年至一年，銷售或較少。源於在市場上首次推出的新產品，需要時間把資訊推廣到客戶群。將會邀請知名人士和顧客試用，拍攝推介影片並分享到網上平台，吸引更多顧客了解我們產品。到第一至二年，不少視障人士將透過醫院或社署了解並使用我們的產品，使產品得以推廣。因此銷量將逐漸增加。

到了第三年，其餘大眾亦將會發現本公司的存在，並推薦給更多有需要人使用。同時，我們亦將利用部分資金宣傳公司產品，使銷量持續上升。

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

項目	備註	總數(\$)
辦公室設備	檯(\$699*4) 椅(\$499*4) 打印機(\$1,698) 檯燈(\$50*4) 櫃(\$890*2) 電腦(\$4000*4) 飲水機(\$100) 微波爐(\$800) 雪櫃(\$1800)	27,170
裝修費用		250,000



(ii) 預計每月支出 Expected Monthly Expenditure		
項目	備註	總數(\$)
員工薪酬 ⁴	市場部,銷售部 x1 \$12000 科技部x1 \$50*5*31=\$7750 研發人員 x 1 \$20000 財務部x1 \$11500 其他x1 \$9000	60,250
網店租金	年租\$13750/12 ⁵	1145.83
辦公室租金	\$22,770 ⁶ \$22,770*1.1 \$22,770*1.1 ² (每年租金增長10%)	22,770 23,047 27,551.7
宣傳及推廣費	電台\$5,000	5,000
雜費	價錢牌影印費,文具等其他支出	4,160
電費 ⁷	冷氣機(11.2*10/8*30=420) 熱水機(0.38*6*10*30=684) 燈(0.05*10*4*30=60) 微波爐(0.51*6*30=92) 電腦(0.15*10*4*30=180) 影印機(0.07*10*30=21) 雪櫃(1.5*30=45)	1,502

⁴ 員工薪酬

<http://www2.jobs.gov.hk/1/0/WebForm/jobseeker/jobsearch/quickview.aspx?SearchFor=simple>

⁵ 網店收費<https://shopline.hk/about/pricing>

⁶ 辦公室租金

<https://www.midlandici.com.hk/ics/property/transaction/office/?t=%E6%96%B0%E9%83%BD%E6%9C%83%E5%BB%A3%E5%A0%B4%E7%AC%AC%E4%BA%8C%E5%BA%A7>

(地點: 葵涌新都會廣場第二座高層(751平方呎))

⁷ 估計電器用電量

<https://www.hkelectric.com/zh/customer-services/billing-payment-electricity-tariffs/know-more-about-electricity-consumption/estimated-electricity-cost-of-common-appliances>



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>



(iii) 預計收入

Expected Income

營業年度	銷售量	收益
第一年	174800 x 1% =1,748	1748* \$(1400-720) =HK\$1,188,640
第二年	180 x 12 =2,160	2160* \$(1400-720) =HK\$1,468,800
第三年	270 x 12 =3,240	3240* \$(1400-720) =HK\$2,203,200

(iv) 集資來源

Funding Sources

詳情	預算金額
六位股東的個人積蓄+投資者金額	二百萬元(\$2000000)

六位股東各投入資產二十萬，總共一百二十萬，餘下八十萬將希望投資者投資，作為請有關人士，研發產品用



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



(v) 三年財務預測 Financial Projection in 3 years

		杖履相從 首三年損益表		
		2019	2020	2021
		\$	\$	\$
銷售收入		2,447,200	3,024,000	4,536,000
減:	營運開支:			
	全年購貨	1,440,000	1,440,000	2,880,000
	年初存貨	0	181,440	66,240
	減:期本末存貨	(181,440)	(66,240)	(613,440)
毛利		1,188,640	1,468,800	2,203,200
減:	營運外開支:			
	員工薪酬	723,000	723,000	723,000
	宣傳及推廣費	30,000	30,000	30,000
	保險	11,000	11,000	11,000
	雜費	49,920	49,920	49,920
	網店租金	13,750	13,750	13,750
	辦公室租金	273,240	300,564	330,620
	固定資產折舊	2,717	27,445	24,701
	電費	18,272	18,272	18,272
		1,121,899	1,173,951	1,201,263
稅前純利		66,741	294,849	1,001,937
	減:稅金	(11,012)	(48,650)	(165,320)
純利		55,729	246,199	836,617



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

杖履相從

首三年資產負債表

	2019	2020	2021
	\$	\$	\$
非流動資產			
辦公室設備	27,170	274,453	247,008
裝修費用	250,000		
減:固定資產折舊	2,717	27,445	24,701
	274,453	247,008	222,307
流動資產			
存貨	181,440	66,240	613,440
現金	1,599,836	1,988,680	2,302,798
	1,781,276	2,054,920	2,916,238
流動負債			
非流動負債			
資產淨額	2,055,729	2,301,928	3,138,545
資本來源	2,000,000	2,055,729	2,301,928
加:全年純利	55,729	246,199	836,617
	2,055,729	2,301,928	3,138,545
差額	-	-	(0)

現金

2019	\$	2019	\$
投資	2,000,000	生產成本	1,440,000
銷售收入	2,447,200	銷售費用	30,000
		租金(網店)	13,750
		租金(辦公室)	273,240
		雜費	49,920
		保險	11,000
		薪金	723,000
		電費	18,272
		辦公室設備	27,170
		裝修費用	250,000
		利得稅	11,012
		餘額轉移	1,599,836
	4,447,200		4,447,200



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



和富社會企業

		現金	
2020	\$	2020	\$
餘額承前	1,599,836	生產成本	1,440,000
銷售收入	3,024,000	銷售費用	30,000
		租金(網店)	13,750
		租金(辦公室)	300,564
		雜費	49,920
		保險	11,000
		薪金	723,000
		電費	18,272
		利得稅	48,650
		餘額轉移	1,988,680
	4,623,836		4,623,836

		現金	
2021	\$	2021	\$
餘額承前	1,988,680	生產成本	2,880,000
銷售收入	4,536,000	銷售費用	30,000
		租金(網店)	13,750
		租金(辦公室)	330,620
		雜費	49,920
		保險	11,000
		薪金	723,000
		電費	18,272
		利得稅	165,320
		餘額轉移	2,302,798
	6,524,680		6,524,680

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. 競爭對手強勁

有不少賣長者手杖的公司:香港復康會、唯健康等,售賣各類型的手杖,如:可摺拐杖、照明手杖等。亦有賣盲人手杖的公司。他們都是大眾所認識的公司或機構,知名度較高,不只普通市民能易發現他們,老人院、盲人協會都會推薦長者和視障人士使用。另外,他們現時規模較大,讓市民方便找到。

解決方法:我們提供更多不同功能,如:八達通功能、指紋辨識系統、語音GPS等。功能較勝其他公司及機構,長者和視障人士只需攜帶一支電子拐杖便運用到所有有用的功能。同時,我們亦會隨著社會及科技的發展不停地改進及研發本公司的手杖。

2. 產品質量和數量控制

我們是初踏入這賣電子手杖的市場,所以未有太了解到底電子手杖在香港市場的趨勢是如何,在預



測存貨時可能未能十分準確,可能會有預少的機會,低估了市場的需要。

解決方法: 我們會做不同調查去了解更多這個市場的需要和透過第一年的經營, 收入去估計下年的存貨, 慢慢知道趨勢, 並且能準確地預計。

3. 抄襲問題

為防止研發產品技術成果流失, 我們將考慮申請專利以獨佔專利產品銷售市場並提高企業核心競爭力, 維護權益。再者, 為避免公司產品隨時代發展而失去競爭力再被淘汰。本公司將旨在研發新功能以配合客人的需要, 務求精益求精。

4. 起初在吸引顧客上可能會面臨一些困難

大多數視障人士已有自己的手杖, 他們未必會捨棄自己原有的手杖, 所以起初沒有太多人購買。

解決方法: 我們會通過不同形式的宣傳, 如: 網上平台的廣告, 派傳單和擺放展覽, 展現我們手杖的功能, 讓更多大眾更能了解我們的產品, 甚至試用電子產品。從此知道我們的電子杖是多便利, 令能令他們方便行動, 成功打破他們原本對傳統手杖的想法, 開始有更多人嘗試試用我們的產品。加上, 通過以上等宣傳方法, 能令用家的家人發現和認識我們的電子杖, 並買給他們家中有需要的家人。