



和富千禧企業家精神計劃
WOFOO MILLENNIUM ENTREPRENEURSHIP PROGRAMME

秘書處 Secretariat: 蒲窩青少年中心 The Warehouse Teenage Club

和富社會企業 Wofoo Social Enterprises

地址 Address : 香港香港仔大道116號 116 Aberdeen Main Road, Hong Kong

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

電話 Tel: (852) 2873 2244 傳真 Fax: (852) 2873 2144 電郵 Email: mep@wse.hk 網址 Website: http://www.wse.hk/mep



第十九屆和富千禧企業家精神計劃 – 商業計劃書
Wofoo Millennium Entrepreneurship Programme (MEP XIX) – Business Proposal

甲部 – 基本資料

Part A – Basic Information

組別 Team	015
---------	-----

組員資料 Details of Group Members

	中文姓名 Name in Chinese	英文姓名 Name in English
隊長 Team Leader	鄭衍霖	Cheng Hin Lam
組員 Member #1	鄭雅文	Cheng Nga Man
組員 Member #2	郭浩光	Kwok Ho Kwong
組員 Member #3	陳曉晶	Chan Hiu Ching
組員 Member #4	張汶迅	Cheung Man Shun
組員 Member #5	陳海淋	Chan Hoi Lam

帶隊導師資料 Details of Team Advisor

姓名 Name	馬惠芝
學校或機構 (中文) School or Organization (Chinese)	香港仔浸信會呂明才書院
學校或機構 (英文) School or Organization (English)	Aberdeen Baptist Lui Ming Choi College

啟蒙導師資料 Details of Mentor

姓名 Name	蔡德志
------------	-----

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)

計劃書: RE-CHANGE

Re: 重新, change: 改變

我們希望以社會企業營運公司, 透過改變人們生活習慣讓他們懂得珍惜身邊的事物。

''''

宗旨及使命''

''放鬆自己, 享受人生, 共同社會''

港人生活壓力大, 香港心理衛生會於去年進行有關抑鬱指數調查, 發現約5.5%受訪者可能患上抑鬱症, 比2014年調查結果高2.3%。可見他們需要一個地方釋放自身壓力。

這個地方便是蒲窩, 蒲窩作為標誌性二級歷史建築物, 我們希望將蒲窩活化為多元化服務的伊甸園, 提供地方為訪客將不必要的壓力留下, 放鬆自我。

我們營運模式, 以管理公司身份, 管理日常的運作, 因與和富社會企業合作, 地方租金我們可以以低於市價租予有社企理念及經營之合作夥伴, 收入扣除必要開支, 全數捐給和富作慈善用途。預計保守三年每年收益增長超過5%,

本店宣傳方法以網路平台及電子傳媒為主, 因位置相近, 可跟海洋公園合作互利共贏。另一方面亦會與旅行社合作, 把蒲窩推廣成必到景點。短期來說, 我們籍着更多出奇又好玩活動及折扣優惠, 吸引更多香港仔市民願意到蒲窩遊玩, 長遠而言, 定立一條旅遊路線到蒲窩, 吸納更多中外內遊客。''

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 (不多於 200 字簡介)

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

Á

港人整體抑鬱指數創新高, 情況值得關注。除精神問題外, 極端如自殺大多並非單一原因造成, 包括學業、家庭、社會、工作和人際關係等問題。據顯示, 如2017年由十五至二十四歲青少年自殺率為九點五, 較2012年的八點三高。可見香港人壓力大, 正面對自殺率上升的問題。Á

Á

(ii) 如何運用蒲窩紓緩或解決上述社會問題 (不多於 200 字簡介)

How to adaptively reuse Warehouse to alleviate or solve the above problem? (Not more than 200 words)

'PGTHY ct'' 提供一個室外與室內槍擊遊玩體驗地方, 給人娛樂舒解壓力。

Rctv{ 'tqqo '' 籍此透過蒲窩提供獨立空間

'果醬工作坊 - 鼓勵利回收賣不完的水果製作果醬, 貫徹環保的概念

'不定期跳蚤市場 - 鼓勵以物換物及環保意識, 亦提供平台予小生意夥伴

'喜舍, Eqltgg' 'uj qr ''/'' 公眾休憩共享空間提供表演平台, 交換興趣愛好。提供一個喝咖啡地方, 令人感到輕鬆愉快

導賞團 - 讓人更加認識這個蒲窩, 親親大自然

Á

(iii) 為何蒲窩適合推行上述計劃 (不多於 200 字簡介)

Why is Warehouse suitable for the above proposal? (Not more than 200 words)

蒲窩有足夠地方能夠提供一個共享空間，令生活急促的香港人都能夠享受蒲窩周邊的樹木，做自己喜歡靜態活動，從中緩解自己壓力，放鬆自我。蒲窩遠離市區，像一個桃花源，大眾能把壓力在蒲窩放下，欣賞大自然，製作果醬、玩樂和休憩

(iv) 此計劃如何保育及活化蒲窩 (不多於 200 字簡介)

How does the proposal conserve and revitalize Warehouse? (Not more than 200 words)

吸引人流"

蒲窩發展多元化的服務能夠促進附近的市民來，讓更多人知道蒲窩的存在。

提倡綠色生活"

我們想蒲窩發展多元化的服務業務除了盈利之外，都希望能夠為環保出一分力。二手貨向來都是人循環再用的東西。香港人是浪費佼佼者，可以借助導賞團令到減少廢品被棄置在堆填區。蒲窩可以作為教育的其中一個媒介教育大眾如何減少浪費。

保育蒲窩的歷史文化"

發展多元化的服務不會對蒲窩建築物的結構作任何的改動，依然會保留到原本的外貌

第三部份：項目資料

Section III: Details of Business

(i) 產品或服務簡介 (不多於 200 字簡介)

Introduction of product or service (Not more than 200 words)

我們採用了多元化的服務讓市民享用，讓任何人亦能到蒲窩享受。一是PGTHY ct，讓家長能帶小朋友以及讓青少年來體驗射擊活動。**果醬工作坊**，讓市民自製果醬另這廚房亦可出租，供有興趣烹調的市民能用到足夠的儀器。**喜舍**讓市民享用咖啡茶品，作休憩的地方，可供他們打卡留念。**Rctv 'Tqqo '**，讓市民有一個獨立空間去玩樂。最後是**不定期跳蚤市場**二手衣服出售，有一個平台給有多餘衣服的人作買賣，令蒲窩變成一個適合任何年齡層人士享用的平台。

(ii) 產品或服務優點 (不多於 200 字簡介)

Advantages of product or service (Not more than 200 words)

讓蒲窩變為值得光臨的地方，供任何市民享用，亦可帶動蒲窩的經濟活動。喜舍，NERF War 果醬工作坊在香港較難發現，讓市民用廉價以得到新穎的體驗，果醬工作坊可向市民散播環保意識，而喜舍是個讓人休息的地方，是共享空間，讓人們有自己的空間，而NERF War在香港只有數一數二的地方能玩，可令市民多點出外遊玩，不再做低頭族。這都是很創新的服務，吸引到市民到此遊玩。

(ii) 業務目標 (不多於 200 字簡介)

Business goals (Not more than 200 words)

活化蒲窩之餘亦能維持公司的運作，首先，幾種創新的服務令蒲窩的形象有所提升。雖然服務都是以廉價給市民享用，但機會上有信心做到只賺不蝕。因店鋪有能力支付租金，除了屬蒲窩的地方需檢查而用金錢外，店鋪開支由其自負營虧。

第四部份：營銷及市場策略

Section IV: Sales & Marketing Strategy

<p>(i) 市場定位 (不多於 200 字簡介) Market positioning (Not more than 200 words)</p>
<p>本公司定位於提供多元化產品的市場，讓大眾以市價較低的價錢購買不同產品。並且產品會經檢查才投入市場，確保產品的質素，令顧客享有舒適的消費。同時，部分利潤將會用作捐獻用途，提供援助予弱勢人士，共同發展香港社會。本公司還會將果醬和賣水果形成循環互利雙贏的局面。委託商店收購大量水果，既可賣水果，還可用以較成熟的水果做果醬，以作出售。除此之外還有 NERF War 場地供青少年遊玩，而只收取入場費</p>
<p>(ii) 主要顧客對象 (不多於 200 字簡介) Target customers (Not more than 200 words)</p>
<p>主要顧客對象： 香港仔主要人群：學生，上班族，老人家*短期+* 整個香港島的學生，上班族，老人家，甚至遊客*中、長期+*</p>
<p>(iii) 競爭對手狀況 (不多於 200 字簡介) Competitors (Not more than 200 words)</p>
<p>蒲窩最主要的競爭對手莫過於同類型的活化建築物例如美利樓和大館。因為他們已經活化過程已完成了他們從中能獲得更大的收益。相對於言，蒲窩仍然趕及活化過程。蒲窩迎來了不少的挑戰，面對潛在的競爭者。所以蒲窩會舉辦一系列的活動吸引更多遊客。</p>
<p>(iv) 市場優勢 (不多於 200 字簡介) Marketing advantages (Not more than 200 words)</p>
<p>在西方社會，在跳蚤市場尋寶購物是一種非常受歡迎的消閒活動。跳蚤市場是可以買到超值便宜貨的地。基於這一點，我們能透過這樣來吸引外國人和本地人，讓他們可以購買便宜的東西，還能在本地推銷這個潮流，令香港變得更多元化。蒲窩鄰近海洋公園能夠吸納更多遊客，而且蒲窩是歷史建築物，相信旅行社都會安排路線到蒲窩，而且鄰近巴士總站和附近都有南港島綫，能吸納到更多遊客。</p>
<p>(v) 營銷渠道 (不多於 200 字簡介) Sales channels (Not more than 200 words)</p>
<p>1) 製作網站：Facebook、Instagram Shop、Weibo、Wechat Group 2) 保密資料收集：網上收集公司客戶的通訊資料；以最高負責人的具體姓氏為好 3) 製作信函：製作私人形式信函 4) 安裝人流分析系統：有訪客後，你需要一些人流分析數據去了解廣告成效營銷</p>
<p>(vi) 宣傳方法 (例：Facebook/上架費) (不多於 200 字簡介) Promotion method (e.g. Facebook/listing fee) (Not more than 200 words)</p>
<p>首先推廣：" 結合故事主體帶給消費者一個有趣的印象，例如：以恐怖，科幻的主題提高吸引力 直播宣傳" 提高知名度，成本低，而且還能賺錢，例如出售產品或者粉絲的禮物等。邀請知名 YouTuber，KOL 實拍 video，宣傳高。還可以和附近的海洋公園合作，例如聖誕和 halloween 期間有些活動於蒲窩舉行，互利共贏，而且可以借出場地給電視台的綜藝節目增加蒲窩的知名度</p>
<p>(vii) 銷售預測 (首三年) (不多於 200 字簡介) Sales projection (First 3 years) (Not more than 200 words)</p>

第一年：開業初期的盈利回報較低。透過一系列宣傳，推廣。吸納更多支持，集名氣。以果醬工作坊和二手衣服店舖作環保推廣，打響當區知名度。

第二年：逐漸加強宣傳，推行各種活動，與旅行社合作，涵括蒲窩範圍，從而能夠除了香港仔有知名度之餘，都可以能夠在南區打響知名度。

第三年：加入更多個人特色，打造全方位的特色市場，加強各區與蒲窩聯繫，打造成打卡熱點，成為香港二級古蹟的標誌性建築物

Á

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

\$5,300(包括：公司名稱、公司註冊證書、商業登記証、周年申報表、服務費)

(ii) 預計每月支出

Expected monthly expenditure

管理蒲窩人員(\$15,000月薪)

在網店上廣告的費用(Facebook: J MF & 722/產品, J MF & 3,222/項目, 微博: J MF & 37/每千次廣告曝光, 微信: J MF & 52/每千次廣告曝光)

扣除不必要的支出和人工全數捐給和富"

由於每個月的支出便宜，我們只需負責管理"

(iii) 預計收入

Expected income

Á

參考黃竹坑工廠每間尺價，每尺價23元用蒲窩的實用面積計算 <*每月的收入+

1. 二手商店 :23*721=88.7:5

2. PGTHY ct"!23*1089=847.269

3. 喜舍 - 23*2432=87.:58

(" Eqhgg'Uj qr (果醬工作坊"!23*558=84.:56"

)" Rctv{ "Tqqo '(nkej gp/23*630=836.6;2"

總合 <846.:;2"

.

.

(iv) 集資來源

Funding sources

自己管理蒲窩所得到的資金和遊客的收入

(v) 三年財務預測

Financial projection in 3 years

以三年計算，每年的租金收益遞增3%(只包括Facebook、Instagram Shop廣告的費用)

First Year: \$[124,890*12-(1000+500)*7*12-15000*3]= 83,5498:2"

Ü^& } äÄ^æhÅ [FG Ê J€FGZĴÉHÃ DcaŹF€€€Í €€Đ FGAŹÍ €€€Hā M % (% ž) \$`
V@ääÄ^æhÅ [FG Ê J€FGZĴÉHÃ DcaŹF€€€Í €€Đ FGAŹÍ €€€Hā 1~% (** ž (.

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)

風險管理

較難與其他機構合作

由於蒲窩嘅知名度較低,比較不願意蒲窩與合作

解決方法:進行更多宣傳關於蒲窩所活化的內容, 讓他們認識更多, 從而明白蒲窩的運作目的, 增加合作的機會

某商店全退出蒲窩

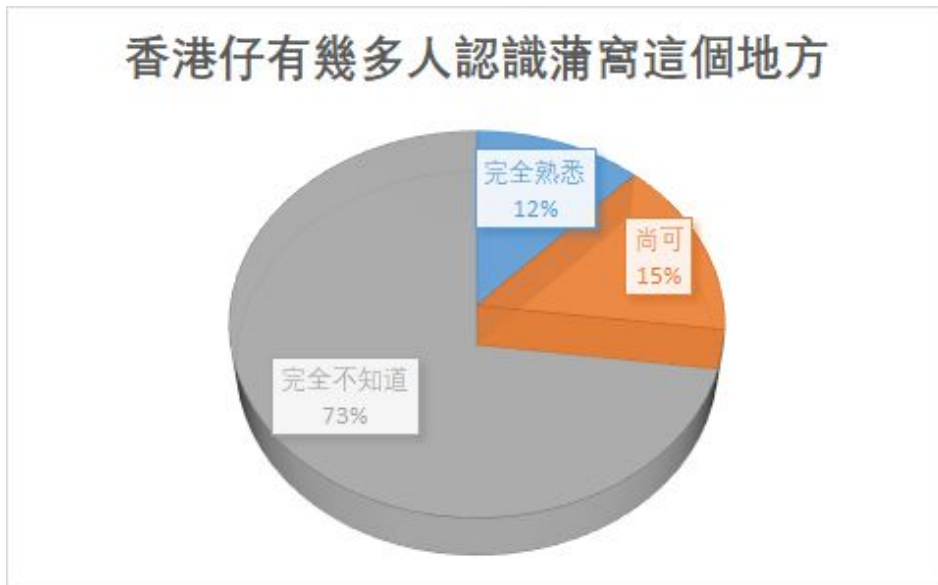
假設咖啡店退出蒲窩, 日常的運作未必能順利運作以及收益下降, 影響營運

解決方法: 定期進行一些小型活動,例如歷史建築一日遊以及親子同樂日等, 費用較為便宜, 爭取時間去吸引另一間企業, 如:小型咖啡店。首月的租金較便宜, 以保留小營咖啡店繼續營運。

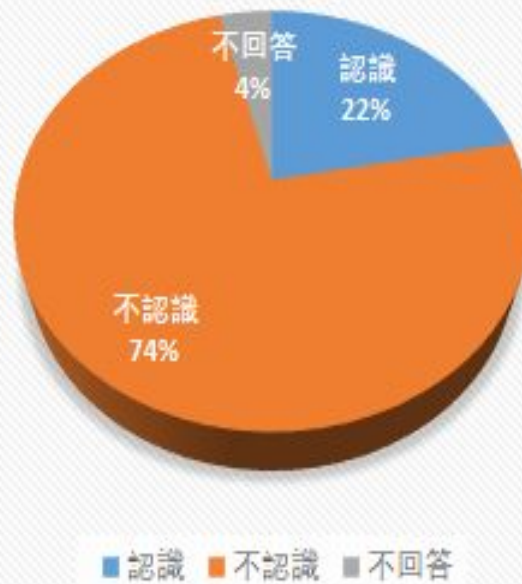
產品的質素和數量未如預期理想

商店初次進入蒲窩裡營運, 需要一段時間去適應當地環境

解決方法:盡量提供一些關於蒲窩內部的環境和規限, 以便商店發展, 更快融合當地環境的運作



對於葡窩活動有幾大認識?



Á

你認為當中有甚麼原因是最導致葡窩欠缺吸引力?



Á

問卷調查 (圓形圖)

我們總共訪問了30名居住在香港仔居民。根據數據，他們對葡窩認識程度不大，更超過70%香港仔市民不認識這個地方，反映葡窩可能在宣傳不足令到欠缺吸引力。

