

甲部

組別：023

組員資料：Man Sze Ling 文詩靈

Chan Hoi Yan 陳凱恩

Wong Yuen Yung 王婉榕

Yeung Tsz Tong 楊紫棠

帶隊導師資料：廖美華老師

香港神托會主辦馬錦明慈善基金馬可賓紀念中學

Stewards Ma Kam Ming Charitable Foundation Ma Ko Pan Memorial College

啟蒙導師資料：Dr.Louis Mok

乙部

第一部分：計劃摘要

我們會活化蒲和成為一個娛樂和教育兼備的地方，運用高科技虛擬機器結合現實，提供虛擬實境的玩樂機器，包括黑暗體驗館、密室逃脫、運動（滑雪、潛水、滑浪）、槍擊遊戲、喪屍遊戲、過山車、野外求生、賽車、噴射飛行器等。我們提供娛樂性質的VR機器，讓青少年能舒緩平日學習中的壓力，有助他們平衡身心發展，降低因壓力過大而萌生負面情緒。

另一方面，以虛擬結合現實的教育機器，包括醫護、中醫、咖啡拉花、動物護理、飛機維修工程、飛機駕駛、酒店管理、理髮、餐廳營運、電腦監管、美容等。現今青少年大多着重未來的規劃，但卻缺乏認知和引導，往往在中學階段選錯科，更甚在進入大學後發現所入讀的學系並非自己的興趣，為了避免青少年的錯誤認知或對行業了解甚微而讀錯科，我們提供多種類的職業體驗給青少年。有別於已有的職業體驗中心，我們還會邀請一些退休人士和義工來分享他們的職業，讓青少年了解更多關於職業的工作環境、所需技能等，讓青少年有更深入的了解。

現時的教育制度只是不斷催谷學業成績，但實在缺乏讓青少年探索職業的渠道，此次活化能將殘舊的蒲窩活化成職業體驗場所，又能提供多種驚險刺激的遊戲，舒緩生活中的壓力，活化後的蒲窩無疑能協助社會培養各式各樣的人才及精英，有利社會長遠發展。

第二部分：企業社會責任

i. 社會問題及其嚴重性：

年青人由學校步入職場，無疑是人生中一個極大的轉捩點。但要尋找一份適合自己、能讓自己發揮所長的工作又談何容易？根據香港大學的民意調查顯示，高達七成的青少年受訪者沒有清晰的人生事業發展目標，可見不少青少年因缺乏一個渠道了解各個職業而感到前路迷茫，更甚隨意找一份工作。再者，根據香港撒瑪利亞防止自殺會的研究顯示，有93%受訪學生因學習壓力而受到不同程度的情緒困擾，可見青年人正面對沉重的壓力，青少年自殺率亦每年遞增。由此可見，不少青少年未能舒緩自身壓力，長遠甚至威脅生命安危，香港理應提供一個能夠讓青年人舒壓的環境，讓這群未來的社會棟樑能夠身心健康地發展。

ii. 如何運用蒲窩舒緩或解決上述社會問題：

在蒲窩興建融合VR及實體的活動能給予青年一個機會接觸上課以外的知識，藉著真實的職業體驗深入了解各行業的工作要求，切實體驗該行業的運作。現時在高中及專上教育均欠缺職志發展的課程，因此在蒲窩舉行職業體驗活動能讓他們掌握職志發展，從而找出適合自己的職業，發展潛能，肯定自我，逐步建立自己的事業里程。再者，在另一邊廂興建娛樂活動(如黑暗體驗館、虛擬滑雪活動、槍械活動)能讓青年人透過激烈刺激的遊戲暫時放下生活中的重擔，舒緩壓力，讓身心平衡發展，更能發洩生活中的不快，保持樂觀開朗的心態。他們更能透過遊戲擴闊社交圈子，與同輩建立良好關係，遇到困難時更能互相支持和鼓勵；更能讓他們在空閒時不再沉迷於電腦遊戲或手提電話。

iii. 為何蒲窩適合推行上述計劃：

由於蒲窩已是十分古舊的建築物，不少地方已失修多時，藉著這個機會活化能減低建築物的危險程度。再者，蒲窩的吸引力低引致旅客使用率不足，亦逐漸趨向老年化，而當中的活動亦不夠新穎，如跳舞、唱歌等很常見，未能吸引青年專程到蒲窩參與。當活化成職業體驗兼娛樂的場所後，由於融合虛擬及實物的職業體驗在香港實屬罕見，相當具趣味，這個地標無疑會吸引大批青少年慕名而來，探索自己的職業，並減輕生活中的壓力。況且蒲窩附近有多間中小學，活化後定能吸引學校團體申請職業體驗，讓學生能掌握職志發展。

iv. 此計劃如何保育及活化蒲窩：

蒲窩活化後仍然會保留具歷史意義的建築，並在娛樂遊戲中增添歷史問答題，並因應答對題目的數目給予即時折扣優惠，吸引青少年關注蒲窩的歷史並有深入的了解，好讓蒲窩的歷史能承傳下去。而且蒲窩本來提供樂隊訓練，手工創作等來培養青少年的興趣，提供多元發展。經過活化後，青少年能透過職業體驗來認識工作世界、認識職業意義，清晰自己的工作價值觀，更能透過娛樂遊戲釋放壓力，培養樂觀性格，可見活化後的蒲窩能承傳以往作育英才的願境，培養優秀的青少年。

第三部份：項目資料

i. 產品或服務簡介：

我們會利用VR產品作為今次的服務，會分為教育和娛樂兩個部份。教育主要服務對象是學校，VR教育的主要目的是幫助同學職場規劃作用，有不同的職業讓同學在VR中體驗，令同學為生涯規劃作好準備。而娛樂主要的服務對象是街外客人，有不同類型刺激的VR遊戲讓客人玩樂，從而舒壓。在收費方面，為吸引更多人流，我們會推出五人同行，四人收費，另外還會採取1小時收費\$120，2小時收費\$200。我們會將蒲窩歷史在VR中展示，達到將科技融入在歷史當中。

ii. 產品或服務優點：

我們會分別為小學生和中學生提供最貼身的服務，小學生主要玩一些較為不激烈的VR遊戲及設有拍照場地給他們拍照，而中學生則以玩VR為主。VR教育能夠讓同學體驗各式各樣的職業，為日後就業作好準備。例如有醫護、中醫、咖啡拉花、動物護理、飛機維修工程、飛機駕駛、酒店管理、理髮、餐廳營運、電腦監管、美容等等

，VR教育的逼真程度令同學們真實地體驗各種職業的不同服務。而VR娛樂也同樣有不同方便的遊戲供人們選擇，例如黑暗體驗館、密室逃脫、運動（滑雪、潛水、滑浪）、槍擊遊戲、喪屍遊戲、過山車、野外求生、賽車、噴射飛行器等等，這些遊戲必定能為人們解悶。我們VR遊戲的範圍十分廣闊，當中的模擬體驗為人們帶來真實的感覺，令他們感覺刺激及更投入當中。

iii. 業務目標：

現今的學生大多不清楚自己的前路和方向，而現今街外的職業體驗大多不夠具體和真實，因此VR能為學生提供各種職業的真實感，讓同學認清自己的興趣和前途的路向。另外，香港人在學業和工作上也有很大的壓力，透過VR遊戲，為他們提供刺激及緊張感，令他們尖叫又舒壓，這是一個好途徑令他們好好放鬆。VR遊戲分為教育及娛樂兩方面，各為大眾提供好處又餘又能夠賺取足夠的利潤。

第四部分：營銷及市場策略

i.市場定位：

分娛樂、教育、歷史和科技四方面。

在娛樂方面，建築的上層有槍戰遊戲、野外求生、過山車、賽車、噴氣飛行器等遊戲吸引玩家和外來遊客。在教育方面，建築的下層以VR結合現實作教育用途，分別有美容、西餐廳、飛機維修、設計等，提供給學校為學生作職業輔導的作用。

在歷史方面，在進入建築之先，會有尋寶遊戲，由一名導遊帶領參觀，並提出多項選擇題供參加者作答，在回答後詳細解釋與歷史有關的答案，讓遊客在玩樂的同時了解到歷史，另外在回答問題後可獲得折扣，吸引遊客參加此活動。

在科技方面，用不同的虛擬機器結合現實觸覺，讓玩家有虛擬的視野之餘亦增加觸碰的真實感。

ii.主要顧客對象：

建築上層提供給普通遊客，包括本地市民和外來遊客，而建築下層主要提供給學校，為學生作職業輔導之用，以真實感和虛擬的方法，提供給學生體驗關於大型器械的工作如維修飛機，醫護X ray方面等。

iii.競爭對手：

VAR LIVE 銅鑼灣(1:1模擬貨車，喪屍大戰)，VR Arena 銅鑼灣(8部vr跑步機，19款遊戲)，Sandbox VR 尖沙咀(病毒、喪屍團體戰)，Playdium VR 銅鑼灣(喪屍、解謎、犯罪射擊、益智遊戲、VR拳擊)，V OWL station 4D VR 動感控制椅

與我們的遊戲提供有些相似，而且早已建成，知名度較高，地理位置較方便，容易到達，可乘搭不同交通工具前往。

香港職業發展服務處，聖雅閣福群會

知名度和可靠程度較高，一個是政府機構，一個是建成多年的機構，有口碑而且流程較順暢，可一次招待多群學生，吸引學校帶學生去體驗職業。

應對方法/優勢：

我們的虛擬遊戲包含了較多種類，讓遊客不必走到不同地方遊玩，提供更舒適的環境。

我們提供更多種類的職業讓同學有更深入的了解，由於已有的機構如聖雅閣福群會的職業體驗大多只流於表面，我們會邀請已退休人士或義工分享他們對工作的經驗，讓同學有更詳細的認知。

iv. 市場優勢：

現今香港未有現實和虛擬結果的職業輔導機構，較多只是以現實能實現的工具，若以虛擬結合現實，能讓到來的人體驗一些需用到體積較大的工具的職業，如飛機維修，或現實不能做到的體驗，如美容、為別人美髮的職業。

雖然在香港，VR的遊戲已經十分普遍，但大多只是打喪屍、槍戰、過山車等機器，沒有團體行動、累積分數的機制，或與下一位玩家比拼分數的排行榜，所以我們可以以這為優勢，吸引想打榜和別人比拼的玩家前往。而且遊戲設備放在建築上層，可以先讓玩家有真實的爬行行動後再投入VR的玩樂。

v. 營銷渠道

蒲窩位置較偏遠，需乘坐地鐵轉小巴，我們可提供專車，每15分鐘至20分鐘一班，車站包括地鐵黃竹坑站和旺角金雞廣場，避免市民需要轉車造成不便，以交通方便吸引遊客。

vi. 宣傳方法：

在網絡方面，現今人們常用社交網站，我們可以透過Facebook和Instagram發貼文或短片去宣傳VR活動，並從教育及娛樂兩方面作為介紹並說明其好處。另外還可以向學校派發VR教育的宣傳單張，讓他們明白VR教育能令學生真實地體驗各種行業，有助他們的職場劃畫。這兩種宣傳方法能吸引大量人流。

vii. 銷售預測：

我們利用VR產品作為服務，估計一開始的推廣未為普及，職員對VR的運作也未為純熟，可能未能成功吸引大量顧客到來，因此估計頭半年的銷售量也不太理想。可是在半年後至未來三年，公司的運作會變得順利，推廣方面也會成功，有更多人參與VR教育或娛樂，有機會推薦這活動給朋友，讓VR產品的知名度提升，吸引更多的人流。我們更會在不同時期推廣不同的優惠，令客人的人流能夠持續地有增無減，為公司帶來利潤。

第五部份

(i) 公司成立成本：

機器：500萬

員工（6個）：6*3=18萬

裝修：200萬

(ii)每月支出：

員工：18萬

電量：60/12=5萬

（定期維修費：5萬）

(iii)預期收入：30萬/月

（美國全球2.5亿1年）

集資：

遊戲設計公司：100萬

大型電腦器材公司：eg Logitech, Razers 200萬

政府：100萬

(iv)三年財務預測：

	第一年	第二年	第三年
成本	-718（成本） +100（收入）+300 （集資）	-216（人工）-60（電費） +200（收入）	-216（人工） -60（電費）+300 （收入）
收入	-308萬	=-76萬	=24萬

第六部分

風險1：貴重的VR儀器被偷竊或損毀

解決方法：買保險，將損失降至最低，另外安裝閉路電視，方便監管，社絕有人蓄意破壞，僱用保安人士，定時巡邏，確保儀器安全。

風險2：出現天災令儀器設備損毀的問題

應對措施：修理外牆，加固窗戶，增設颱風應變設施，例如加沙包防止水浸。

風險3：面臨活動過時的風險

應對措施：以問卷調查來諮詢青少年對某些行業感興趣再將活動加以改進，以吸引年輕人參與。

風險4：在未來的日子可能會被抄襲做法

應對措施：為我們以上的服務申請專利權，成為獨市的同時也能減少同類的競爭者出現，同時我們亦會有持續性的更新和發展，讓我們和競爭者有所不同。