



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	028
---------	-----

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	陳思慧	Chan Sze Wai
組員 Member #1	黃泳婷	Huang Yongting
組員 Member #2	周凱彤	Chau Hoi Tung
組員 Member #3	黃婉綺	Wong Yuen Ki
組員 Member #4	何昭彤	Ho Chiu Tung

帶隊導師資料 Details of Team Advisor

姓名 Name	Wong Chin Wo
學校或機構 (中文) School or Organization (Chinese)	聖士提反女子中學
學校或機構 (英文) School or Organization (English)	St. Stephen's Girls' College

啟蒙導師資料 Details of Mentor

姓名 Name	Dr Wendy Lee
------------	--------------

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)

我們對於活化蒲窩主要有三大範疇，分別是一：為青年的未來人生規劃做準備、二：幫助弱勢社群、三：打造共融社區。

第一，我們會新設觀星臺以開展關心家庭，使青少年及一家大小都可以在空閒時間邊減壓，邊充實自我。而新設的觀星台會繼續蒲窩傳統，由青少年為觀星台的牆壁塗鴉，增添藝術氣氛。鑑於蒲窩的地理位置沒有高樓大廈的遮掩，因此人們能夠更清楚地觀賞星星。另外，我們會提供興趣班讓特殊需要的青年如智能障礙人士與健全的青年進行融合活動，互相交流相處，創造第一個能令所有青少年共融平臺，使社會上歧視的問題能藉大家的相處、理解得以改善。

第二，我們會延續中心已有的傳統，並在此基礎上添加新的活動。除了會保留舊有的音樂會，還會提供一個平台去幫助熱愛創作音樂的青年。首階段會設立更多課程，例如：製作原創歌曲示範(demo)及填詞課程，令他們能學習基本的創作技巧發表作品。第二階段，計劃讓義工音樂人每月選擇幾首最佳作品，然後青年製成完整版本，上載到蒲窩的網站及其社交媒體，並且提交給唱片公司考慮正式出版，令公眾也能欣賞到他們的作品。其次，我們除了舉辦以大眾為對象的市集外，還會舉辦供青年及大眾例如插畫家自行擺攤位的市集，過程中掌握銷售技巧，使他們在商業方面獲取經驗，為日後畢業後的工作做好準備，也能得心應手。

第三，我們會在每個週末舉行生涯規劃的活動，根據學生對於未來職業的選擇，尋找適合的專業人士與其配對，每月跟隨專業人士學習工作經驗及該職業的工作模式、內容等，該活動費用全免，學生則會以義務為小學生輔導課業作為回報。

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)

問題1: 現時很多活動（如興趣班）的對象都是健全的青少年，提供給有特殊需要的青少年的活動有限，以致他們很容易被忽略;未能完全融入社會。

問題2: 香港人爭取每分每秒「工作」，不自覺間成了「低頭族」，甚少與人溝通，連抬頭欣賞景色或藍天白雲的時間也沒有。

問題3: 香港講求力爭上游，低收入家庭的學生往往因金錢問題而需要放棄補習、增進自我，甚至創作音樂的機會。

問題4: 香港土地問題嚴峻，昂貴的租金使有意籌辦活動的本土青年組織或希望創業的年輕人卻步。

(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)

1. 藉這觀星適合所有年齡的人士參與的活動，令「低頭族」化身「仰頭族」，學會欣賞大自然的美，了解光污染對香港天空的影響。
2. 中心舉辦的活動覆蓋所有青少年，關注他們的需要，當中有共融、針對個別類型青少年的活動。
3. 音樂及填詞課程: 幫助有理想的青少年按正確的步驟追夢，讓他們在良好的基礎上，做好音樂並通

過蒲窩平台打入歌壇，重塑粵語歌壇。

4. 定期舉行市集，收取各攤部分營利代替攤租，讓青少年可以售賣他們自行設計的貨品。
5. 生涯規劃計劃: 組織生涯規劃小組，提供平台讓中學生深入了解各職業的前境，並以自己的知識義務為小學生作課後輔導，作為回饋。

(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)

1. 蒲窩地處山上，面對香港仔海旁的大門前有一個頗為空曠的地方，周圍沒有太多的高樓大廈遮掩，可以清楚地看到天上的景色，非常適合作為觀星的地點。
2. 蒲窩原為警署，帶給人正面的形象，警察的助人精神如上述計劃一樣，無分貴賤，必定盡心協助弱勢社群。
3. 蒲窩本來已恆常舉辦音樂會，希望推動本地的青年音樂。在原有的基礎上，加以優化其音樂服務，進而成為發展音樂的平臺，令有音樂才能的人得已進軍樂壇。
4. 蒲窩的周遭有不少中小學(例: 香港仔聖伯多祿天主教小學、聖伯多祿中學等)，能更容易吸引附近的中小學生參與生涯規劃小組和功課輔導小組。

(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)

保育:

- 保留原有的塗鴉(特色)
- 舉辦更優質的音樂課程以鞏固、紮實蒲窩原有的宗旨: 推動本地青少年原創音樂發展

活化:

- 利用蒲窩的地理優勢，設置觀星臺
- 觀星活動吸引青少年前往參與——增加到訪人流
- 以蒲窩作為據點，聚集不同年齡、背景的青少年(中小學生、特殊需要人士)
- 以觀星作為賣點，配合各種不同「貼地」的活動，一方面回饋社會，一方面令更多人認識蒲窩，增添生機

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)

我們會聯繫本土社區，打造共融的社區。其中，利用市集的形式以供青年擺攤位，銷售他們自創的商品，能夠訓練他們的營商能力和應變能力，對他們將來的發展有極大的幫助。

觀星雖然不是大眾市民經常接觸或留意的活動，但透過觀星中的互動，談論不同星座的位置，人與人之間的關係會因長時間相處而產生感情，增加親密感。觀星是比較冷門的活動，但在拉近彼此關係的同時，亦能培養人們的環保意識。香港空氣污染及光污染日益嚴重，我們在香港難以看見清晰的星星。因此觀星不僅可以聯繫本土社區，更加能夠提高市民的環保意識。

(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)

以上產品或服務有以下優點：

1. 打造共融社區

2. 能做到收支平衡

- 提供場地租用服務及收取會費

3. 活動較為新穎，有較高的吸引力

- 引起他們的興趣，增加參與度，從而凝聚社會力

4. 服務發掘及動員社區的資源，使能有效地以社區的力量解決所屬區域的需要

5. 服務對象為兒童、青少年、家庭等互相配合，發展多邊服務關係，以填補服務的空隙，發揮相輔相承的效果

(iii) 業務目標 (不多於 200 字簡介)

Business goals (Not more than 200 words)

1. 短期目標：

為不同年齡層的市民提供休閒、教育、生活、職業生涯等不同領域的協助，為他們解決即時的問題，舒緩他們的壓力，以免他們飽受困苦，避免增加更多負擔。

2. 長期目標：

透過不同範疇的活動，加深市民對香港的深刻認識，在群體活動中增強彼此關係的同時，也可以在聯繫中產生對社會的歸屬感，令香港能夠更加團結一致，提高社會凝聚力。

3. 最終目標：

意識的提升及社區照顧，提升社會資本，以社會可持續性地發展為最終服務目標。

第四部份：營銷及市場策略

Section IV: Sales & Marketing Strategy

(i) 市場定位 (不多於 200 字簡介)

Market positioning (Not more than 200 words)

蒲窩的定位是一所以社企形式經營的社區中心。其活動參與費用會按成本設定會員價及非會員價，普遍活動價錢的定位相對較低，而觀星一活動的成本較高，其定價亦會相對較高。

另外，紅靴餐廳的定位則是中低端，消費定位會是附近學生、居民和小家庭人群，而亦會設定時段性優惠以吸引更多客源。

(ii) 主要顧客對象 (不多於 200 字簡介)

Target customers (Not more than 200 words)

- 主要對象：青少年（包括有特殊需要的青少年）

- 參與活動時間--課後、週末和假期（時間缺乏彈性）

- 切合青少年的活動：

1. 音樂課程

2. 市集經營

3. 學習小組

4. 課後輔導

5.共融活動（觀星、特別節日表演節目、共同參與義工服務）

-次要對象：兒童、老人家、家庭（-全面關注社區 -填補服務空隙 -增加盈利）

-相關服務：

- 1.舉辦市集
- 2.紅靴咖啡廳

-相關活動：

1. 觀星
2. 其他社區中心常設活動

預期推廣初期的受眾：

附近石排灣邨的居民（蒲窩的地理位置較偏僻，一開始人們未必會願意上去）

(iii) 競爭對手狀況 (不多於 200 字簡介)

Competitors (Not more than 200 words)

就近蒲窩的社區中心有位於漁暉道香港仔坊會、其轄下的賽馬會綜合服務處、尚融坊林基業中心和尚衡成長及培訓中心，同時，亦有位於田灣街的明愛香港仔社區中心。各中心為人熟知，已吸納不少居住在香港仔、田灣的居民為其會員，並且他們的活動策劃形式與蒲窩一樣，都是以不同範疇為主題。再者，其地理位置較蒲窩優勝，更方便到達。已成為其他中心會員的人預期會因怕麻煩或不感興趣而放棄前往蒲窩。

(iv) 市場優勢 (不多於 200 字簡介)

Marketing advantages (Not more than 200 words)

1. 蒲窩是第一間注重青少年共融的社區中心，有特殊需要的青少年和健全的青少年都是主要的服務對象，多年來為大眾所熟悉及認同。
2. 蒲窩主題活動內容新穎，例如觀星、學習音樂的課程、推廣音樂的平臺等，這都能有效地吸引青少年去參與。
3. 現時年青人之所以會對自己未來的職業取向感到很迷惘，是因為他們缺少瞭解各職業的途徑。而蒲窩的生涯規劃活動切合現時年青人需要，讓他們更瞭解感興趣的職業，從而有清晰的職業取向，使他們能依明確的目標在中三、大學選科。

(v) 營銷渠道 (不多於 200 字簡介)

Sales channels (Not more than 200 words)

1. 與不同學校（例如東華三院徐展堂學校等）和機構（例如協康會、匡智會等）合作，聯繫特殊學生去參與活動。
2. 與青少年中心合作和推廣青少年活動的舉行，針對性地為活動吸引青少年參加。
3. 與《唱好校園》合作，使蒲窩內的樂隊更加為人熟知，增進樂隊知名度，或能令年青人獲得工作機會（例如獲邀表演）。
4. 開設facebook、instagram、twitter的賬號等，透過社交平臺定時更新中心活動資訊。

(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)

- 宣傳口號：「蒲窩 給你一個star窩」

宣傳概念：「觀星，不用到日本的富士山，臺灣的日月潭，只要來蒲窩你也一定能做到！」

1. 令人聯想到觀星活動 --> 推廣蒲窩的主打觀星活動
 2. 希望讓蒲窩成為青少年第二個家，一個五星級的家。
 3. 令大家有發揮所長的機會，做自己想做的事，每個人都能像星星般發光發亮。
 4. 將著名的電影名稱融入口號，令人容易聯想起蒲窩
- 網紅
1. 網紅的認知度比起現今的香港明星更高，影響力更大
 2. 聘請費用比明星低
 3. 在社交平臺上發佈在蒲窩活動及其口號的帖子，能在短時間引起青少年對蒲窩的注意和興趣。
- 報章
1. 在明報的社區專欄登刊，讓大眾也能了解蒲窩。

(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)

1. 觀星
-每晚大概二十人參與, 撇除一年有大約兩個月的日子下雨和颱風, 三年則有 $300 \times 3 \times 20 = 18000$ 人
2. 音樂課程
-製作demo課程及填詞課程各自每星期有兩天, 每組約20人, 三年有 $40 \times 16 \times 12 \times 3 = 23040$ 人
3. 市集
-每三個月舉行一次, 每次舉行5天, 每天逛市集人數約300人, 三年有 $300 \times 5 \times 4 \times 3 = 18000$ 人
4. 融合活動班
-每星期有兩天, 每組約20人, 三年有 $20 \times 8 \times 12 \times 3 = 5760$ 人
5. 紅靴cafe
-每天約50人, 三年有 $300 \times 50 \times 3 = 45000$ 人

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

1. 商業登記費--社團註冊 (經警務處申請) 或透過公司辦理註冊成立手續，並登記公司按照各有關條例規定所交付的文件 (HK\$1,720的公司註冊費)
2. 更新商業登記，繳付費用和申報稅務
3. 裝修維護費用 (社區場地設施)

(ii) 預計每月支出

Expected monthly expenditure

-水費:\$20000

電費：\$20000

煤氣費：\$200

-聘請員工：

咖啡廳：\$13000*2=\$26000

行政人員：\$21000*5=\$105000

社工：\$20000*2=\$40000

清潔：\$12000*2=\$24000

-機器、器材檢查及維修費用：

平均\$500

-稅：15%

(iii) 預計收入

Expected income

-會費

(小童: \$10/月、學生: \$20/月、成人: \$30/月)

-市集所收取各攤的部分營利

(青少年/學生: 30%、大眾: 40%)

-觀星活動的參加費

(iv) 集資來源

Funding sources

-社創資金（補助/配對補助/股本投資）

-活化歷史建築伙伴計劃(一次過撥款:翻新工程費用、應付社企的開辦成本)

-伙伴倡自強計劃項目

(v) 三年財務預測

Financial projection in 3 years

1. 觀星

-在首個階段我們會向外界如天文館、學校等租借約10個觀星儀器，每月\$100一個觀察日後反應積極才購入儀器

第一年儀器費用 $100 \times 10 \times 12 = \12000

如第二年購入5個不同儀器 分別是約\$3500 及\$1500 並減少租借儀器至5個 這年合共 $3500 \times 3 + 1500 \times 2 + 100 \times 5 \times 12 = \19500

第三年購入10個儀器,停止租借, 這年費用 $3500 \times 5 + 1500 \times 5 = \25000

-聘請觀星導師時薪\$100 每天4小時 每月\$8000 三年共 $8000 \times 12 \times 3 = 288000$

2. 音樂課程

-聘請老師 時薪\$120

3. 市集

-青少年：他們收入的70%歸他們所有；30%歸蒲窩

-大眾：固定租費

4. 融合活動班

-聘請老師 時薪\$100

5. 保險-

-公眾責任保險、僱員賠償保險、團體危疾保險計劃、商業保障、「富舖」保險計劃

6. 交稅：3*每年盈利*15%

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. 營運虧損

-縮減較少人報名的課程

-定時開檢討會議，商討應對方案

2. 發生意外 (例如：有人受傷/破壞文物)

-提前購買保險以防不時之需 (例如：公眾責任保險、「富舖」保險計劃)

3. 自然因素

-外牆維修

-設施的物料生鏽