

## 甲部 – 基本資料

### Part A – Basic Information

組別 Team	36
---------	----

### 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	吳慧珊	Wu huishan
組員 Member #1	顧皓鵬	Koo ho pang
組員 Member #2	王梓晴	Wong Tsz Ching
組員 Member #3	李思蕊	Lee Sze Yui
組員 Member #4	陳澤瀚	Chan Chak Hon
組員 Member #5	Click or tap here to enter text.	

### 帶隊導師資料 Details of Team Advisor

姓名 Name	曾啟志
學校或機構 (中文) School or Organization (Chinese)	嶺南中學
學校或機構 (英文) School or Organization (English)	Lingnan Secondary School

## 啟蒙導師資料 Details of Mentor

姓名 Name	Kenneth Wong Wan Kin
------------	----------------------

## 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)

本計畫叫做藝·蒲「逃」，目的是活化蒲窩，提供一個學習、休閒和娛樂的場所予公眾。藝是指藝術，而「逃」是代表密室逃脫。我們的主題是以環境劇場結合密室逃脫的形式進行。我們發現社會上的更新人士尤其是青少年有就業困難的問題，且社會對於文物保育的意識不足。於是我們會在計劃中聘請更新人士推行計劃。蒲窩有舊警署的背景且作為二級歷史建築，空間大，有足夠的條件推行此計劃。我們希望以活化形式，吸引更多年輕人到訪蒲窩，透過玩樂學習蒲窩的歷史。在行銷及市場策略方面。我們的市場定位是利用二級歷史建築為遊戲場地及提供新穎的密室逃

脫玩法，因蒲窩前身是香港警署，在 2009 年已被香港列為二級歷史建築，而且我們在密室逃脫遊戲開始前會有環境劇場作為密室主題背景的介绍，在市場定位上更具獨特性。此外，我們的主要服務物件為青少年和教育團體，提供一個假日娛樂的好去處和在課外活動中學習的機會。而且玩家可以從中認識蒲窩的歷史，讓活動除了娛樂因素外，更填上學術性。競爭對手方面，現在市場上並沒有和我們一樣的營業模式的密室逃脫公司，但仍可參考。我們的優勢在於結合環境劇場和密室逃脫，比常態的密室逃脫更具創新和趣味性。除此之外，我們會透過不同的宣傳管道，例如社交網站或聯繫學校，來增加我們的知名度。我們預測第一年將會虧損，然後盈利會逐漸提升。

## 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)

現時社會對於在囚人士和更新人士，不免有異樣的想法，參考香港社區組織協會對於更新人士就業障礙的調查，大約有六成更新人士受歧視不被聘用。可見大部分人把他們標籤化及階層化。他們大多被認為犯過事而不容易被聘請或者沒有給機會他們回歸社會。嚴重的可能會令他們再犯事及重返監獄。除此之外，現時香港人的文物保育意識低，若持續下去將會有更多具有歷史意義的建築消失。

#### (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)

為瞭解決更新人士就業問題，本計劃打算以更新人士為主要的工作人員、演員或者導賞員，並以青年更新人士為主，其所佔比例大約為 7 成，這可以為他們提供就業機會，甚至藉著演戲加強自信心。此外，更因演戲過程中需接觸不同年齡的人，也可讓他們更易回歸社會。其次，計劃更提供有教育意義的活動：環境劇場和密室逃脫，既提供了一個娛樂地方，還能加深認識蒲窩和香港仔的歷史。這樣不但可以娛樂放鬆也可以透過玩樂來學習，一舉兩得。

#### (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)

蒲窩的建築環境和社區環境適合推行計劃。首先在建築優勢上，蒲窩前身為香港仔警署，也有作為舊時刑場，水警訓練學校等。且建築具有英式特色，例如外牆為紅磚，室內有壁爐等，被評為二級歷史建築，建築歷史意味十足。環境劇場和密室逃

脫均可以此背景作為主題來創作。蒲窩分別有主樓，低座及附翼大廈三座，樓高兩層，有足夠的面積和空間來進行環境劇場和密室逃脫，直接利用蒲窩的場地，只需少量加建和改造，就可以善於運用整個蒲窩。

(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)

在保育上，計劃可以保留整座蒲窩建築，減少改造內部結構和外牆，把對蒲窩的破壞減到最低。在經營蒲窩時產生的收益裏面可以成為保育蒲窩的經費，讓蒲窩得以維持良好的狀態。在活化方面，舉辦環境劇場和密室逃脫，兩者配合趣味性較強，可以讓參與者更容易投入活動。而且以蒲窩的歷史為密室逃脫的主題基礎，可以讓參與者透過活動過程來逐點認識蒲窩歷史。這些活動讓他們認識到蒲窩的歷史和知道蒲窩這一個建築。便可以把蒲窩一傳十十傳百，傳揚出去，讓這個建築物和歷史可以在未來一代傳一代，有可持續發展的可能性。

### 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

現今青少年都喜歡新奇的活動，所以我們為其提供環境劇場和密室逃脫。密室逃脫與市場上多以恐怖為主題的不同，我們致力推廣有趣的偵探主題，以環境劇場為開頭，將蒲窩歷史作為遊戲主題背景向參與者演繹，為之後的遊戲提供線索。隨後玩家回到已預約主題房間進行遊戲。結束後會有導賞員帶領玩家參觀蒲窩，讓他們拍照打卡，品嚐舊香港小食。學校合作方面，我們會為學生提供小遊戲，透過歷奇形式讓他們在探索同時亦能瞭解到蒲窩的歷史。

(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)

對於青少年來說，這個計劃可以幫助他們認識到蒲窩的歷史，以及透過提供益智和娛樂的活動，讓他們能學習也能放鬆玩樂，增加他們的所見所聞。同時計劃為學校提供給學生多個多元化學習體驗活動，有戲劇也有歷奇探險。對於整個社會而言，環境劇場和密室逃脫可以為市民提供一個悠閒玩樂的選擇，也能為更新人士提供就業機會，讓他們重新投身社會，為社會作出貢獻。

(ii) 業務目標 (不多於 200 字簡介)

Business goals (Not more than 200 words)

在活化蒲窩的基礎上，做到可持續性和帶來長遠的經濟效益。在可持續性方面，我們希望活化的建築能在未來一直提供服務，並非只是短短的五年或十年，在此期間更可以不斷完善服務和持續開拓其他新服務。而在經濟效益方面，我們希望活化建築下的服務能為我們帶來經濟收益。此外我們希望計劃可以提供給更新人士一份待遇好的工作，讓他們在計劃中重新找到自信，增加他們對社會的歸屬感，為他們帶來新的人生歷程。

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)

蒲窩在 2009 年被列為香港二級歷史建築。以二級歷史建築作為密室逃脫的場所，市面上未有先例。而且，現時市面上密室逃脫場所多為商廈內的一兩層作場地，相比之下我們的場地具較大獨特性。市面上，遊戲開始前工作人員短短幾句的背景介紹會較為沉悶，但我們以環境劇場來介紹密室主題背景，再進入房間開始解密。即是透過演員們的演繹，玩家可以從中瞭解到密室主題背景，有助解密。相比市面上的背景介紹和玩法，我們的玩法更具創新。

(ii) 主要顧客對象 (不多於 200 字簡介)

Target customers (Not more than 200 words)

我們的主要顧客對象可分為兩類。首先，主要服務對象為青少年，為他們提供假日娛樂的場所。其次為教育團體，這其中以修讀通識、歷史科目的中學生占大多數，他們可前來參加活動或為相關專題研習進行實地考察和互動學習，讓他們增廣見聞。場內還會額外設置親子主題的房間，把參與密室逃脫的年齡條件下調，讓親子可以共同享樂。

(iii) 競爭對手狀況 (不多於 200 字簡介)

Competitors (Not more than 200 words)

雖然沒有一樣經營模式的密室逃脫為競爭對手，但仍可參考本地其他密室逃脫，香港有不少的密室逃脫活動提供給青少年，他們都設有不同的主題滿足青少年的各種興趣，而且價格也合理，故吸引了不少青少年，而蒲窩位置較為偏僻，需要以突出

的主題吸引青少年，我們選擇以環境劇場融合密室逃脫，由於香港沒有太多的環境劇場，故以環境劇場作為開場白能夠以一個創新的形式吸引到青少年。

**(iv) 市場優勢 (不多於 200 字簡介)**

**Marketing advantages (Not more than 200 words)**

儘管香港有不少的密室逃脫活動，但我們以環境劇場和密室逃脫融合在一起，以環境劇場作為開場白，其後的密室逃脫以蒲窩的歷史作為基礎創作，而且密室逃脫以歷史探險和偵探作為主題，青少年會較有新鮮感。其次，服務年齡層會較廣，為各年齡層參與者設計不同的難度。我們也會與學校合作，平日為學校提供環境劇場，各種歷奇活動和小遊戲，在假日為青少年提供表演，就密室逃脫和環境劇場吸引青少年對蒲窩的興趣，突出香港仔的歷史背景。

**(v) 營銷渠道 (不多於 200 字簡介)**

**Sales channels (Not more than 200 words)**

我們首先會利用以和富社會企業已有社區網絡的優勢來聯繫年輕人，讓他們知道蒲窩進行這個新項目。隨後會邀請網絡紅人來試玩蒲窩的活動項目，讓他們在一個網誌來宣傳蒲窩以吸納年輕人的注意。在學校團體上，也會免費讓學校到來玩遊戲，讓學生可以體驗，提起學校興趣，讓他們可以成為我們的長久顧客之一。

**(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)**

我們會透過與不同學校合作，例如中史科和輔導科，為他們提供環境劇場表演。我們會首次免費提供服務給予他們，提供誘因吸引學校參與。其次，可在 Facebook 的免費程式宣傳，亦可以自己製造網頁，在網絡上宣傳，除了能夠達成宣傳效果，也能夠節省成本。我們也會透過拍攝密室主題的影片放在社交平臺，讓大眾了解蒲窩的服務，加以宣傳。

**(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)**

考慮第一年的密室逃脫未有知名度，要一定時間宣傳增加知名度，因此我們預測第一年的人流佔總遊戲容量人士的兩成。之後第二年，預測人流升至四成。第三年，隨著業務知名度提升和有一定數量的長期顧客，我們預測人流升至六成，預測三年的門票收入可達約一千四百萬（未扣除支出）。在其他的業務銷售，如小食部和汽水機，我們預測第一年帶來約四萬六千元的收入，第二年會轉虧為盈。第二年和第三年均帶來約十二萬的收入，預測三年的其他收入達約三十萬。

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

	2019
裝修及設備：	
CCTV (× 25)	HK\$ 2,500
流動網絡設備	HK\$ 350
電腦 (× 2)	HK\$ 3,200
電話 (× 2)	HK\$ 200
消防設備	HK\$ 50,000
收銀機	HK\$ 1,199
無綫對講機 (× 10)	HK\$ 1,000
電筒 (× 15)	HK\$ 1,200
小食車	HK\$ 1,000
自動販賣機 (× 2)	HK\$ 9,500
密碼儲物櫃	HK\$ 3,360
房間維修和設備費	HK\$ 500,000
工程費	HK\$ 2,000,000
成立成本：	HK\$ 2,573,509

(以上數字我們參考了淘寶和網上資料，以及諮詢了相關人士)

(ii) 預計每月支出

		2019年	2020年	2021年		2019年	2020年	2021年
	成本	數量	數量	數量		總額	總額	總額
	HK\$	件	件	件		HK\$	HK\$	HK\$
材料成本	3	700	1200	1500		2100	3600	4500
飲料成本	3	700	900	1000		2100	2700	3000
水電費						3500	4167	5000
租金						1	1	1
宣傳費						25000	8333	8333
保險金						12500	4167	4167
其他支出						89538	82868	83478
	時薪							
	HK\$/hr							
薪金：								
環境劇場演員 (× 6)	70					105840	105840	105840
清潔人員 (× 5)	55					69300	69300	69300
保安 (× 2)	55					27720	27720	27720
場內支援 (× 4)	50					50400	50400	50400
每月支出						387999	359096	361739
備注：2019年正式營業月數為4個月								

(以上數字我們參考了香港最低工資、網上資料)

### (iii) 預計收入

Expected income



門票：（學生/兒童） HK\$120（星期一至四）  
 HK\$150（星期五至日）  
 （成人） HK\$150（星期一至四）  
 HK\$180（星期五至日）

學校團體：HK\$100（一人）

其他收益：蔥油餅 HK\$10

龍鬚糖 HK\$10

飲料 HK\$12

門票收益

	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
	HK\$	HK\$	HK\$	HK\$	HK\$	HK\$	HK\$
9：00-11：00						2,460	2,460
11：00-13：00	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	2,460	2,460
14：00-16：00	2,010	2,010	2,010	2,010	2,010	2,460	2,460
16：00-18：00	2,010	2,010	2,010	2,010	2,010	2,460	2,460
18：00-20：00	2,010	2,010	2,010	2,010	2,010	2,460	2,460
每日營業額	9,030	9,030	9,030	9,030	9,030	12,300	12,300
每月營業額	279,000						
2019年營業額（兩成）	1,116,000						
9：00-11：00						4,620	4,620
11：00-13：00	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	4,620	4,620
14：00-16：00	3,780	3,780	3,780	3,780	3,780	4,620	4,620
16：00-18：00	3,780	3,780	3,780	3,780	3,780	4,620	4,620
18：00-20：00	3,780	3,780	3,780	3,780	3,780	4,620	4,620
每日營業額	14,340	14,340	14,340	14,340	14,340	23,100	23,100
每月營業額	471,600						
2020年營業額（四成）	5,659,200						
9：00-11：00						6,930	6,930
11：00-13：00	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	6,930	6,930
14：00-16：00	5,670	5,670	5,670	5,670	5,670	6,930	6,930
16：00-18：00	5,670	5,670	5,670	5,670	5,670	6,930	6,930
18：00-20：00	5,670	5,670	5,670	5,670	5,670	6,930	6,930
每日營業額	20,010	20,010	20,010	20,010	20,010	34,650	34,650
每月營業額	677,400						
2021年營業額（六成）	8,128,800						

其他收益：

		2019年	2020年	2021年
		HK\$	HK\$	HK\$
葱油餅	每日	105	140	175
	每月	2940	3920	4900
	每年	11760	47040	58800
龍鬚糖	每日	105	140	175
	每月	2940	3920	4900
	每年	11760	47040	58800
汽水販賣機	每日	105	140	175
	每月	2940	3920	4900
	每年	11760	47040	58800
總收益	每月	8820	11760	14700
	每年	35280	141120	176400
備注（日售/件）		各15件	各20件	各25件

#### (iv) 集資來源

##### Funding sources

1. 政府：社會創新及創業發展基金（最高 500 萬）

資料來源：<https://www.sie.gov.hk/tc/>

2. 香港中華基督教青年會：青年理想實踐基金（最高 5 萬）

資料來源：<http://www.ymca.org.hk/zh-hant/YouthFoundation>

3. 政府青少年網站：創意智優計劃（最高 300 萬）

資料來源：[https://www.createhk.gov.hk/tc/service\\_createsmart.htm](https://www.createhk.gov.hk/tc/service_createsmart.htm)

4. 香港青年協會：香港青年創業計畫（最高 15 萬）

資料來源：<https://sic.hkfyg.org.hk/創業支援/香港青年創業計劃-ybhk/>

5. 數碼港：數碼港創意微型基金（最高 10 萬）

資料來源：[https://www.cyberport.hk/zh\\_tw/hong-kong-programme](https://www.cyberport.hk/zh_tw/hong-kong-programme)

6. 香港特別行政區政府工業貿易署：工商機構支援基金（最高 500 萬）

資料來源：[https://www.smefund.tid.gov.hk/mobile/tc\\_chi/tsf/tsf\\_amount.html](https://www.smefund.tid.gov.hk/mobile/tc_chi/tsf/tsf_amount.html)

（參考這 6 個集資來源，考慮到需要向不同的計畫申請，需要一定的時間。因此我們偏向優先申請社會創新及創業發展基金，以在第一年盡量得到最高的 500 萬資金開始業務。）

(v) 三年財務預測

Financial projection in 3 years

	2019年	2020年	2021年
	HK\$	HK\$	HK\$
收入：			
門票收益	111,600	5,659,200	8,128,800
其他收益	46,144	124,320	124,320
支出：			
裝修及設備費	(573,509)		
工程費	(2,000,000)		
薪金	(1,013,040)	(3,039,120)	(3,039,120)
水電費	(14,000)	(50,004)	(60,000)
租金	(12)	(12)	(12)
宣傳費	(100,000)	(100,000)	(100,000)
保險金	(50,000)	(50,000)	(50,000)
其他支出	(89,538)	(82,868)	(83,478)
稅前淨利	(3,682,355)	2,461,516	4,920,510
稅務	0	(406,150)	(811,884)
稅後淨利	(3,682,355)	2,055,366	4,108,626

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. 在密室逃脫過程中，可能會發生意外，例如火警。  
應變方案：在密室逃脫開始前講解緊急逃生方法和路線，確保緊急逃生通道沒有受到阻礙，並在室內設置好消防裝置，保障玩家安全。
2. 年齡較小的學生可能會在蒲窩內亂跑亂走，會容易跌傷，例如蒲窩只有一條樓梯通往第二層，意外容易發生。  
應變方案：提醒年紀較小的學生不要單獨行動，需要有家長或老師的陪同，以免發生意外。此外我們聘請的場地管理人員也會在蒲窩周圍巡邏，若發現小孩單獨行動，會帶回家長身邊。
3. 如果入場人數過多，當有特發意外時，疏散人群會有困難。  
應變方案：在計畫起初便規畫好人流控制，避免因人數過多而發生的重重問題。例如規劃每場次的人數上限。
4. 顧客參與遊戲時的貴重物品可能會丟失。  
應變方案：場內設置鑰匙儲物櫃給玩家放置物品。
5. 密室內封閉的空間可能會引起參加者身體不適。  
應變方案：在每個密室內設置抽氣系統，確保空氣流通。
6. 在密室內玩家可能發生意外需要幫忙。  
應變方案：在每間密室內設置攝像頭，員工能夠即時監控確保玩家安全，也有場地負責人員在密室外常駐。

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