

## Attachment 1 – Proposal Template

**第二十一屆MEP (Millennium Entrepreneurship Programme) - 商業計劃書**  
**The 21st MEP (Millennium Entrepreneurship Programme) – Business Proposal**

### 甲部－隊伍基本資料

#### Part A - Basic Information

組別編號：001

Group No. : 001

### 組員資料 Details of Group Members

	中文姓名 Name in Chinese	英文姓名 Name in English
1	鄧茂聰	Tang Mau Chung
2	吳琬瑤	Ng Yuen Yiu
3	曾竣堯	Tsang Chun Yiu
4	顏嘉敏	Ngan Ka Man
5	謝家欣	Tse Ka Yan
6		

**帶隊導師資料** Details of Team Advisor

<b>學校/機構名稱:</b> School / Organization Name:	迦密愛禮信中學
<b>中文姓名:</b> Name in Chinese:	廖柏基老師
<b>英文姓名:</b> Name in English:	Liu Pal Kee

**啟蒙導師資料** Details of Mentor

<b>中文姓名:</b> Name in Chinese:	鮑潔嫻
<b>英文姓名:</b> Name in English:	Pau Kit Han

## 乙部 — 創業計劃書

### Part B – Business Proposal

#### 第一部份：項目基本資料

#### Section I: Basic Information of Business

(i) 項目名稱

Name of Business

Accompany(同行)

(ii) 項目類別

Type of products/services

Teaching media

(iii) 項目摘要 (請用不多於500字簡介)

Executive Summary (Not more than 500 words)

本企業針對現時新常態對學生的痛點，學生網上學習，對着螢幕進行學習以致失去學習氣氛。現在學生只能在家中自我學習，老師只是單方面向學生講解課堂要點，相比在學校有同學在一起學習以成為動力。學生在網上學習時可能跟不上老師的進度或者在家中受到不同的誘惑而缺乏自律性，感到不知所措。以同學互相鼓勵學習，藉此加強學生在人與人之間溝通方面且為幫助學生重回學習軌道所以本企業以該應用程式（App）作為銷售的產品。

我們對於有效建立三方溝通渠道主要有兩個範疇，分別為（一）加強老師與學生的緊密聯繫（二）推廣以付出獲取回報作為公益做善事。本企業的產品—「Accompany」配合本社會環保風氣，致力推動學生響應環保。從而達成本企業的理念—「結合環保·由學與教做起」我們積極推動環保教育，努力培養學生保護環境的意識，鼓勵學生在學習同時實踐環保，為環保出一分力。

首先，應用程式的設計為幫助老師、學生和家長共用的溝通渠道，目標為加強老師與學生的緊密聯繫，同時家長又能從中了解子女的狀況給予合適的幫助。在學校不同的角色的類別有不同的功能。當老師使用該應用程式時可以將功課或是一些學習資料透過應用程式發放給學生，而學生就可以透過應用程式接收，明白當日要進行的學習或功課，再適當分配時間完成。在家長方面，他們就可以檢查學校所給的功課或測驗默書以用作督促學生學習。本企業的產品可以大大增加三方溝通，解決現時不足的溝通橋樑。

另外，本企業的應用程式內，當老師發放功課或溫習後，他們可以為功課或大小事務上設置To-

do- list, 然後讓學生自主分配時間在該時間進行學習, 當完成每一個項目就可獲取一定數目的遊戲幣。還有本企業設置了類似聊天室的功能, 讓同學能夠在課餘時間開設聊天室一起進行學習和做功課這樣可透過同輩之間的督促共同完成項目, 解決現時學生在家自我學習缺乏動力的問題。當學生開設聊天室並溝通到某一個鐘數是就能賺取遊戲幣, 本企業就會用學生用學習生字或閱讀報章後的遊戲幣, 程式內設有小遊戲讓學生可以與朋友互動, 賺取遊戲幣作用為, 這樣可以吸引不想學習的學生也學習, 從而推出「認真時認真, 玩樂時玩樂」令同學能在學習之餘鬆一口氣, 紓解壓力, 解決現時學生現時難以與同學進行互動的問題。

## 第二部份：社會效益

### Section II: Social Impact

(i) 社會需要 (例：社會問題及其嚴重性) (約300字)

Social needs (e.g. social problem and its seriousness) (About 300 words)

#### 1. 學生難以保持自主學習

學生會被不同的東西吸引, 例如電視、遊戲機等, 難以立即主動去完成功課和溫習。家中的學習氛圍跟在學校不同, 沒有人督促。

## 2. 學生不懂有效地規劃時間

巴菲特認為做事情跟處理目標都應該有前後順序，依事情及目標的重要性去衡量排列。不少成功人士都會規劃時間，從而增加效率以及善用時間。但往往學生面對着一大堆功課和需要溫習的書本總是無從入手。

## 3. 家長不了解子女學習方面的需要

香港大部份均為雙職家庭，工作時間長。有問卷調查指出44%家長認為子女學習沒有效率和不感興趣、18%未能掌握子女強弱項、15%不熟悉學校課程。

## 4. 老師和家長溝通

很多家長忙於工作，無暇接聽老師的電話。老師有不同事處理。因而不能詳細和家長溝通，家長也不能即時得知子女的成績，要等到雙方也有空閑時間才可以傾談。這個過程就需要一段時間，變得無效率。

### (ii) 項目如何回應上述社會需要及產生社會效益 (例：紓緩或解決社會問題) (約300字)

How can your business address the above social needs and generate positive social impacts (e.g. alleviate/solve the problems?) (About 300 words)

#### 1. 應用程式以賺取金幣作為誘因推動學生自主學習

透過學生與學生之間設立聊天室已進行課後討論功課或小組討論，和完成每一項To-do-List能夠賺取適當的金幣透過同學與同學之間互相督促，保持學生自主學習的精神。

#### 2. 推動學生設立時間表

根據老師發放的To-Do-List, 學生能按照本企業另外加設的功能去根據自己的需要去分配最合適自己的時間表, 而去調整, 以推動學生自主安排時間及彈性管理時間。跟隨自己所設的目標而努力達成。

### 3. 家長在工作同時也可兼顧子女學習

透過本企業的應用程式, 家長可隨時隨地利用本程式去了解子女在學校修讀課程的表現, 及知道最近的測驗默書範圍, 已督促及幫助子女學習。同時可以觀察子女的校內成績, 當成績有所進步時可給予合適的鼓勵已驅動學生尋找學習中的樂趣。或針對子女的弱項, 尋找合適的幫助盡早解決問題所在。

### 4. 電子化家長與老師的溝通橋樑

撇除以往老師要向每位學生家長討論學生在家及在校欠交功課的問題, 因要配合家長與老師的空餘時間才可進行溝通, 大大削減溝通的主動, 太欠缺效率性。透過本企業應用程式, 電子化家長與老師的溝通橋樑, 讓老師能夠掌握學生在家的問題, 從而協助學生, 也令家長明白須對於子女學習的負上責任, 共建和諧的氣氛, 以提升雙方溝通效率。

## 第三部份：項目資料

### Section III: Details of Business

#### (i) 產品/服務簡介 (約300字)

Introduction of Product / Service (About 300 words)

為了解決以上問題，我們設計了一個程式，分別幫助學生、家庭和老師。

1. 學生方面：

首先，學生可以透過程式收到老師派發的功課或學習資料。第二，有To-do-list功能。由老師幫忙set每天需做的功課，學生也可以自行加入需做的事項。第三，有「房間」功能。設有文字和語音功能，邀請朋友一起做功課和溫習在。根據他們在房間的時間給予遊戲幣，遊戲幣達致一定數量會有獎勵，例如：補習有折扣、書券、學習器材優惠卷等。(我們會和相關機構合作) 第四，在程式中和其他同學一起做group project。用文字訊息溝通以及知道彼此的進度。

2. 家長方面：

程式會有子女測驗考試成績、排隊名的走勢圖，得知子女學習情況方便督促和跟進。

3. 老師方面：

透過程式可以方便老師去派發學習資料，幫助學生學習。

(ii) 產品/服務特色 (約300字)

Characteristics of Product / Service (About 300 words)

首先可以針對學生的需要，即是學生可以透過見到其他人都一齊努力，令到學生更有動力去學習，而且也可以在「房間」有即時溝通的功能（文字或語音）令到學習上或是做group project 嗰陣隨時交流

其次這個apps所賺取的遊戲幣，我們稱為PLA幣，PLA幣賺取方法比較簡單，只要你專注了越多時間就賺取得越多PLA幣，或是完成老師所定的To-do-list都可以賺取，在用家升級這個app為高級版後，可以用PLA幣來支付工人收拾海邊塑膠垃圾的，例如膠袋，飯盒等，即是一種雇用的方式還有可以令家長或老師更容易關心學生的學習情況，從而制訂更好的教學方法，因為設有的通訊

平台更方便老師與家長的溝通，而且很希望雙方都主動關心學生，不必像以前只能突然打電話或是家長日來溝通，這會影響到雙方的工作和休息，甚至對此產生反感

**(iii) 業務目標 (約300字)**

Business Goals (About 300 words)

1. 程式的使用量5年內達到%，將產品普及化
2. 每年毛利增加12%，增加在市場的競爭力

長期目標：

1. 幫助學生解決學習困難
2. 家長了解子女學習情況
3. 讓老師和家長可以有充足溝通。

**第四部份：營銷及市場策略**

**Section IV: Sales & Marketing Strategy**

**(i) 市場定位 (約200字)**

Market Positioning (About 200 words)



本企業所推出的Accompany屬於學習性應用程式，定位是能夠協助學生在學習時提升效率外，以有努力便有回報，塑造正面形象。努力是指中小學生在應用程式中透過和朋友一起學習，互相解答功課或學習上的疑難，更可以為考試一同溫習，更有效地溫習重點題目，一方面構建同學間的和諧關係，一方面協助同學學習，藉此期望提升效率。而回報所指的有兩方面，第一方面是指學習上的回報，透過使用應用程式中的to-do list，記下特定目標，和同學一起為達到目標而互相扶持，一同努力，在學習上取得目標成績，這是第一個回報。第二個回報是在程式中所學習的時間會累積賺取程式中的(PLA幣)，會以聘請人員清除海洋垃圾，為保衛地球資源作一分力，這是第二個回報

**(ii) 主要顧客對象 (約200字)**

Target Customers (About 200 words)

以中小學生及其家長為主要顧客對象。在疫情期間，中小學校均暫停實體課，把課堂轉到網上進行，透過zoom, google meet 等程式教授課程。學校所舉行的活動亦會因而改變時間日期。但即使學生在家學習，大部分家長亦需繼續工作，無暇兼顧子女的課堂。年紀較小的小學生，自理能力不足，缺乏老師從旁協助指導，較難獨自記下需處理的事項。即使記下，亦難以放在心上，對於一些幾天後才發生的事情，未必能夠處理。而年紀較大的中學生，有足夠自理能力，但需要處理的事務增加，難免感混亂、吃力。因此，一個具提醒功能、且簡潔有條理的to-do list對學生來說十分有幫助。另外，在家學習缺乏同伴，學習氣氛亦不如學校。因此十分容易心散、出現「拖延症」。另一方面，部分學生會因上課時間減少、教學效率下降而感到焦慮。因此學生看見有其他人與他們一起努力時，便可增強他們學習的動力。亦會感受到有人與他們同行，減少焦慮情緒

**(iii) SWOT分析 (約500字)**

SWOT Analysis (About 500 words)

**1)Strength:**

能夠協助自理能力不足的小學生作有條理的整理，其家長亦能清楚了解其子女正在發生或即將要

發生的事，從而作出協助，加強家校聯繫，即使在家上課亦能順利進行。至於中學生，能夠透過 TodoList，把待辦事項整理得一目了然，較難錯過重要日子。加上，同學可看見其他同學與他們一起同行，能夠加強學習動機、減少焦慮情緒。老師亦能直接把測驗、功課、通知直接加入學生的 TodoList內，是有效的溝通渠道。

### 2)Weakness:

公司初成立沒有大量資金作宣傳，加上市場上有眾多類似的應用程式，競爭力較弱，進入市場的難度較高。而且缺乏噱頭，難以在短時間內擴大市場佔有率。

### 3)Opportunity:

在新常態下，把實體課搬到網上進行具有一定的難度。年紀較小的學生未能自行處理課業，家長亦有自己的工作需要進行，根本無餘暇處理子女的課業問題。學生不懂得處理而不知所措，家長兼顧不了而壓力大。至於年紀較大的學生，需要處理的事務增加，容易混亂。加上將要面對DSE考試，但課堂時數被減，教學效率下降，難免感到擔憂，出現焦慮的情緒。而我們所設計的應用程式中，TodoList除了能夠幫助學生更清楚自己有什麼待辦事項，家長亦能更輕鬆地了解其子女所正在發生的事。從而能夠輕易協助年幼子女，中學生亦能進行較好的時間管理。加上學生可以與其他使用者進行溝通，從而感受到有人與他們同行，可以增加學習動機、減少焦慮情緒。學校亦能透過應用程式進行良好的家校溝通。令到在家學習亦能夠順利進行。符合對象的需要。

### 3)Threat

市場上有眾多代替品。現時，市場上已有功能相似的Apps，例如日曆具有提醒功能、Google Classroom能夠發佈功課、通知（但只能在前一天通知、以及不能一目了然）亦有Apps是直接提供TodoList。以學生為服務對象的程式數之不盡，因此較難受到注目，亦容易被取替。

## (iv) 營銷渠道 (約200字)

Sales Channels (About 200 words)

以間接營銷為主要

基於所推出的產品為應用程式，故此選擇密集性分銷，以最多的渠道及最廣的接觸面去進行分銷，選擇以Google Play store同Apple Store中上架應用程序以供應給中小學生使用。使中小學生在(新常態)下能夠和同學在應用程式開設房間一同學習，互補在網課上學習的不足，加以互相協助此外亦會透過聯絡中小學，以電郵向各校進行推銷，使在程式推出初期便能有效吸引更多中小學生使用。藉此加強家校合作。

(v) 宣傳方法 (例：Facebook/Instagram /上架費) (約200字)

Promotion Method (e.g. Facebook/Instagram/ Listing Fee) (About 200 words)

第一，可使用直接推廣。由於應用程式的其中一個目的是加強家校合作，因此學校亦是目標對象之一。我們可以透過電郵，寄信等方法，直接與學校進行聯絡，推銷程式，讓他們了解我們所創作的應用程式可以如何幫助學生在家學習、加強家校聯繫。

第二，可使用社交媒體。學生和家長是目標顧客，而社交媒體是中學生和家長，甚至高小學生，在生活中不可或缺的一環。利用社交媒體，能夠接觸大量的學生和家長，向他們宣傳應用程式。

第三，使用間接分銷。透過密集性分銷，用最多的渠道及最廣的接觸面去進行分銷。

第四，派發及張貼宣傳海報。由於公司初成立，並沒有大量資金，海報的宣傳成本較少。可以在學校及補習社附近將貼及派發海報，從而接觸較多的學生。另外可在車站附近張貼派發，家長在等車時亦可得知應用程式的資訊。

(vi) 銷售預測 (首三年) (約200字)

Sales Projection (First 3 years) (About 200 words)

全港中小學數目為:約600(小學)+約500(中學)=約1100間=約800,000人

第一年:根據產品生命週期，由於應用程式剛剛上架，正式在市場面世，程式屬學習性程式，目標對象為中小學生，在這階段透過不斷和中小學合作，藉此增加程式的知名度，預計程式下載量會逐漸增長。

\*第一年預期下載量為:約150(中小學)x約720人(每學校人數)=約108,000下載量\*

第二年:在宣傳和中小學使用的普及程度上升之下，中小學生對應用程式認識加深，亦透過在學校使用而了解當中的功能及對自身的益處，因此預測第二年的程式下載量會有所明顯增長

\*第二年預期下載量為:約450(中小學)x約720人(每學校人數)=約324,000下載量\*

第三年:應用程式在不斷和中小學的合作，已提高Accompany的普及程度，此階段普及程度應屬於高，由此不少中小學生都會使用本企業的應用程式，下載量會因而迅速增長，所以預測本企業在第三年能夠使應用程式在程式商店排行，成為本地知名的學習程式，亦能夠預備開拓海外市場，

n以進一步增加程式為學生所帶來的效益。

\*第三年預期下載量為:約750(中小學)x約720人(每學校人數)=約540,000下載量\*

### 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

- 三年期商業登記證連同公司註冊費 \$5670
- 產品研發 \$260000
- 申請行政費 \$2000
- 寫字樓配套 \$22000
- 寫字樓裝修 \$25000

合共: \$314670

##### (ii) 預計每月支出

Expected Monthly Expenditure

宣傳費用:8000

職員薪金:(1)技術人員1名(處理程式上問題):\$25000

(2)客戶服務助理2名(解答用家疑難)\$13000

(3)行政人員1名(文書及策劃)\$20000

(4)營運專員(定期分析數據)\$20000

行政費用:3000

企業辦公室租金:(約900呎):\$24000

總金額:約\$126,000

##### (iii) 預計收入

Expected Income

預計收入（每月）

學校購買該程式：\$35000

廣告收益：\$18000

政府資助教育基金：\$20000

合共：\$73000

(iv) 集資來源

Funding Sources

企業屬合夥公司

- 1) 合夥成員  
合夥公司無法發售股票或債券，因此資金由夥伴提供，集資而成。
- 2) 銀行借貸  
合夥公司有資格向銀行申請貸款，因此部份資金可由銀行提供。
- 3) 政府資助  
政府提供資助教育基金,金額約為\$20000
- 4) 廣告收益  
透過於應用程式內售賣廣告，賺取收益

(v) 三年財務預測

Financial Projection in 3 years

第一年收入:

學校購買該程式：30000

廣告收益：11000

政府資助教育基金：20000

收入總額:\$61000

第一年支出:

宣傳費用:8000

行政費用:3000

員工薪酬:91000

三年期商業登記證連同公司註冊費 \$5670

產品研發 \$260000

申請行政費 \$2000

寫字樓配套 \$22000

寫字樓裝修 \$25000

支出總額:\$416670

利潤或虧損:-\$355670

第二年收入:

學校購買該程式\$60000

廣告收益\$25000

收入總額:\$85000

第二年支出:

宣傳費用:\$9000

行政費用:\$4000

員工薪酬:\$91000

程式更新:\$20000

支出總額:\$124000

利潤或虧損:-\$39000

第三年收入:

學校購買該程式\$110000

廣告收益\$50000

收入總額:\$160000

第三年支出:

宣傳費用:\$10000

行政費用:\$5000

員工薪酬:\$91000

程式更新:\$20000

支出總額:\$126000

利潤或虧損:+34000

**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 VII: Risks Management (Predicted risks and respective contingency plans)**

1. 競爭對手

市面上有不同可幫助學生學習、家長了解子女、讓老師派發資料的程式。

相關應變計劃：

我們的程式優化、給合了不同的功能，也有一些別的競爭對手沒有的功能，例如老師和學生共同使用的To-do-list。導致他們需要下載很多各種不同功能的程式。而我哋提供一站式服務，讓學生、家長和老師只下載一個程式，就可以解決所有問題。

## 2. 代替品

我們程式的功能簡單易明，很容易在市面上會被人抄襲，因而取代了我們的程式。

相關應變計劃：

我們會保持自己的獨特性，亦會提供不同的誘因，例如遊戲幣方面定期轉換誘因即補習有折扣、書券等(曾提及)。用不同誘因吸引顧客，讓他們可以長時間維持使用我們的程式。以及我們在保護資料方面亦會採取措施(以下即將提及)，讓別人不能得到不同的資料，難以抄襲我的程式。

## 3. 私隱安全

我們程式需要收集用戶的個人資料，所以如果有黑客入侵我們程式的後果不容忽視，令到顧客的個人資料受到威脅

相關應變計劃：

在基於研發的資金，我們會首先將伺服器的安全水平提升到與一般的科技公司差不多，當然在之後有所盈利時我們會將程式提升安全水平為第一目標，以此希望保障到用戶的個人資料和用戶用得安心



