



寧波第二中學

中三級專題研習

社會企業創業之路

題目： Geasylife 佳健鬆活有限公司

顧問老師：**黃有生老師**

組員：

	班別	學號	姓名	職責
1	3B	12	柳凱元	組長
2	3B	09	姜宛伶	資料搜集員
3	3B	14	李卓穎	IT 技術員
4	3B	22	鄧尔奇	財務分析員
5	3B	31	王欣	文書



目錄：

1.行政摘要	P.3
2.公司簡介	P.4-5
3.公司運作流程圖.....	P.6-7
4.社會責任	P.8
5.公司產品	P.9-19
6.問卷調查結果及分析.....	P.20-34
7.SWOT-強弱危機分析#1	P.35-36
8.外在環境因素分析#2.....	P.37-39
9.4C 營銷策略.....	P.40-41
10.財務計劃.....	P.42-46
11.人力資源.....	P.47-48
12.營運管理.....	P.49
13.風險管理	P.50-52
14.個人反思及感想.....	P.53-56
15.附錄.....	

1.行政摘要

很多人有足夠的金錢，但卻無法得到健康。本企業以改善現今社會浪費和不健康飲食問題（據 2006 年的一個研究，顯示大學生中 20%屬於過重或過輕，他們蔬果攝取量未達建議量，攝取過多油炸食物及含糖飲料）¹為目標，致力推動健康和有機食物的潮流文化，改變大眾的消費習慣，實踐環保。主要經營創意創新、簡單環保和美味的健康和有機食物，希望打破「健康食物就是不好吃的食物」的說法，令人們感到眼前一亮。同時在菜單、桌子上印上一些有關健康和有機食物的資訊，提倡環保和關注環保問題，令市民提高環保意識。本企業會在各社交平台、報章上發佈有關健康和有機食物的，大眾可以透過互聯網了解有關健康、有機食物的資訊和了解本公司。在聘請人員方面，可外判給無業人士、傷殘人士、更新人士等等，為社會出一份力。現今失業率越來越高，推動環保和健康的同時，本企業絕對有需要為香港社會整體的利益為先決條件，本企業正是因此而成立。

¹ 楊裕隆, 張宏亮, 陳美燕, 王傑賢, 林建勳, & 李俞麟. (2012). 大專校院學生體適能, 飲食與睡眠之研究. *臺大體育學報*, (22), 75-84.



2.公司簡介

公司名稱： Geasylife 佳健鬆活有限公司

- Geasylife 的「G」代表「Good」。而後面的「佳健鬆活」代表好的、健康的、輕鬆的生活。整個名字意指健康又快樂的生活，希望他們在健康又快樂的環境下生活，「Geasylife 佳健鬆活有限公司」從此衍生出來。

成立目的：

- 減少現時及未來社會身體受食物影響而變差的問題

主要針對對象：

- 不健康人士（例如過重或過輕人士）
~提供各種健康和有機食物供他們消費，令大家（特別是常外出吃飯的香港人）吃得健康一點，同時減少浪費問題。

選址範圍：

- 在上班族和富有人士較多的地方去經營生意。
~現今很多香港人都是有足夠金錢，卻無法身體健康。



~平時生活節奏快，所以吃飯也會多選擇到快餐店吃，而快餐店里的往往是不健康的食品。

聘請：

- 無業人士、傷殘人士、更新人士.....

~幫助他們重歸社會。

推銷：

- 在售出健康和有機食物時，我們會在各社交平台、報章上加以宣傳環保。

~使更多人認識本公司及環保知識。

- 將實體店設置在人流較多的地方，方便客戶購買。
- 於社交網站加以宣傳及售賣（例如：Instagram 及 Facebook）。

3.公司運作流程圖

種植從本地及其他國家引入品質優良可信的幼苗，無添加任何農藥，純天然。



由本地及外國農業部門中主管種苗檢查及植物保護工作，部門在種苗生長期不定期檢查，確保沒有害蟲疾病，以確保食材品質。



餐廳採用有機肥料種植，確保沒有添加化學成份，防止食材品質變壞。



食材只供當天使用



下單(可以選擇分量)

➤ 在櫃檯下單。

(可選擇堂食/外賣)

➤ 透過網上商店進行電子貨幣下單。

(透過網絡賣出的食物，顧客需親自到餐廳領取。)



(包裝部)

廚房即場製作，

處理食材，把它們包裝成色美俱全的一道菜去吸引消費者。



送達食物



付款 (若顧客人沒廚餘則可減\$10，外賣不設此優惠。)

- 可用高科技付費軟件 (例如：Visa，Applepay，Mastercard，支付寶)。
- 現金皆接受。

4. 社會責任

環保

在環保方面，香港人常外出吃飯，但外面餐廳的食物很多都是不健康、不環保的，令大家容易變得不健康，而浪費問題也會越漸加劇，因此我們會提供各種健康和有機食物供他們消費。本公司會避免在運送過程浪費大量資源的有機食品，再透過弄成精美的一餐後再售賣，這樣不但可以成為環保分子，又可以吸引顧客消費，讓他們認識食物環保，避免浪費更多的食物。

上班族及不健康人士

經過挑選的食物會根據上班族及不健康人士的健康需求，銷售給他們，照顧他們的需要，盡量減輕他們在外出吃飯的身體負擔。

照顧弱勢社群

本公司針對照顧弱勢社群，我們會聘請社會上的無業人士、傷殘人士、更新人士作為我們的一分子，他們可負責當廚師、服務生。

5. 公司產品

(A) 百搭餐

提供套餐建議的同時，讓顧客可自己選擇食物的配搭方式。在飲料中也可自己選擇各種配料。在菜單、桌子上印一些有關健康和有機食物的資訊。

(B) 精選健康餐

以無農藥蔬果及無激素肉類組合而成，既能讓顧客吃飽也能滿足他們想健康的心態。

菜式：平均\$99

1) 煙三文魚薯仔沙律



2) 蔬菜湯



3) 凱撒雞肉蔬菜捲



4) 五色沙律



5) 青椒鱈魚飯



6) 烤鮭魚排附馬鈴薯泥



7) 煙肉薯仔沙律



8) 鮮蝦雙果沙律



9) 焗薯沙律



10) 金槍魚沙律



11) 蘋果核桃萵苣沙律



12) 菠蘿莎莎醬



13) 日式雞蛋薯仔沙律



14) 炒柑橘沙拉



果汁：平均\$30

15) 番茄蘋果汁



16) 胡蘿蔔蘋果汁



17) 牛奶蘋果汁



18) 熱帶綜合果汁



19) 夏日繽紛果汁



20) 雙奇異果汁



21) 黑木耳香蕉奇異果汁



三文魚

三文鱼肉质细嫩、颜色鲜艳、口感爽滑，近年来成了家庭餐桌上的美味佳肴。不仅如此，三文鱼还具有很高的营养价值。三文鱼除了是高蛋白、低热量的健康食品外，还含有多种维生素以及钙、铁、锌、镁、磷等矿物质，并且还含有丰富的不饱和脂肪酸。在所有鱼类中，三文鱼所含的 omega—3 不饱和脂肪酸最多(每 100 克三文鱼约含 27 克)，营养学研究证明，omega—3 不饱和脂肪酸能有效地降低高血压和心脏病的发病率，还对关节炎、乳腺癌等慢性病有益处，对胎儿和儿童的生长发育有促进作用。

另外，本店採用新鮮的挪威產三文魚，以及無添加的薯仔，令顧客可以享受無添加食物的新鮮，同時可以以低卡路里進食。

薯仔

富含鉀元素，維他命 C 比香蕉更豐富，富含大多人所容易缺乏的維他命 B1，維他命 B2 含量也比大米高，還含有膳食纖維和多酚類物質。在不放油鹽的時候，薯仔的澱粉含量及升血糖速度不如白米飯白饅頭快，而且飽腹感非常強。同樣吃 300 千卡能量的食物，薯仔比米飯饅頭面包更容易讓人吃飽，而且飽腹感強。

蔬菜湯：

蔬菜湯的材料中，有加入澱粉質、肉類，如薯仔加瘦肉及適當的分量，可相等於一餐飯的營養和分量。蔬菜中的植化素具有抗氧化作用，有助預防癌症。²

雞肉

營養價值：每百公克含有水分 74%、蛋白質 22%、蛋白質 2.2%、鈣 13 毫克、磷 190 毫克、鐵 1.5 毫克等，雞肉也含有豐富的維生素 A，尤其小雞雞肉特別多，另還含有維生素 C、E 等。

不但含脂肪量低，而且所含的脂肪多為不飽和脂肪酸，為小兒、中老年人、心血管疾病患者、病中病後虛弱者理想的蛋白質食品。

雞肉性味甘溫，主治功用十分廣泛，效益亦很顯著。例如：溫中益氣、補精添髓、強筋健骨、活血調經，對虛勞、消瘦、水腫、病後虛弱、久病體虛、健康調理、產婦補養.....

生菜

² 前田浩（抗癌藥研究權威、熊本大學名譽教授）

（ <http://www.epochtimes.com/b5/18/11/9/n10841480.htm> ）

含豐富的蛋白質、脂肪、糖類、維生素 B1、維生素 B2、維生素 C、維生素 E、菸酸、鈣、磷、鐵、鉀、碘、胡蘿蔔素、葉綠素、有機酸、酶.....

生菜莖葉中具有重要的抗癌物質，能夠分解食物中的致癌物質亞硝胺，對於預防肝癌、胃癌等消化系統癌症有一定程度的作用，因此被視為最佳抗癌蔬菜。亦有鎮靜和安眠的功效。

鱈魚

鱈魚有助生長及發育，鱈魚中富含豐富的蛋白質，肉質細滑容易消化，適合老人小孩食用，能有助於兒童青少年生長發育。而且有助提高智力，鱈魚中含有豐富的 DHA，DHA 有促進腦部發育的作用，所以常吃鱈魚能使人變得聰明，同時又能保護視力。鱈魚更可以預防心血管疾病，減低患上心臟病的風險。

另外，日本研究發現，鮭魚富含 Omega-3 脂肪酸，魚油可以清除多餘的脂肪，魚類當中的 Omega-3 脂肪酸可以將壞脂肪轉為好脂肪，就能燃燒更多卡路里。研究員表示，Omega-3 脂肪酸在某些富含油脂的魚類中特別豐富，像是鮭魚。除了幫助減輕體重，Omega-3 脂肪酸也有助預防高血壓和阿茲海默症。

鮭魚

日本研究發現，鮭魚富含 Omega-3 脂肪酸，魚油可以清除多餘的脂肪，魚類當中的 Omega-3 脂肪酸可以將壞脂肪轉為好脂肪，就能燃燒更多卡路里。研究員表示，Omega-3 脂肪酸在某些富含油脂的魚類中特別豐富，像是鮭魚。除了幫助減輕體重，Omega-3 脂肪酸也有助預防高血壓和阿茲海默症。

6.問卷調查結果及分析

本企業以消費者為先，從他們的角度出發，並聆聽他們的意見，令我們知道自己的不足之處，並加以改善。我們透過 Google Form，在網上和街上進行問卷調查。合共獲得 30 封回覆，當中受訪者主要為成年人。問卷的目的包括可以協助我們將貨品定價，能夠讓我們從消費者的角度出發，令我們針對某些問題而作出改善。

食物健康與環保 問卷調查

你好！我們是寧波第二中學的學生。現正關於食物健康與環保的專題調查，完成後的所有資料會保密。希望閣下可以花數分鐘時間完成以下問卷！

*必填

1 年齡 * *

選擇

- <11
- 11-17
- 18-30
- >30

一個星期進食多少次快餐？ *

2. 你平均在一個星期進食多少次快餐? *

- 從不
- 1-3次
- 4次或以上

3. 你購買食物時會否注意或查看食用標籤嗎? *

- 從不
- 偶然
- 經常

4. 你購買食物時會否注意或查看食物原料嗎? *

- 從不
- 偶然
- 經常

5. 你購買食物時會否注意或查看來源地嗎? *

- 從不
- 偶然
- 經常

6. 你在進食時會否跟隨「食物金字塔」的建議分量？ *



此為「食物金字塔」，是一個指導我們進食不同食物種類及其適當份量的常用實際指南，以維持身體健康。

- 從不
- 偶然
- 經常

7. 平時進餐是多菜還是多肉？ *

- 多菜
- 多肉
- 平均

8. 你在購買蔬果時會選擇有機蔬果嗎？ *

- 從不
- 偶然
- 經常

9. 你會被外面食物不健康的問題困擾嗎？ *

- 從不
- 偶爾
- 經常
- 曾經，但現在沒有了（因為習慣了）
- 其他: _____

10. 承上題，你曾試過因為食物問題而有一些身體問題（例如超重，糖尿病.....）嗎？ *

- 有
- 沒有

11. 你願意以較高價錢買又健康又美味的午餐嗎？ *

- 願意
- 不願意

12. 承上題，你可接受的價錢價格是： *

选择 ▼

选择
<\$50
\$50-100
\$101-200
\$201-300
\$301-400
\$401-500
>\$500

13. 你平時生活上靠什麼途徑了解健康食物？ *

- 網上
- 從不了解健康食物
- 公司
- 朋友
- 家人
- 學校
- 雜誌、報張
- 其他: _____

14. 你願意到那些會聘請弱勢社群（例如更新人士、老人.....）的餐廳嗎？ *

- 願意
- 不願意

15. 承上題，如願意，為什麼？

- 不特別討厭，也不特別喜歡（=無所謂）
- 想幫助他們
- 相信經過培訓後，跟普遍民眾差不多
- 支持本地的社企
- 其他: _____

16. 承上題，如不願意，為什麼？

- 有些外貌不好看
- 做事效率/速度慢
- 生活習慣跟我們不同，怕影響餐廳衛生
- 其他: _____

提交

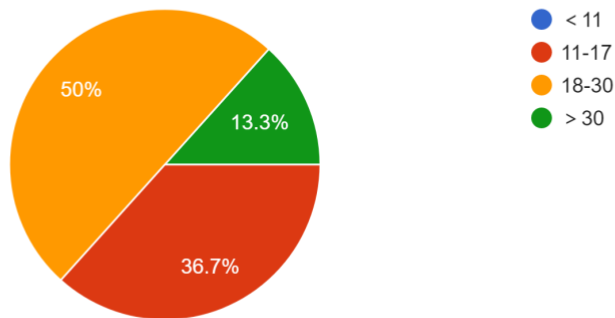
第 1 页 (共 1 页)

切勿通过 Google 表单提交密码。

問卷調查結果

1. 年齡:

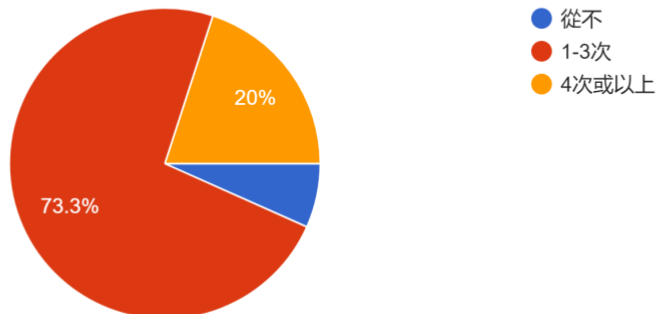
30 則回應



- 受訪者普遍年齡為 18 至 30 歲，其次為 11 至 17 歲，分別是 50%和 36.7%。
而最少的是 30 歲以上，佔 13.3%，只有四人。

2. 你平均在一個星期進食多少次快餐?

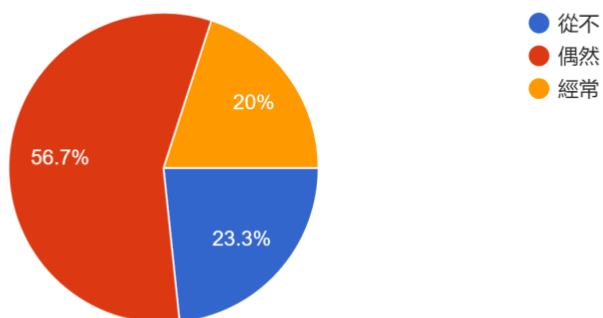
30 則回應



- 約七成 受訪者表示他們平均在一個星期進食 1-3 次快餐，兩成表示 4 次或以上。
- 可見大多人都在一個星期內吃多次快餐，不健康。

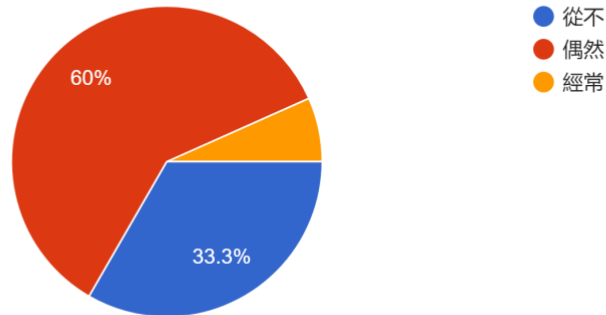
3. 你購買食物時會否注意或查看食用標籤嗎?

30 則回應



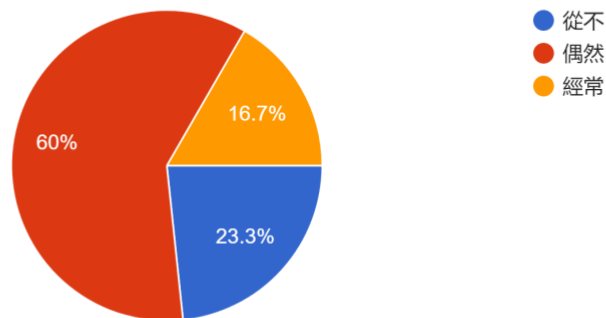
4. 你購買食物時會否注意或查看食物原料嗎?

30 則回應



5. 你購買食物時會否注意或查看來源地嗎?

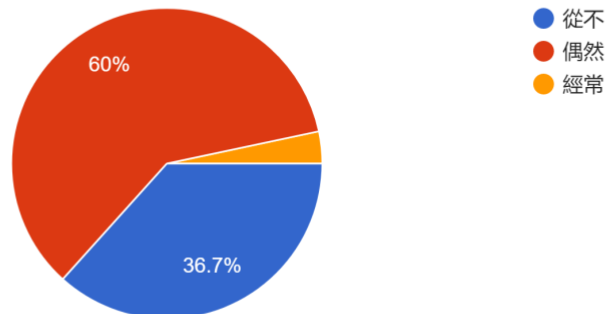
30 則回應



- 約六成 受訪者購買食物時偶爾會看標籤、原料和來源地，約兩至三成從不看。
- 從題 4,5,6，可見現今很多人都不太注意食物的質素和健康與否。

6. 你在進食時會否跟隨「食物金字塔」的建議分量？

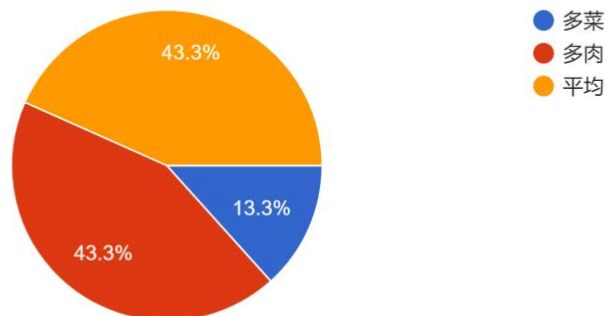
30 則回應



- 六成 受訪者進食時偶爾跟隨「食物金字塔」的建議分量，36.7% 受訪者從不，剩下的經常，只有一個人。

7. 平時進餐是多菜還是多肉？

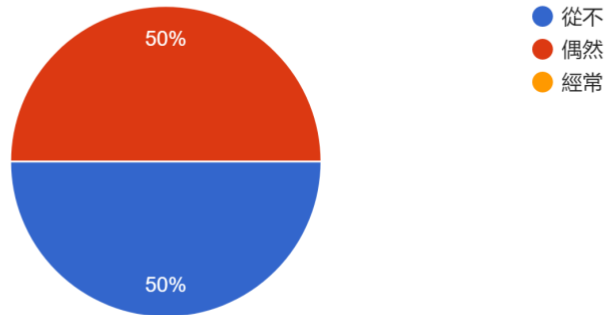
30 則回應



- 受訪者平均進餐時，菜肉平均和多肉的人數 各有 43.3% 。進食多菜的只有 13.3%

8. 你在購買蔬果時會選擇有機蔬果嗎?

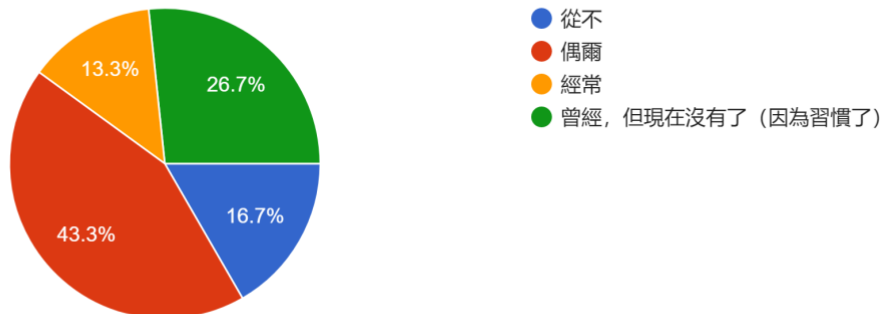
30 則回應



- 購買蔬果時偶爾和從不選擇有機蔬果的受訪者人數各佔 五成。
- 從題 6,7,8，可見現今很多人都不健康飲食。

9. 你會被外面食物不健康的問題困擾嗎?

30 則回應

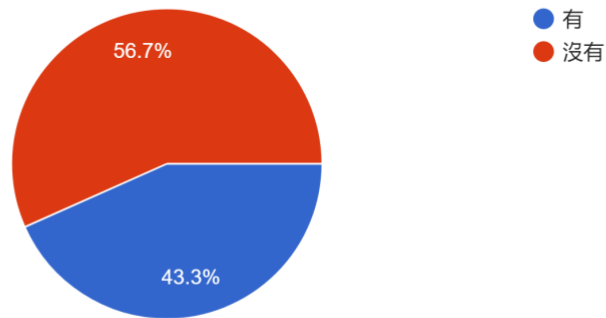


- 約八成半的受訪者認為外面食物不健康。

10.

承上題，你曾試過因為食物問題而有一些...問題（例如超重，糖尿病.....）嗎？

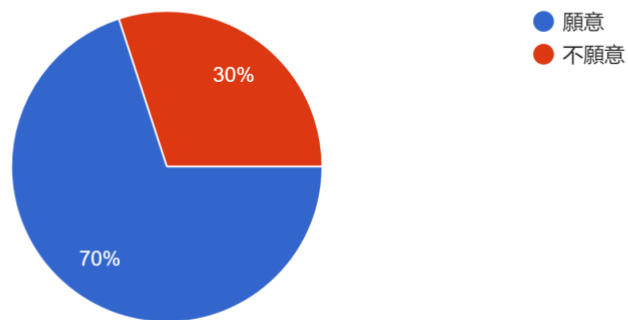
30 則回應



- 約半成受訪者曾試過因食物問題而身體出現一些問題。
- 從 9,10 題可見，很多人都認為餐廳食物不太健康，並曾導致顯生身體的問題。

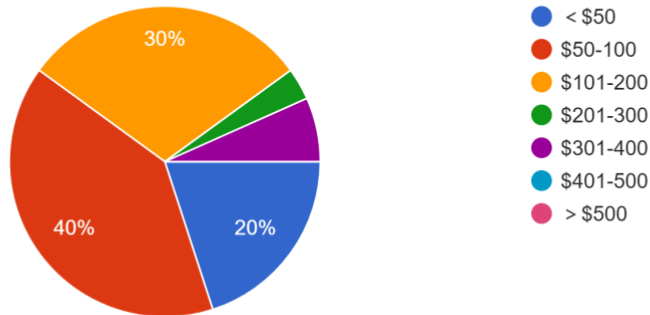
11. 你願意以較高價錢買又健康又美味的午餐嗎？

30 則回應



12. 承上題，你可接受的價錢價格是：

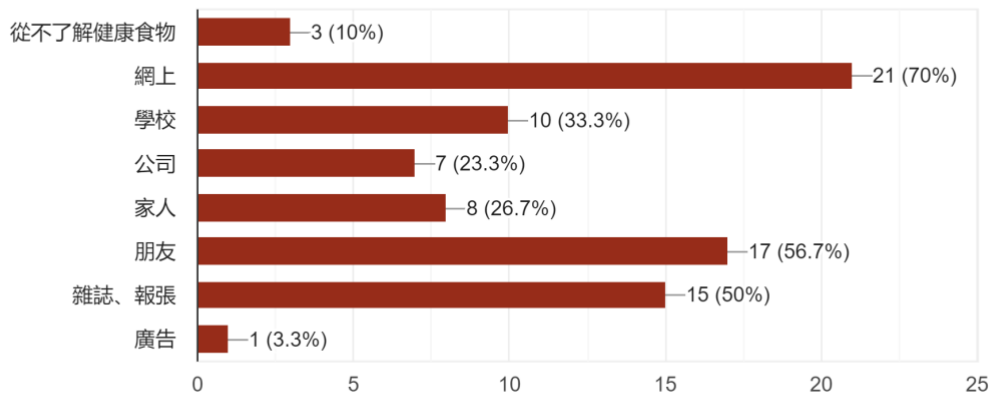
30 則回應



- 從 11,12 題可見，七成受訪者願意以較高價錢買健康美味的午餐，而大部分可接受 \$50-100 的價格，其次為 \$101-200，因此我們會把價格定在平均 \$90 一餐。

13. 你平時生活上靠什麼途徑了解健康食物？

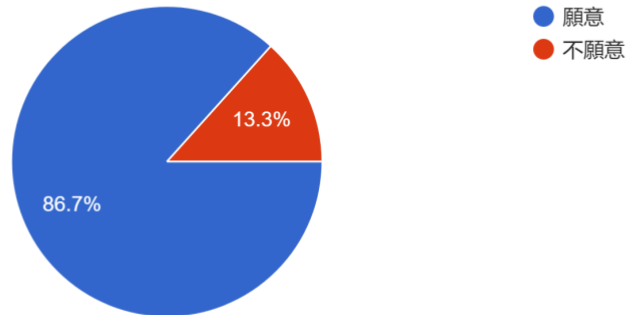
30 則回應



- 七成受訪者透過上網解健康食物，五成則是雜誌及報張。
- 我們會在網絡雜誌及報張上加以宣傳。

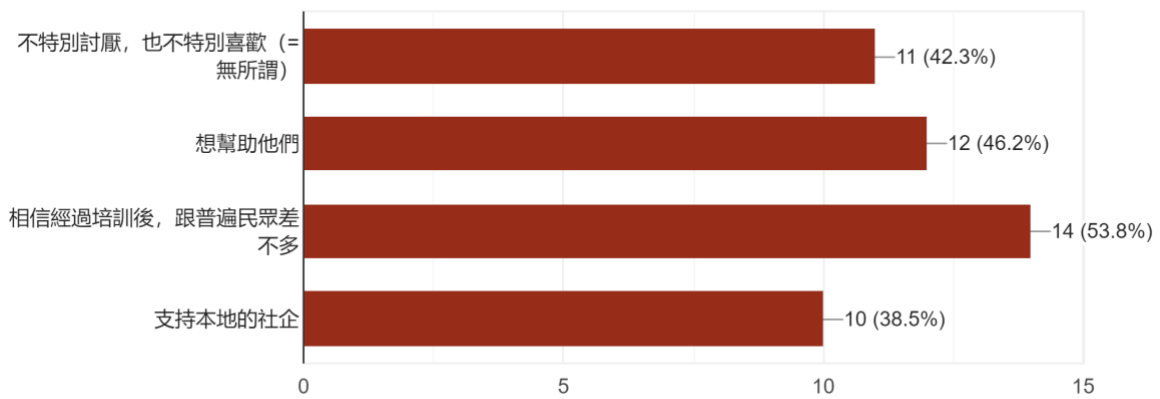
14. 你願意到那些會聘請弱勢社群（例如更新人士、老人……）的餐廳嗎？

30 則回應



15. 承上題，如願意，為什麼？

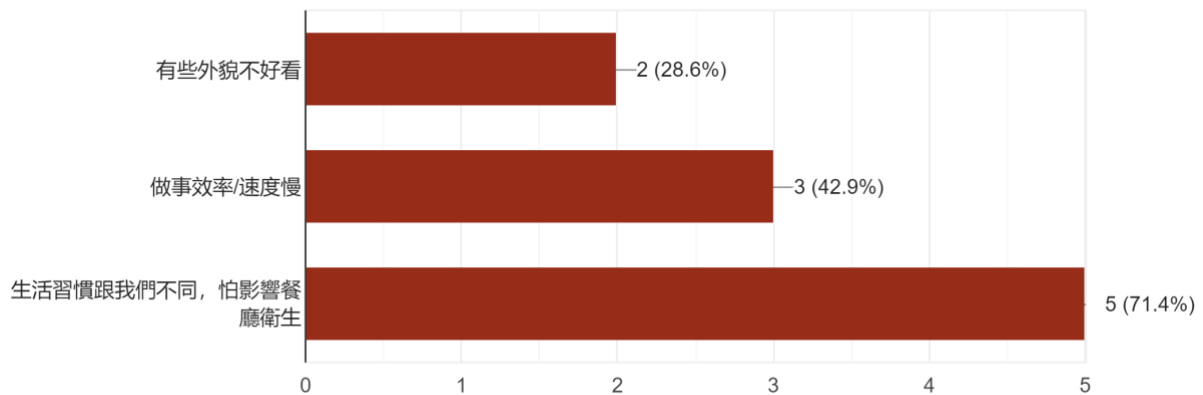
26 則回應



- 從 14,15 題可見，八成半受訪者願意支持社企，當中有五成半受訪者是因為相信弱勢社群經培訓后也能跟普通民眾差不多。

16. 承上題，如不願意，為什麼？

7 則回應



- 不願意當中的七成受訪者認為弱勢社群生活習慣跟我們不一樣，怕影響衛生。
- 回應 15,16 題，我們會在培訓方面加以監督，使他們的生活習慣不會影響任何人。

問卷調查分析

由以上問卷調查可見，他們均接受。我們亦有五成的受訪者為 18-30 歲，至少能確保在未來十年以上資料均有效及絕大部分消費者會選擇我們。與此同時，絕大部分受訪者會擔心弱勢社群做事效率慢，同時會引起衛生問題，我們會更加著重訓練他們。本企業會以消費者的安全為先，令消費者對我們的信心提高。

總括而言，我們估計大部分消費者都會選擇進入本餐廳進食，因為健康、美味。能夠避免大多的健康問題，亦都會環保出一分力，相信大部分



消費者都會支持我們。 通過問卷調查, 我們亦都得悉衛生問題和效率為消費者最大的憂慮, 我們將會致力針對以上問題, 令到消費者的信心提高而選購我們的貨品。 該問卷調查亦都可以證實到我們企業運作的可行性高。

7.SWOT-強弱危機分析#1

強：

➤ 有機食品：

餐廳使用有機食品來製造餐點又鼓勵顧客改善自己的生活習慣。

➤ 沒有地區的限制：

顧客可在不同地區向我們訂購食物而不受限制。

弱：

➤ 市場佔有率不大：

有機食品在市場的推廣不大，沒有多少人清楚有機食品的好處。

➤ 宣傳效益較低：

在宣傳廣告上沒有採用明星效應，難以吸引前在的消費者相關注或食用餐廳的商品。

➤ 產品吸引力較低：

餐廳的產品吸引力較低，因為都是有機蔬菜，對於不關注健康的人並沒有太大賣點。

機：



- 不受政府的利潤管制監管：
餐廳可自行決定對食品加價或減價，不受政府監管，餐廳可隨著市場的變化而自行調節價錢以迎合市場的情況。
- 有機食品擁有較多營養：
顧客食用餐廳的有機食品可以獲得更多種不同營養，而其他普通蔬菜則不可能做到。
- 傳播媒介上升：
餐廳可在 apps、facebook 上 發行其餐廳訊息，以吸引不同類型的顧客，使宣傳效益上升。

危：

- 市場佔有率下降：
面對其餘餐廳的威脅，例如西餐廳快餐店 的產品在市場佔有率上升。
- 更少人願意購買有機食品：
有機食品會給予市民較昂貴的負面印象，使他們以後更少買有機食品。

8.外在環境因素分析#2

經濟：

➤ 通脹率上升：

這會使公眾對餐廳的產品購買力下降，亦會影響公司的資金成本整體消費或環保等方面的投資。

➤ 工資水平上升：

最低工資的上升是市民的購買力增加從而使對餐廳的產品的需求上升。

科技：

➤ 技術水平上升：

有助改善生產力，因為餐廳可以藉此外判決定及分銷有關食物的產品和服務，提高公司的業務。

➤ 資訊科技應用：

餐廳可以透過互聯網去分銷產品例如 apps、facebook 和公司網頁等。

政治和法律：

- 餐廳涵蓋對食物購買人的一般保障、與出售不宜食用的食物和攙雜食物有關的罪行、食物成分組合及標籤、食物衛生，檢取及銷毀不宜食用的食物，故此需申請食物牌照及尊重其餘法律，如公眾衛生及市政條例（第 132 章）第 V 部及食物安全條例（第 612 章）。

自然地理：

- 交通網絡：
完善的交通網絡有助運輸食材到餐廳，藉此保持食材的新鮮，令營運成本減少。

社會文化：

- 女性性別上升：
餐廳根據這個現象去 預計這為市場帶來的影響，並且藉此去更了解顧客對 有機食物的需求是否有改變，並針對現象推出有關女性的產品。
增加市場的佔有率。
- 生活方式的改變：
為了迎合顧客的品味和喜好，餐廳應推出有關近年其他國家引入的文化以迎合港人的品味和喜好，如韓風和日風。



競爭者：

- 進入到市場的障礙較大：

政府嚴謹的發牌制度令餐廳的數量受到限制。

- 代用品：

該地區其他公司都能代替，因為他們都能滿足顧客的需求。

9. 4C 營銷策略

隨著市場競爭日趨激烈，媒介傳播速度越來越快，4Ps 理論越來越受到挑戰。1990 年，美國學者羅伯特·勞特朋（Robert Lauterborn）教授提出了與傳統營銷的 4P 相對應的 4Cs 營銷理論。4Cs 理論是在 4Ps 理論的基礎之上提出來的，而新 4Cs 理論又是在 4Cs 理論基礎之上提出來的。³

Customer (顧客)

本企業的顧客對象主要為上班族及不健康人士。普遍上班族的生活節奏較快，而不健康人士不但如此，更缺少豐富健康的營養。因此我們會提供少量但充足，並營養豐富的一餐。同時，會提供外賣送上門，使他們更方便和節省時間。

Cost (成本)

不單是企業的生產成本，或者說 4P 中的 Price(價格),它還包括顧客的購買成本，同時也意味著產品定價的理想情況，應該是既低於顧客的心理價格，亦能夠讓企業有所盈利。此外，這中間的顧客購買成本不僅包括其貨幣支出，還包括其為此耗費的時間，體力和精力消耗，以及購買風險。

³ MBA 智庫百科。4Cs 營銷理論。2018 年 2 月 20 日，取自

<https://wiki.mbalib.com/zh-tw/4Cs%E8%90%A5%E9%94%80%E7%90%86%E8%AE%BA>



Convenience (方便)

本企業會於網上提供問答和訂餐服務，讓顧客足不出戶就可以查有關健康的食物和下訂單，儘可能減少顧客的出門取餐的時間，使他們感到更方便。為了保障顧客利益，我們會提供良好的售後服務，如果顧客在上菜後發現食品有問題，可馬上跟服務生反映，然後服務生會通知廚師重弄該餐。

Communication (溝通)

本企業希望通過與顧客進行的雙向溝通，瞭解顧客要求並讓他們知道我們的產品質素。我們除了會向顧客宣揚本企業的理念，讓他們了解我們餐廳出現的原因以及我們的使命，更會在網上設有解答問題的網站，並每半年請顧客做一些關於服務及菜式的問卷調查，這樣可瞭解顧客要求，從而建立共同利益的顧客關係。



10. 財務計劃

三年預算損益表

項目	Year 1	Year 2	Year 3
	(HKD \$)	(HKD \$)	(HKD \$)
開業費用：			
店舖按金	248000	/	/
出牌	20000	/	/
保險	8880	/	/
裝修	200000	/	/
營運設備 (冷氣機, 冰箱, 燈, 收銀機和閉路 電視、枱, 椅子, 煮食用品和安全設 備等)	50000	/	/
雜項 (印製費, 宣傳	50000	/	/



費，制服和其他支出)			
其他按金 (電費和水費等)	15000	/	/
開業總費用	591880	/	/
營運費用：			
租金	550000	550000	550000
薪金	967200	972036	976896
雜費 (水費、電費、運費和消耗品費等)	90000	90000	90000
營運總費用			
總費用			
總費用	(2370680)	(1784494)	(1790216.5)
成本/支出：			



總銷貨成本 (食材費、取貨運 費、 包裝等)	(3055000)	(3061110)	(3067232)
收入：			
總銷售額	3465000	3534300	3604986
淨利/淨損	(1960680)	(1311304)	(1252462.5)
純利率	-0.566%	-0.371%	-0.347%

開業成本：大約\$1143370

開業成本包括：

店舖按金	$620000 \times 3 + 620000 = \248000
出牌	\$20000
保險	$1480 \times 6 = \$8880$
裝修	\$200000
營運設備	\$50000

(冷氣機, 冰箱, 燈, 收銀機和閉路電視、枱, 椅子, 煮食用品和安全設備等)	
雜項 (印製費, 宣傳費, 制服和其他支出)	\$50000
其他按金 (電費和水費等)	\$15000

營運成本：大約 \$5174800 (第一年)

大約 \$6572020 (第二年)

大約 \$7557823 (第三年)

第一年：

租金	$55000 \times 12 = \$660000$
薪金 ~侍應約\$50 一小時 (3人) 廚師約\$80 一小時 (3人) 工時為 8 小時 (每年+0.5%薪金)	1 st 年： $80 \times 8 \times 310 \times 3 + 50 \times 8 \times 310 \times 3$ =\$967200
食材費	1 st 年：



~設物價每年+0.2%	$(60+10)*100*365=\$2555000$
雜費 (包括水費、電費、運費和消耗品費等)	\$90000

預期收入:

~菜式平均\$80 一味

果汁平均\$30 一杯

預計一日賣 100 个餐

設物價每年+5%

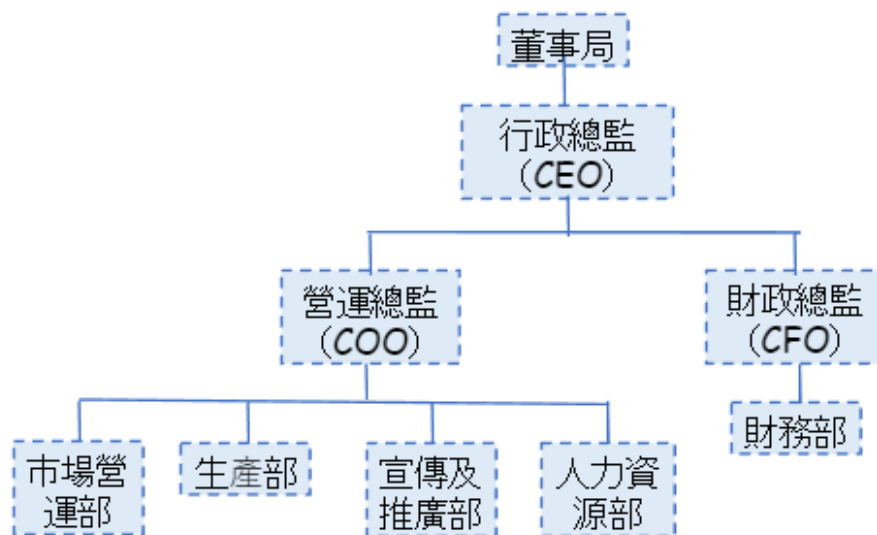
總銷售額

第一年 :	$(80+30) *100*315$ =\$3465000
第二年 :	$(80+30) *100*315 *(1+2\%)$ =\$3534300
第三年 :	$(80+30) *100*315 *(1+2\%)^2$ =\$3604986

本公司在前三年都虧損，但我們會更努力，相信不出 10 年能掙錢。

11.人力資源

公司組織架構圖：



門市會由 柳凱元 姜宛伶 李卓穎 王欣 鄧尔奇 輪流工作

招聘員工

招聘對象



聘請社會上的傷健，弱智，更新人士作成為我們的一分子，負責篩選舊衣物和整理衣物的工序，為他們提供就業機會，並提高他們的生活質素，履行社會責任，塑造良好形象。

招聘方法

透過在網上或報紙發出招聘廣告，讓社會上的傷健，弱智，更新人士能得知我們的需求。



12.營運管理

生產程序:

1. 親自到農場採購蔬果
2. 將蔬果帶回餐廳
3. 由廚師付責煮
4. 將食物送到客人裏

品質管理：

1. 食物會經食環處檢驗
2. 自己會測試有沒有農藥
3. 加以監測員工的工作，以確保食物安全和衛生

環境管理：

1. 定期檢查*設備配置，以確保環境安全和衛生。

*設備配置: 7 盞燈 1 個收銀機 8 張枱 20 張櫈 200 副餐具

+廚具 (3 個鍋 3 個煲 3 塊針板 200 碟 3 個抽油煙機 3 個廚櫃)

13.風險管理



可能受的風險：

1.市場風險

有可能遭遇到競爭對手的惡意中傷。本項目模式易於被其他公司複製，如果不能保持網站自身的核心競爭力，將有可能遭遇失敗。通貨膨脹，物價上漲，會導致成本預測與實際情況不符，出現利潤虛增，資本流失。改動價格，也會影響新老顧客的購買情緒。物價上漲代表原材料價格上漲，員工工資也會有一定上漲，對企業的損失會比較大。

2.技術風險

主要是網站安全性風險，以及是清潔技術的風險。

3.成本控制風險

營銷費用和人力資源費用有可能大大超過預算。

4.財務風險（虧損/壞帳）

如果採用網上直接付款的方式和門市付款的方式，應收賬款應能正常收回。如果是支付寶等第三方交易平台，有可能導致長期糾紛。虧損風險，營銷方案失誤等導致銷售流量不夠，生意清淡，會大大延長投資回收期。昂貴的前期成本，會使企業初期負債纍纍。

5.經營風險

管理員工責任：員工的服務不妥當，或者遭到店內顧客的投訴，也將會影響到企業的銷售。

6.破產風險

如有危機事件發生，有可能導致破產風險。

風險管理策略/解決方法：

1.多類型的產品

✓ 產品多元化

~多元化戰略通過同時採用多條產品線

2.風險減低

✓ 市場回報較少的產品將會減少其生產

~避免高成本 低利潤

✓ 通過客服及問卷維繫與客戶的密切關係及確保滿意度

✓ 監督品質保證

✓ 規劃良好的員工訓練

3.風險轉移

✓ 聘請專業網絡管理人員

✓ 為員工購買保險



4. 風險自保

- ✓ 提早定立風險基金

14.個人反思及感想

柳凱元：

這次專題令我獲益良多。我們在做這份專題時因為是第一次開公司，經驗不多，在很多地方都不清楚。能不能回本和有沒有人願意購買有機食品這些問題都令我煩惱了很久，幸好我們的顧問老師和組員都給了我不少方法去將成本和收入達到平衡。在這次專題中，我學到了一些有關營業的技巧，例如有關僱用員工的事，在僱用員工的時候，我們不僅要想要僱用多少名員工以及他們的工資，還要想好保險的問題。起初我以為只是僱傭他們就可以了，但經過多番的資料搜集，我知道了不僅要幫他們想保險的問題，還要製定員工發生意外後要如何處理、還有一些關於食材的費用等等這些事都令我了解到，人做事不能只空想必需要實行，你不實行永遠不知道你的計劃是否成功，與其在這裏紙上談兵倒不如去試驗一下。我也學到了團隊合作，因為我是不能獨自完成整個專題，而是需要組員的幫助和合作，互相彌補不足，才能完成這一份專題，如果沒有他們的幫助，我相信這份專題也不會有一個完整的樣子，因為如果只有我一個人話，是絕對想不了這麼多方案對應對不同的情況。

姜宛伶：

經過這次專題研習使我知道了開一間社企、一間店舖是一件多困難的事情了。社企的宗旨是要達致特定的社會目的，例如提供社會所需的服務(如長者支援服務)或產品、為弱勢社羣創造就業和培訓機會、保護環境、運用本身賺取的利潤資助轄下的其他社會服務。一開始我們只想了要有社會目的，沒想到其他因素，所以連開怎麼樣的社企也決定不了。幸好我們的顧問老師給了我們一個明確的方向終於決定了。接著，我們需要考慮營運社企時不同方面的要素，例如能否回本、能否持續下去、如何吸引客人光顧之類的，賣得太貴又沒人光臨，賣得太便宜又不能回本，為了解決這些問題我們想盡了不少腦筋。做這次專題研習的同時，亦使我明白了團體合作的重要性。經營社企、店舖不是一件簡單的事情，只有一個人是難以完成的。雖然我們並不是真的去開辦一間社企，只是模擬開辦，但這已經難倒了我，幸好有顧問老師的協助和提點以及組員之間的互相幫助和合作，才能完成這次的專題研習。總而言之，今次的專題研習使我獲益良多。

李卓穎：

這次專題研習使我獲益良多。市面上有很多成功企業，卻很少成功社企，甚至很少人知道社企的存在。可見經營一家企業雖然已有些難度，但經營一家社企卻更難。我們需要像一般企業那樣保持可持續發展，同時需



幫助社會上的弱勢社群。在做是次專題的過程中，我發覺把兩者融合是很大挑戰性的，因為我們都難以兩者兼併。

同時，我亦因這次專題留意到最近有關社企的宣傳越來越多，政府資助的也越來越多，相信政府已開始行動，致力推動社企。

這次專題亦讓我體會到顧問老師的協助和提點以及組員之間的幫助和合作有多麼的重要。大家的合作想出了更多的想法以及節省了大量時間，若只是一個人做，一定會很辛苦。因此，這次專題研習使我獲益良多。

鄧尔奇：

今次透過專題研習令我學會做社企的困難，還學會如何策劃整間公司。從中發現只要有恆心一定能做到。雖然第一次接觸這些東西但我相信我們一定能做得很好。好感謝黃 sir 可以幫助我們，他給了我們很多意見。當中我們的專題有很多錯誤的地方，是黃 sir 教導我們如何修改錯誤的地方。雖然當中有很多很困難的事情，但我都會仍然努力去做好這件事。其中一項我負責的工作是計算預算收入，發現真的很困難，要和成本達至平衡。還有營運管理，要思考很久。第一次接觸這些事情，對這些事都很陌生。

王欣：



本次專題研習讓我了解到非常豐富的社企的知識。社企和一般企業最大的不同是社會企業還要包含社會責任。不單只要考慮全公司流程、營銷、財務等這些必要的，還要考慮到怎樣才可以最大範圍的照顧到社會各種的需要，例如幫助殘障人士、更新人士、智障人士等有需要人士提供工作機會，又或者盡最大能力保護環境，令人們環保意識提高。就算決定好所有公司的營銷、支出、有沒有幫助到社會，還要考慮到能否有收入，使公司持續營業下去。頭一回讓我驚覺原來建立企業是那麼困難。不過全靠著顧問老師的協助，以及組員們一起的合作才可以完成這次報告，讓報告可以完成。



15.附錄

潘樂蓉。2017-09-13 21:39 , 取自

<https://www.hk01.com/>

由於相片眾多, 未能盡錄, 相片由以下搜尋引擎提供

<https://www.google.com/>

問卷調查, 由 Google 表單提供

<https://docs.google.com/forms/u/0/>