

寧波第二中學一中三級專題研習

探索範圍：社會企業創業之路

組別：3B5

題目：離盼旅行社

顧問老師：蕭振武老師

組員：

	班別	姓名	職責
1.	3B	劉卓明	組長
2.	3B	蔡芷琪	搜集資料
3.	3B	郭樂施	文書

4.	3B	黃穎	技術支援
5.	3B	朱皓穎	文書 美術

離盼旅行社



組員：

3B 蔡芷琪 (1)

3B 郭樂施 (9)

3B 劉卓明 (11)

3B 黃穎 (30)

3B 朱皓穎 (35)

目錄

□政摘要	4
創立□的	5
願景	6
使命	7
公司簡介	8
公司流程圖	9
社會責任	10
產品及服務	11-12
問卷	13-19
問卷調查總結	20
SWOT 強弱危機分析	21-24
外在環境因素	25-27
4C 市場營銷策略	28-29
4P 市場營銷策略	30-32
財務計劃—預算損益表	33-34

離盼旅行社

財務分析	35
人力資源	36-37
運營管理	38
風險管理	39-40
個人反思及感想	41-43
附錄	44-48

行政摘要

本企業幫助臨終前的病患者以高性價比提供高質的旅遊服務，從而令病患者可以感受到舒服、安全、滿意的完美旅程。由於不同病患者有不同的身體狀況，令部分患者不能與家人或朋友外出旅遊，看看世界各地的風景。為了不讓患者留下終身遺憾，本旅遊為全港各個地區提供此旅遊服務。以高性價比讓患者享受旅遊，並且帶有針對該病者的專業醫療團隊，以專業安全的原則讓患者安心享受。就如本企業的名字一

樣——離盼，意思是完成離開的人對人生的盼望，在另一個地方更開心健康的度過。本企業會盡全力幫助病患者完成心願，以及帶來驚喜感。因此我們持著「為你的人生添上濃墨重彩的一筆」標語，讓病患者感受到世界的色彩為目標。



創立目的

人的一生都在為了明天而奮鬥，在小時候我們學走路，是為了讓以後的生活更方便；學生時期學習各種知識和技能，去尋找自己的一技之長；而長大後工作了，我們為了讓生活變得更好，賺更多的錢，我們會努力去工作，而香港作為一個高速發展的城市，生活自然會更加的壓迫。但人生就那麼長，放的時間都因為明天而奮鬥，沒有時間到處走走，萬一有意外或者什麼病就更不可能出去旅遊了，而我們的創立目的是針對一些病末患者(例如癌症末期等)，開辦一個旅遊團，讓患者在離開前可以多看看這個世界。也許患者曾在某處留下美好的印象，也可以藉此機會好好的回憶。希望患者在這個旅遊團中可以暫時放下快要離開的痛苦，微笑面對人生。

願景

本企業希望我們的顧客可以在接近生命的終點時，享受我們帶給他的樂趣，讓患者在結束人生前開開心心的。我們會竭盡全力在服務中做到最好，我們也會不斷地鞭策自己做出反思，為患者提供最優質的服務。



使



命

本企業希望我們的服務可以帶給末期病人快樂，滿足他們旅行的願望。我們會尊重患者的意願，患者想去哪裡旅遊，

並且在旅行途中憑請具備經驗豐富的醫療團隊保障患者旅途中的安全，安排好最符合患者心願的行程。



離盼旅行社

公司簡介

公司名稱：離盼旅行社

公司標語：為你的人生添上濃墨重彩的一筆！

公司商標：

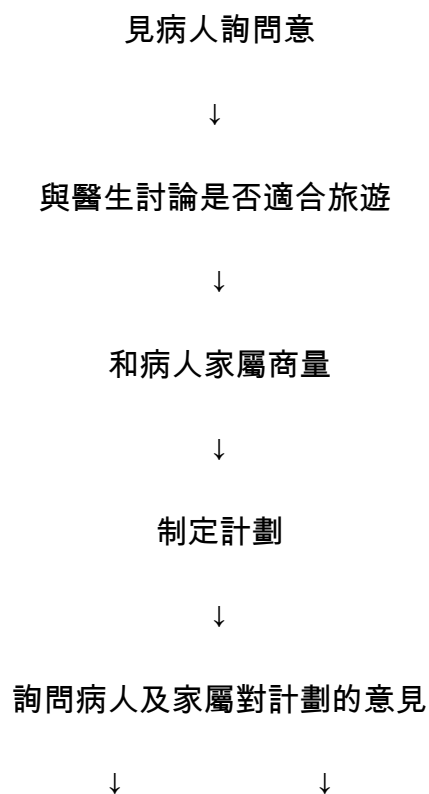


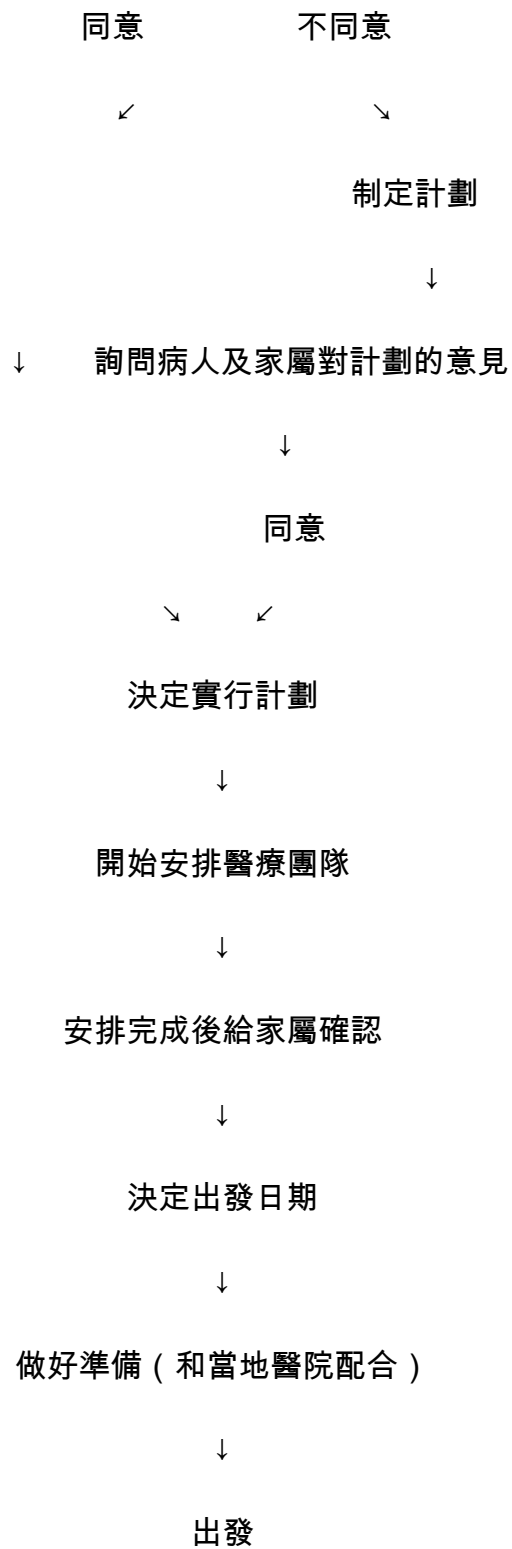
公司海報：

離盼旅行社



公司流程圖





社會責任

-致力幫助有需要的病末患者

在這個世界上有很多人還未完成自己的心願就離開人世，我們的出現是為了滿足這些病末的患者旅遊的心願，故有我們的公司——離盼旅行社。

- 給這些病末患者一個安全及有希望的旅行

這些病末患者在他們的人生中不一定會有一個完美的旅行，在他們人生的最後時光，這個美好的旅行由我們來創造，這也符合了我們的標語——為你的人生添上濃墨重彩的一筆！整個行程的風險會降到最低，大程度的滿足患者的期望，完成美好的旅行。

產品及服務

作為一間專門為患者而打造的旅行社，我們為患者推出了三種套餐，根據患者想去的地方作為分類，分別設置了不同的價錢，人員配置，可供選擇的旅行時間。因為我們的宗旨是尊重患者的意願為先，所以我們會在聽從患者的想法和意願之後為患者制定最合適的行程計劃。

套餐一——選擇去國外旅遊團

如果您希望你的旅程在國外進行，那麼每位患者的價錢大約在 6 萬元起。

在旅遊團中，每兩為患者會配備一位醫生，每一位患者會配備一個護士，家人如果希望陪同旅行會有五折優惠，家人如果為患者聘請護工一起去旅行，照顧患者，將給予七折優惠。這個套餐可供選擇的時長分別為七天和十天。

套餐二——選擇去國內旅遊

如果您希望您的旅程在國內進行，那麼每位患者的價錢大約在 3—4 萬左右。

在旅遊團中，每兩為患者會配備一位醫生，每一位患者會配備一個護士，家人如果希望陪同旅行會有五折優惠，家人如果為患者聘請護工一起去旅行，照顧患者，將給予七折優惠。

這個套餐可供選擇的時長可在三天至七天之間做選擇。

套餐三——選擇在本地進行旅遊 (回憶游)

如果您希望您的旅程在本地進行，那麼每位患者的價錢會在 1—2 萬左右。

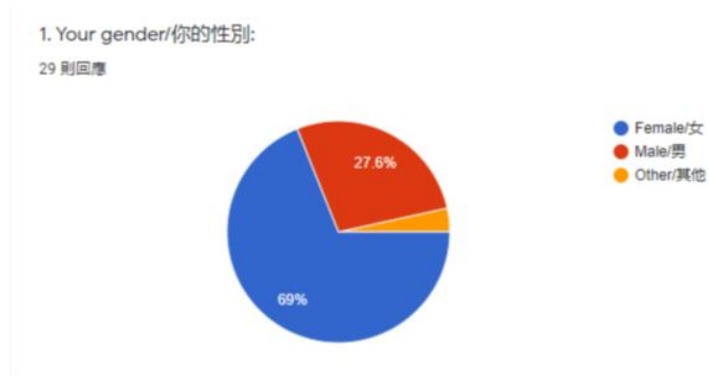
在旅遊團中，每四為患者會配備一位專業醫生和一位實習醫生，每兩位患者會配備一個護士，家人如果希望陪同旅行會有五折優惠，家人如果為患者聘請護工一起去旅行，照顧患者，將給予七折優惠。

這個套餐可供選擇的時長在一天至兩天之間做選擇。

問卷

我們的問卷由 3 月 10 中午十二點發出，截止至 3 月 15 日中午十二點整，共計 29 個回答。

1. 你的性別/your gender

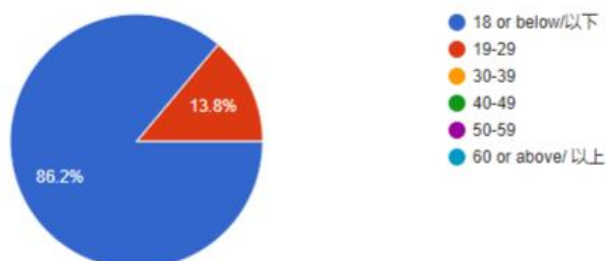


根據資料，我們訪問的 29 個人中，有 69% 的女性，27.6% 的男性，還有 3.4% 不願意透露性別的受訪者。

2. 你的年齡/your age

2. Your age/你的年齡:

29 則回應

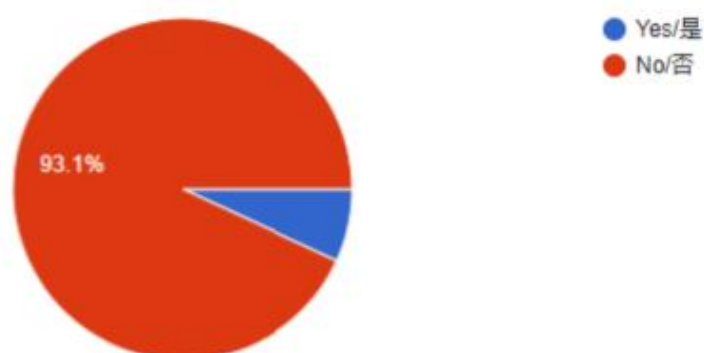


根據資料，我們訪問了不同年齡的人，而大部分的受訪者都在十八歲以下，占 86.2。其次是 19-29 歲，占 13.8%

3.你的身邊是否有人的絕症?/Do you have anyone you know have terminal illnesses?

3. Do you have anyone you know have terminal illnesses?/你身邊的人有絕症嗎?

29 則回應

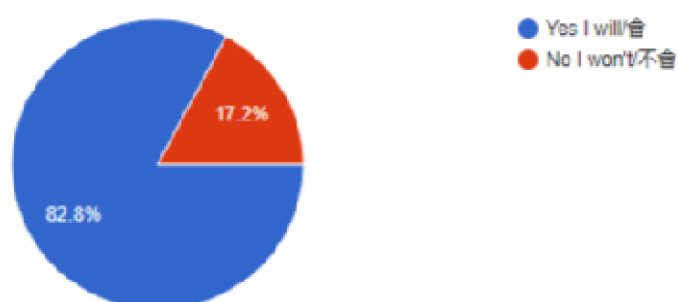


根據資料顯示，有 93.1% 的人身邊未曾出現過絕症患者。而有 6.9% 的人身邊曾出現過絕症患者。

4.如果你有絕症，你會參加本公司的旅行團嗎？/If you have any terminal illnesses,will you consider joining our travel agency's tour trip?

4. If you have any terminal illnesses, will you consider joining our travel agency's tour trip?? 如果你有絕症，你會參加本公司的旅行團嗎？

29 則回應



根據資料顯示，有 82.8% 的人願意在患絕症之後參加本公司的旅行團。而又 17.2% 的人不願意在身患絕症之後參加我們的旅行團。

5.如果選是的話，你為什麼想參加本公司的旅行團？If yes,please pick a reason below.

5. If yes, please pick a reason below./如果是選「是」的話，你為甚麼會想參加本公司的旅行團？

25 則回應



根據資料顯示，選擇是的受訪者中想藉著旅行去享受和放鬆的人是最多的，佔 64%。其次就是想學習和去逃避和忘記自己的身體狀況，各佔 12%。剩下的 12% 中，除了一位填錯的受訪者，還有人是因為完成夢想和因為有了絕症可能不能再出去玩為理由，參加本公司的旅行團。

6.如果選不是的話，你為何不想參加呢？/If not,please pick a reason below.

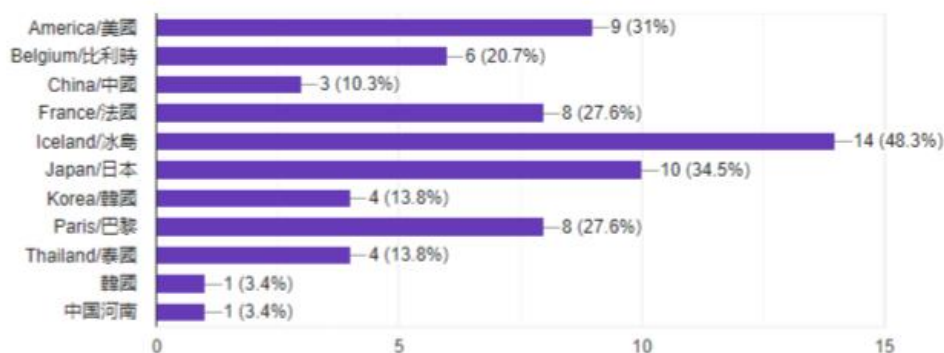


根據資料顯示，選擇不是的受訪者中想留下來的人最多，佔 46.2%。其次是不確定我們旅行社的條款和政策，佔 30.8%。最少的是怕自己一個人旅行，佔 23.1%。

7. 你會想去哪裡旅行呢？/Where would you like to go?

7. Where would you like to go? 你會想去哪裡旅行呢? Please pick 2 of the countries/cities listed below, 請在下面選擇(最多兩個)

29 則回應



根據資料顯示，受訪者裡選擇最高的是冰島，佔 48.3%，14 個人。其次是日本，佔 34.5%，10 個人。接著是美國，有 31%，9 個人。接著是法國和巴黎，各佔 27.6%，8 個人。接著是比利時，佔 20.7%，6 個人。接著是韓國，佔 13.8%，4 個人。接著是泰國，佔 13.8%，4 個人。最少的是中國，佔 10.3%，3 個人。而有一位受訪者選擇了去中國河南，佔 3.4%，1 個人。

問卷調查總結

經過問卷的調查，受訪者如果會有絕症，會願意參加此旅行團，也即是我們的計劃也可以實行。

在問卷中，大部分想參加我們的旅行團受訪者是想放鬆心情，我們旅行社會全心地向這個方向去發展。

而調查中有部分人擔心只是自己一個去旅遊，不過有團友的陪同，還有我們旅遊社可以陪同你一起旅遊。

透過以上問卷我們可以看到大部分的受訪者會更希望到外國旅遊，而我們旅遊社也會尊重各位患者的意願，按他們的要求開辦旅行團。

最後，我們旅遊社的目的是希望能協助患者，以達成他們的旅遊夢。

SWOT 強弱危機分析



優勢 (Strength)

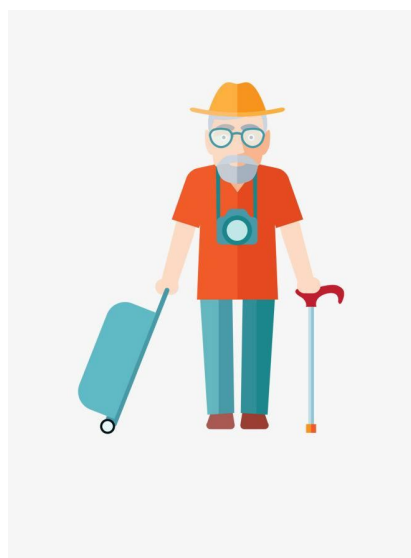
1.競爭力小

雖然現在市面上旅行團很多，
但很少旅行社會專門以病末患者為主要顧客，而很多旅行社
因為安全問題不會為病末患者服務。

2.履行社會責任

我們為病末患者專門定制一個旅行計劃，完成患者生命路程

中最後一次旅行，為生命的句號添上
更鮮艷的色彩。



劣勢 (Weakness)

1. 知名度低

本港大多以幾間旅行社較知名，大多選擇那幾間，我們在市
場上也欠缺知名度，普羅大眾未必知道有我們這個旅行社。

2. 難以持續發展

本公司以低價為各病末患者提供服務，而此服務成本昂貴，
我們難以從中獲得盈利。

3. 缺乏吸引力

大多數病末患者已接受自己瀕臨死亡的事實，覺得去一次旅行會很麻煩，不如靜靜地等待生命結束。



威脅 (Threat)

1. 收入不穩定

由於我們去一次旅行的費用較昂貴，而香港較多人的經濟能

力一般，患者和家屬很可能



不會選擇我們，加上去不同地方所需的成本也不同，導致收入不穩定，難以運行公司。

2. 成本高

由於旅行的主角是病末患者，需要很多的費用去購買醫療設備和聘請隨行的醫護人員，還要保障患者安全，更要花費去一次旅行的基本費用，導致整個旅行計劃較昂貴。



機會 (Opportunity)

1. 為更多患者帶來快樂

人在面對死亡時常常已沒有了生氣，平靜地等待死亡。而去一次旅行能在患者生命最後的時間看看這個偌大的世界，認識不同的人，學習更多的知識，讓患者重新認知到生活的意義，在最後這段時間快樂地生活，離去時也沒有更多的遺憾。而這樣一段經歷能吸引更多患者來選擇我們。



外在環境因素分析

1.經濟

-工資水平

香港最低工資標準不斷上升，公司的開支也會隨著增加，我們需要提高服務的價格，獲取更多利潤去填補空缺。

-市場波動

因為市場上各種因素，此服務的成本未來可能上升，因此我們會根據成本去調節服務售價，填補開支的空缺。

2.自然地理

-交通運輸

由於香港是個發達的城市，航空技術亦是十分成熟，可以輕易到達目的地。

-完善的服務

本公司在旅行過程中，在來回路線、住宿酒店、遊玩路線等都有充足的安排。

3.科技

-諮詢科技應用

本公司會透過互聯網宣傳我們的服務，讓更多人了解此服務，

提升知名度。同時，我們可以通

過互聯網了解到人們對我們服務

的態度和看法，使我們改良。



4. 社會文化

- 社會價值觀

現今社會上大多數人對死亡是十分畏忌的，從古至今人們都避之不談，人們害怕死亡卻不得不面對死亡。我們是為瀕臨死亡的患者提供服務，令他們生命最後的時光也可以快樂而充滿意義，讓大家明白原來死亡也可以是美好的事情，死亡

也可以是快樂的，讓大家坦然面對死亡，這並沒有什麼可怕的。

5. 競

- 其他

效仿

雖然



爭者

旅行社

我們的

服務在市場上的競爭不大且較為創新，但本公司並非大公司，經驗不算多，萬一其他公司效仿我們，比我們做的更好，因此我們公司未來所面對的競爭也會越來越大。

4C 營銷策略

顧客 (Customer)

本企業的主要顧客為病末患者，他們大多都面臨死亡已成定局，顧客之前經過重重治療，每天的生活除了治療還是治療，早已忘記了活著的意義是為何，而本服務的目的正正是為了讓顧客重新明白生活的意義。由於我們的顧客主要都是病末患者，所以我們能更加專注於患者所苦惱的事，從而為他們提供更優質更安全的旅行。



成本 (cost)

由於為提供一次特別又安全的旅行較為複雜，所以成本較高。

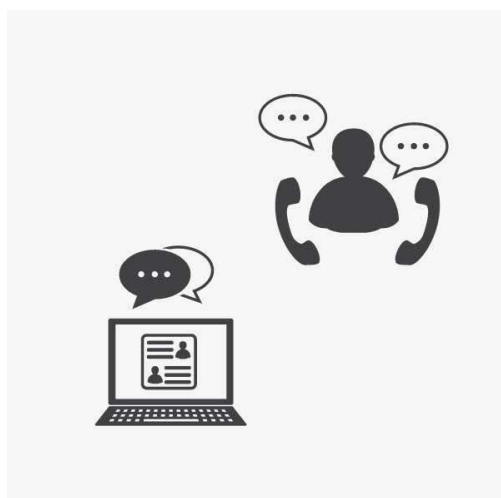
但本企業的主要顧客群為病末患者，我們會以此成本價稍高的價格售出此服務，利用此點來吸引經濟能力一般的顧客，務求他們生命的終點要過得快樂和有意義。

方便 (convenience)

我們會從售前、售中以及售後我們都力求顧客能清楚明白服務的內容進程。我們的網站有各個線路和目的地的詳細諮詢（住宿用餐、各景點停留時間、活動等等），同時亦設有網上問卷，向顧客收集對此次服務的意見，以此針對問題進行改善，為他們提供更為優質和安全的服務。

溝通 (communicate)

我們會緊貼市場趨勢，了解顧客的需求，不斷改善我們的服務內容。同時，我們會和每一位顧客都會有定期的聯絡，透過交流與顧客進行積極有效的雙向溝通，我們會細心聆聽每一位顧客的意見，及時修改我們的不足之處，成為更優質的旅行社。



4P 營銷策略

產品 (product)

1.售後服務

在顧客的旅遊活動結束三天內，與顧客電話聯絡表示問候，了解他們旅行中的感受和情況，及時掌握可能遇到的麻煩或者可能提出的投訴，從而爭取早日解決問題。後續我們還會定期與顧客提供一系列服務，加強與顧客的聯繫。例如在顧客重要的日子裡（如生日）提供一些小禮物和祝福。使顧客感到旅行社的服務十分周到和細緻，充滿人情味，給他們的旅行添上一個溫馨的句號。

價格 (price)

1.合理價格

我們的產品價格會建基於顧客的承擔能力為準，在成本價和賺取維持公司運轉的基本費用之上製訂價格，給顧客一個合理的價格。

分銷方法 (place)

1. 線上預訂

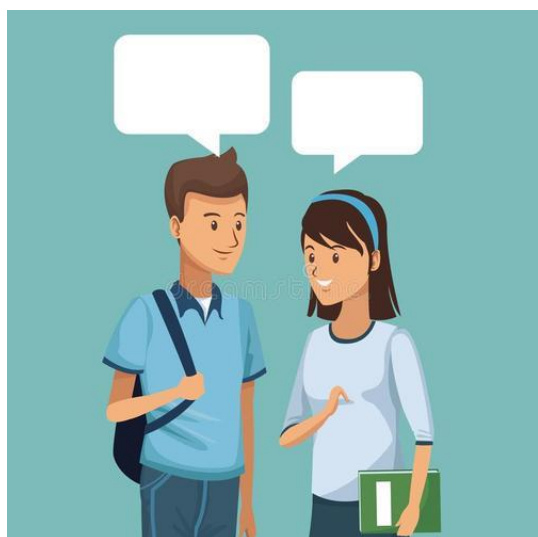
我們會在互聯網上專門設立一個我們旅行社的網站，顧客可以在網站上根據自己的旅行要求填寫一張表單進行預訂，或與打電話聯繫旅行社進行預訂。我們會盡快製訂出旅行計劃 (另交製訂費用)。

2. 面談

離盼旅行社

顧客可以在網上預訂面談，可以選擇親自光臨旅行社製訂旅行計劃，或旅行社人員去顧客家中製訂旅行計劃（另交製訂費用）。

補充：客人也可以自己製訂旅行計劃，然後由旅行社人員微調完善。



推廣 (promote)

1.廣告

我們會在各大知名社交軟件（例如：Instagram, Facebook）上設立官方賬號介紹我們的旅行社。同時也會在各大軟件上

投放廣告和聯繫網絡紅人幫助我們推廣，讓更多人知道我們，擴大知名度。

當我們資金足夠時，我們還會邀請明星在各大電視台投放廣告。



2. 社工推薦

當社工和目標顧客會面時，會幫助推薦本旅行社，吸引目標顧客完成他們未盡的心願。

財務計劃—預算損益表

假設銷量預算 (以下所有單位為 HKD)

第一年

項目	數量	售價	預計銷售量 (每月)	銷售額 (每月)
套餐一 (國外遊)	1	60000 起	2	120000
套餐二 (國內游)	1	30000 起	4	120000
套餐三 (本地游)	1	10000 起	6	60000

總銷售額 (每月) : $120000+120000+60000=300000$

總銷售額 (每年) : $300000*12=3600000$

第二年

項目	數量	售價	預計銷售量 (每月)	銷售額 (每月)
套餐一 (國外遊)	1	60000 起	3	180000
套餐二 (國內游)	1	30000 起	6	180000
套餐三 (本地游)	1	10000 起	7	70000

總銷售額 (每月) : $180000+180000+70000=430000$

總銷售額 (每年) : $430000*12=5160000$

第三年

項目	數量	售價	預計銷售量 (每月)	銷售額 (每月)
套餐一 (國外遊)	1	60000 起	4	240000
套餐二 (國內游)	1	30000 起	8	240000
套餐三 (本地游)	1	10000 起	12	120000

總銷售額 (每月) : $240000+240000+120000=600000$

離盼旅行社

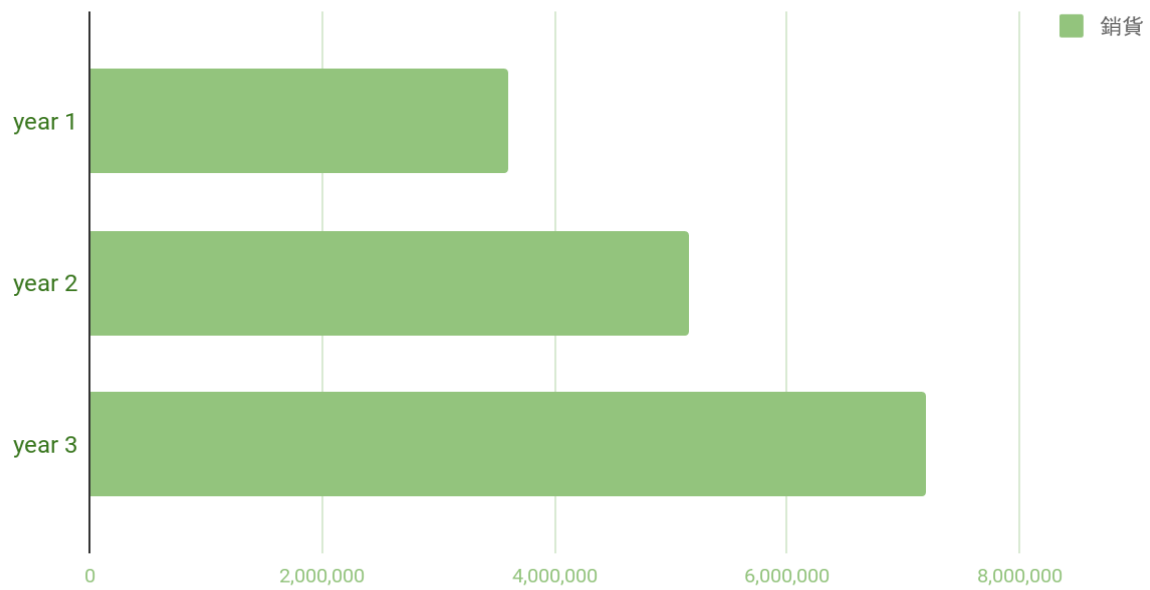
總銷售額 (每年) : $600000 \times 12 = 7200000$

預算損益表

截至每年 12 月 31 日止年度

項目	year1	year2	year3
銷貨	3,600,000	5,160,000	7,200,000
購貨	1,664,000	2,288,000	3,048,000
毛利	1,936,000	2,872,000	4,152,000
費用	80,000	80,000	80,000
薪金	600,000	600,000	600,000
雜費	10,000	13,000	17,000
水電費	20,000	23,000	26,000
租金	150,000	170,000	190,000
銷貨折扣	72,000	72,000	72,000
宣傳	60,000	47,000	39,000
銷貨運費	5,000	6,000	6,500
總費用	997,000	1,011,000	1,030,500
純利	939,000	1,861,000	4,215,000

三年預計損益



財務分析

財務狀況分析

毛利率：

year 1 : $1936000/3600000*100\%=53.8\%$

year 2 : $2872000/5160000*100\%=55.7\%$

year 3 : $4152000/7200000*100\%=57.6\%$

本公司的毛利率首年為 53.8%，次年為 55.7%，第三年為 57.6%。由此可見，本公司的毛利率有上升的趨勢，而毛利率越高，代表本公司盈利能力越高。

純利率：

year 1 : $939000/3600000*100\%=26.1\%$

year 2 : $1861000/5160000*100\%=36.1\%$

year 3 : $4215000/7200000*100\%=58.5\%$

本公司純利率首年為 26.1%，次年為 36.1%，第三年為 58.5%。由此可見，本公司的純利率持續上升。高的純利率可以有效地反映了公司的銷售價格可以有效地控制成本，以達至可持續發展。而上升的純利率也可以為未來的發展打下良好的基礎。

人力資源

公司組織架構圖

我們是誰？

行政總監（CEO）——朱皓穎

財務總監（CFO）——郭樂施

宣傳部部長——蔡芷琪

市場運營部及生產部部長——黃穎

公關部部長——劉卓明

招聘員工

在我們公司的旅行團里，每兩位患者會配備一位醫生，我們會願意招聘一些剛剛畢業的醫學生或護士來我們的旅行團積累經驗，為日後的路做鋪墊。

而我們所聘請的導遊一定是經驗豐富的，會將患者想要的行程一一帶出。

而對於公司的其他崗位，我們會聘請一些有經驗的員工及剛剛畢業的大學生，讓他們以一帶一的組合配合完成工作，一來是為了讓新的想法和舊的知識融合，二來是為了幫助剛剛畢業的大學生，讓他們可以學習前輩的經驗。

運營管理

服務過程：

1. 我們可以通過各個渠道接單（ e.g. 網上訂單，電話訂單及面對面訂單）

2. 根據顧客的要求編排行程及確認人數（包括醫護人員，導遊及隨行家屬）
3. 確定價格及安排繳費（包括折扣）
4. 開始旅行
5. 完成旅行三天內會邀請旅遊人員填寫問卷

品質管理：

1. 人員方面

① 定期測試員工資格

本公司會定期舉辦課程及測試，要求員工的工作水平及工作態度可以達到一定水準，也會要求員工的技術及能力與時並進，以讓顧客放心。

② 為工作人員定期安排身體健看檢查

本公司會為了讓工作人員及醫護人員可以更好的保護及照顧病人，我們會定期為的工作人員安排身體檢查，以確保工作人員有能力照顧及保護好病人。

2. 品質方面

① 本公司會認真檢查所使用的產品，例如食物，住的地方及使用的交通工具。

3.問卷調查

①本公司會在一場旅行結束三天內對顧客發出問卷，調查顧客對我們的服務態度及安排是否有不滿，以供以後的顧客作參考。

風險管理

預測風險

市場風險：

本公司項目新穎，經營模式容易被其他公司模仿，如果公司產品不再有吸引力，會很容易被其他公司超過及造成失敗。

技術風險：

網站安全問題，可能會有不法分子惡意侵入我們的網站，易造成顧客的財產損失。

成本控制風險：

通貨膨脹，人力資源費用及營銷費用方面很容易超出預算。

經營風險：

員工方面：員工的服務另客人認為不滿意，可能會導致顧客投訴，會影響到企業的形象。

風險管理策略

1.多類型的產品

- ①產品多元化 我們可以在未來多開設一些套餐供顧客選擇

2.風險減低

- ①規劃良好的員工管理
- ②產品檢查
- ③通過客服及問卷與客戶維繫密切關係

3.風險轉移

- ①聘請專業的網絡管理人員
- ②為員工購買保險
- ③為公司購買保險

4. 風險自保

① 有計劃提早設立風險基金

個人反思及感想

劉卓明

感想:

我想感謝我的小組的組員，因為有了他們的付出，我們才可以一起完成這個專題研習。此外，這次專題研習也使我獲益良多，例如我之前且不太了解社會企業如何運作，我也不知到如何寫一份財務報表，現在我知到了社會企業如何運作和如何寫一份財務報表，也知到社會企業在社會的功能和責任。

反思:

在做這次專題研習時，我認為我自己也有一些不足之處，例如在時間管理上，我沒有做到合理的時間管理，其次，我在小組會議的時候比較被動，發言比較少，所以我在下次做專題研習再次開會時可以主動多一些。

蔡芷琪

感想：

我們的專題研習題目是關於幫助病患者去完成願望的旅行社。我從來沒有接觸過這類型的東西，亦上網蒐集了很多關於病患者和旅行的資料。從中我知道了病患者去旅行不是一件容易的事情。當中要考慮很多不同的因素，例如身體狀況，資金問題，突發狀況應對措施等。同時創辦旅行社也不是一件容易的事情，我們的資金來自不同地方，如果沒有了資金，我們很難去營運。我亦十分感謝顧問老師蕭老師和我的組員們，受疫情影響，我們無法面對面地溝通，但每個人都很努力積極地參與討論和完成自己的部分。令我們能創辦一個虛擬的旅行社。

反思：

這次專題研習中，我認為自己有很多不足之處。在蒐集資料方面，我並沒有為組員們提供詳細資料，並沒有盡到蒐集資料的責任，我深感抱歉。另外，組員們在討論的時候，我都沒有提出更多的意見，每一次都只是附和別人的意見。到後來，組員鼓勵我發言，他們亦接納了我的意見，我才有更多的想法說出來。我們的討論氣氛才慢慢開始變得更好，我十分感謝他們。

郭樂施

感想：

首先，十分感謝蕭振武老師以及每一位組員，雖然這次專題報告途中受到了疫情的影響，但每個人都很努力地完成自己的部分，也願意付出很多時

間來溝通，討論，才能使我們很好的完成這篇報告。而且在我們遇上困難時，蕭老師也會為我們提出建議，感謝蕭振武老師。

然而，我們這次專題研習的主題是為病末患者所開的旅行社，這和我們平時所見的旅行社有些許不同，我們服務的對象不再是普通大眾，而是一些病末患者。這個主題也需要我們站在不同的角度來看這件事，為我們的顧客切身處地的著想，讓他們滿意，完成他們的期望。

最後，我要再次感謝蕭振武老師及組長組員，每個人都犧牲了自己的休息時間來完成這份報告，而這份報告也讓我感覺到了莫大的成就感。

反思：

在這次專題研習中，我認為時間管理是非常重要的，我們設了完成的最後期限，但是每次都是在完成期限前的最後幾天才做，這導致了這份報告做的很匆忙，有些許潦草，也沒能表達出最好的想法，我覺得這點是可以改善的。但是往好的方面想，我們在這次報告裡接觸了很多新的事物，而這些事物也可以運用在我們平時的生活或者學習上，是一次積累經驗的好時間。最後，我也認為組員之間要更互相尊重，聆聽，溝通，才能完成的更好。

黃穎

感想

經過這次專題研習，我對企業又有更深一層的認識。這個專題研習比起之前做的專題研習有挺大的分別，之前的專題研習也是要用一個月或者兩三個星期便完成，但這次我們要經過多番的討論，決定和時間才能得到現在的成果。在訂立我們公司是當中確定產品時要有很多因素要考慮，例如是

不同病人病徵，要如何把他們組成一個旅遊團，並且如何確保整個過程也覺得順順利利等。這我我感謝得組員的努力和付出，我也在這裡感謝我們的顧問老師蕭老師，在這次做專題研習的過程給我們指導。雖然我們收到疫情的影響，但是我們達到現在的成果也不少我們之間的合作。

反思

經過這次專題研習，我覺得我能夠發揮到自己的才能，像在設計公司的商標時，我可以利用自己畫工和繪畫的技能為公司設計商標，這點是我其中滿意自己的一部分。而不滿意自己的地方是，自己還是跟隨組員的意見行動，不是太積極地表達自己的想法，雖然也有，但在這方面自己還要我還要這點改進自己一下。不過總括來說，這次專題我也學到了不少，還不少得組員和顧問老師的幫助和合作。

朱皓穎

感想

在這次的專題研習中，我對社會企業有了更多的了解。今年的專題研習比前兩年的要困難許多，這次的專題研習貫穿了一整個學年。雖然受到了疫情的影響，我們不能面對面更詳細的討論，但幾乎每個人都願意用自己空閒自由的時間來去研究如何做這一份專題研習，大家都十分認真。在此之前，我們都是對社會企業一無所知的孩子，更不知道如何撰寫出一長篇的商務計劃書，一開始我們完全毫無頭緒，好在在蕭振武老師的帶領下，和各位同學十分積極的態度，我們才得以完成這一張看似不可能的計劃。這一次專題研習令我獲益良多，首先讓我對社會企業有了更深的認識，也知道了社會企業的難處與偉大之處，更明白到原來社會企業的生存是極其不容易的，幫助人的同時更要平衡收支。俗語有云「萬事開頭難」，首先感

謝蕭振武老師耐心的指點，幫我們開啟了一個好的開頭，我們才能順利完成接下來的工作。然後感謝各位同學的努力和付出，我們才能完整地完一份商業計劃書。

反思

經過這次專題研習，我明白到合作是真的十分重要，若沒有同學的各方面配合，我們根本無法完成這次的專題研習。這次專題研習中，我認為我還是有很多不足的，首先在時間管理方面，我好幾次都在限期之前才匆匆交付任務。其次，在溝通方面，我並沒有和組員進行很深入的溝通便寫完了我還寫的。但我覺得我在其他方面都有做的不錯的地方。這次專題研習令我收益良多，不僅促進了和同學之間的友情，更協力完成了一份商業計劃書，這使我們更團結。

附錄

問卷：

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdR4CuiQ5KSO2kqjc2K3Fq0gJh58jlCQJZ5xd86VUtlp-4pEQ/viewform?usp=sf_link

Survey Form of Lipan Travel Agency / 離盼 旅行社--問卷

Hello! This is a survey form for our company, (Lipan Travel Agency), which we'll be sending people who have terminal illness to a tour to different countries, our goal is to let them have their last moments beautiful.

你好！這是我們旅行社（離盼旅行社）的調查表，我們公司是把病末患者的人送去不同的國家旅遊。目標是讓他們的人生留下一個美好的回憶。

*必填

1. Your gender/你的性別: *

Female/ 女

Male/ 男

Other/ 其他

2. Your age/你的年齡: *

18 or below/ 以下

19-29

30-39

40-49

50-59

60 or above/ 以上

3. Do you have anyone you know have terminal illnesses?/你身邊的人有絕症嗎? *

Yes/是

No/否

4. If you have any terminal illnesses, will you consider joining our travel agency's tour trip?/如果你有絕症，你會參加本公司的旅行團嗎? *

Yes I will/會

No I won't/不會

5. If yes, please pick a reason below./如果是選「是」的話，你為甚麼會想參加本公司的旅行團?

To learn and discover/想學習

For fun and enjoyment/去享受和放鬆

To escape and forget the state you're in/
去逃離和忘記自己身處的狀況



6. If not, please pick a reason below. 如果選「不是」的話，你為甚麼不會想參加呢？

You just wanted to stay at the state you're in/你只是想留下來

Afraid that you're travelling alone/怕是自己一個旅行

Unsure about our travel agency's terms and policy 不確定我們旅行社的條款和政策

其他：

7. Where would you like to go? 你會想去哪裡旅行呢? Please pick 2 of the countries/cities listed below, 請在下面選擇 (最多兩個) *

- America/美國
- Belgium/比利時
- China/中國
- France/法國
- Iceland/冰島
- Japan/日本
- Korea/韓國
- Paris/巴黎
- Thailand/泰國
- 其他:

Thank you so much for taking this survey! 感謝您填寫這份問卷!

