

寧波第二中學

中三級專題研習 (22-23)

無「價」之貓

Meow Saviour Cafe

拯救全世界嘅流浪貓！

顧問老師：蕭振武老師

組別：3B 班第二組

組長：黃穎妍 (3B-08)

組員：

鍾穎曦 (3B-06)

李家瑩 (3B-13)

黃子熙 (3B-29)

周凱琪 (3B-33)



目錄

1. 行政摘要.....	7
2. 公司簡介.....	8
2.1 創立目的.....	8
3. 公司運作流程圖.....	9
4. 社會責任.....	10
5. 公司產品以及服務.....	11
5.1 產品詳情.....	11
5.2 服務範圍.....	11
5.3 售賣副產品.....	12
5.3.1 環保袋.....	12
5.3.2 衛衣.....	13
5.3.3 鑰匙扣.....	14
5.3.4 DIY 模型塗色.....	15
5.3.5 盲盒.....	16
5.3.6貓型餅乾.....	18
5.4 餐廳內進食.....	19
5.4.1 貓型布丁.....	20
5.4.2 咖啡拉花.....	20
5.5 產品以及服務定價.....	21
6. 問卷調查結果及分析.....	22
6.1分析.....	22
6.1 總結.....	26

7. SWOT-強弱危機分析.....	27
7.1 優勢.....	27
7.2 劣勢.....	27
7.3 機會.....	28
7.4 威脅.....	28
8. 外在環境因素分析.....	29
8.1 經濟.....	29
8.2 科技.....	29
8.3 政治和法律.....	29
8.4 自然地理.....	30
8.5 社會文化.....	30
9. 4C 營銷策略.....	31
9.1方便（Convenience）.....	31
9.2 溝通（Communication）.....	31
9.3成本（Cost）.....	31
9.4 顧客（Customer）.....	32
10. 財務計劃.....	33
10.1第一年財務計劃.....	33
10.1.1 第一年銷售額.....	33
10.1.2 第一年產品成本.....	34
10.1.3 第一年營運開支.....	35
10.1.4 第一年淨利.....	36
10.2 第二年財務計劃.....	37

10.2.1 第二年銷售額	37
10.2.2 第二年產品成本.....	38
10.2.3 第二年營運開支.....	39
10.2.4 第二年淨利.....	40
10.3 第三年財務計劃.....	41
10.3.1 第三年銷售額	41
10.3.2 第三年產品成本.....	42
10.3.3 第三年營運開支.....	43
10.3.4 第三年淨利.....	44
10.3.5 純利率（三位有效數字）	44
未來經營預測.....	45
11. 人力資源.....	46
11.1 公司組織架構圖	46
11.2 公司團隊	46
11.3 主要成員介紹	47
11.4 招聘對象.....	48
11.5 招聘方法.....	49
11.6 招聘訊息	50
12. 營運管理.....	51
12.1 餐廳管理	51
12.2 服務管理	51
13. 風險管理.....	52
13.1 預測風險.....	52

13.1.1 公司內部生產風險	52
13.2 公司內部風險及營運風險	53
13.3 市場風險	54
13.4 風險管理策略	55
14. 4Ps 市場營銷策略	57
14.1 產品.....	57
14.2 價格.....	57
14.3 分銷方法.....	59
14.4 推廣.....	59
15.個人感想及反思.....	60
16.附錄.....	66
16.1 附錄（一）：公司網站.....	66
16.2 附錄（二）：公司 Instagram 賬號.....	69
16.3 附錄（三）：會議記錄	70
2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第一次會議紀錄.....	70
2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第二次會議紀錄.....	72
2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第三次會議紀錄.....	74
2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第四次會議紀錄.....	77
2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第五次會議紀錄.....	80
2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第六次會議紀錄.....	82
2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第七次會議紀錄.....	84
2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第八次會議紀錄.....	86
2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第九次會議紀錄.....	88

16.4 整體進度表.....	90
16.5 資料來源.....	94

1. 行政摘要

本企業本著令全世界的流浪貓都能夠被拯救及保護而建立，透過領養貓貓到本 Cafe 飼養及讓顧客與流浪貓玩耍，令顧客更加注重及留意流浪貓這個問題。本企業的名字為「無價」之貓，亦能讀作「無家」之貓，亦即是流浪貓的意思。因此，本公司想讓顧客看到本 cafe 的招牌便能立即聯想到流浪貓。

根據香港愛護動物協會的調查顯示，在 2011 年，香港大約有 3557 隻流浪貓，亦相信這個數目會隨之增長。根據新聞報道，全世界大約有 3 億隻流浪貓，數目更有持續增長的跡象。

雖然對於流浪貓問題，有許多機構都在努力解決及跟進，但本企業認為流浪貓的數目實在過於龐大，而且還未能讓大眾了解及留意流浪貓數目仍持續增長這個問題。因此，本企業所推出的產品及服務，能讓大家對流浪貓有多一份認識，更是向着「拯救全世界的流浪貓」的這個目標邁進。本企業的產品有自製環保袋、衛衣、盲盒、鎖匙扣、貓型布丁、咖啡拉花及貓型布丁等。本企業亦創立了企業網站及社交軟件(例如 Instagram)作為本企業的業務擴展。此外，本企業亦會聘請培訓動物專業的人士來培訓本店的流浪貓，為顧客多加一份保障。

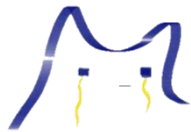
2. 公司簡介

公司中文名稱：無價之貓有限公司

公司英文名稱：Meow Saviour Cafe

公司標語：拯救全世界的流浪貓

公司商標：



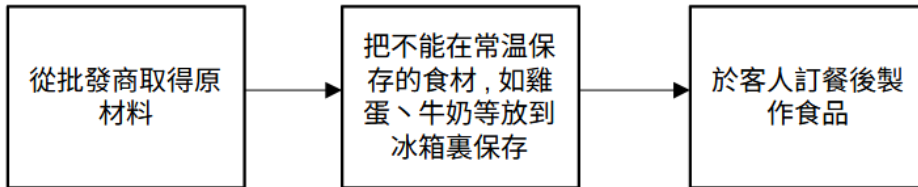
2.1 創立目的

現今社會出現了許多被拋棄的流浪貓，而且社會亦未見有 cafe 是主打「流浪貓」。因此，本公司想透過用 cafe 的方式去拯救流浪貓，並想呼籲人們不要輕易拋棄寵物。

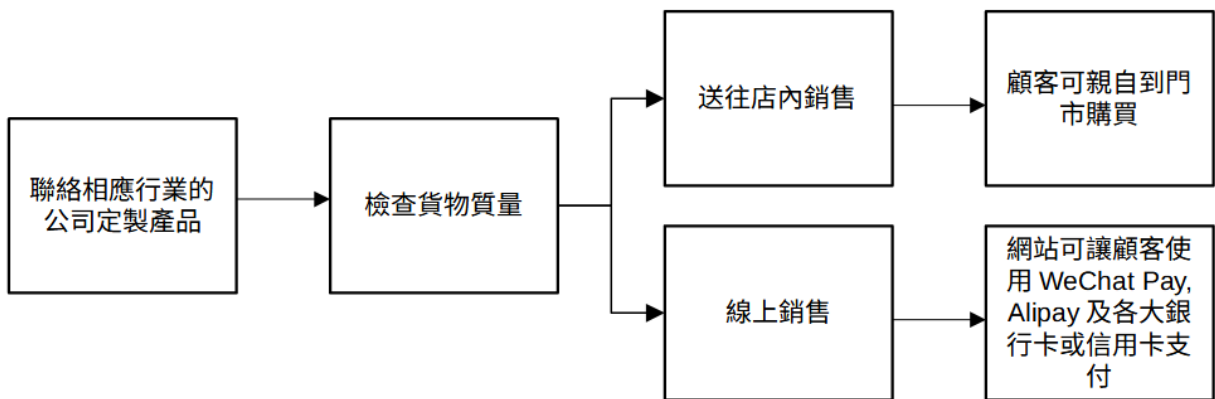
根據統計，全球有 6000 萬隻流浪貓狗，更有持續增長的趨勢。因此，面對這龐大的數字，本企業覺得這是件刻不容緩的事情，所以本企業決定拯救全世界的流浪貓，以幫助阻止流浪貓的數量繼續增長。

3. 公司運作流程圖

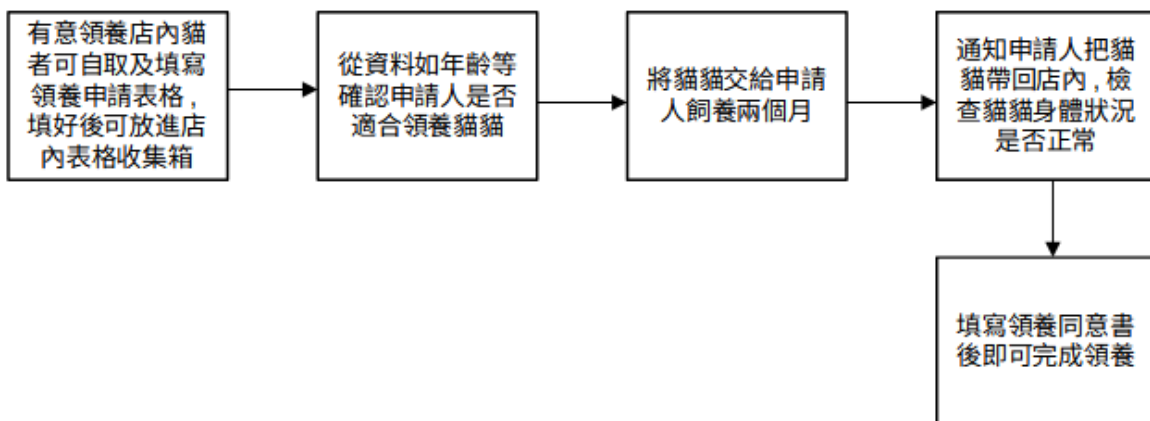
食物提供流程



售賣產品流程



領養服務流程



4. 社會責任

根據綜合調查所得知，流浪貓比流浪狗更讓大眾所忽視，所以流浪貓的數量比流浪狗的數量多。根據香港愛護動物協會顯示，在 2011 年香港大約有 3557 隻流浪貓。而全世界更有大約 3 億隻流浪貓。流浪貓多的原因是因為大眾對流浪貓絕育方面的基礎知識不足，而導致流浪貓的數量亦變得越來越多，導致流浪貓氾濫。因此，本企業想透過盡我們的綿薄之力，去拯救及保護這些被人所忽視及拋棄的流浪貓，從而減少流浪貓的數目，本企業亦想趁這個機會提升大眾對於動物的基礎知識。本公司會透過到香港愛護動物協會領養大約有七至八隻的流浪貓，把這些流浪貓放在店內，為它們提供糧食、照顧、醫療及培訓，讓顧客可以了解及感受到流浪貓的可憐之處和它們的狀況。本公司亦自製了一些關於流浪貓的產品，例如盲盒、環保袋及衛衣等。致力宣傳保護流浪貓及提供最好的服務給客人是本企業的宗旨，亦希望能藉此實現「拯救全世界的流浪貓」這個目標。

5. 公司產品以及服務

本公司主要的服務對象為十五歲至三十歲的人士，本企業將致力通過我們的服務，引起大眾的注意，警醒大眾不應隨便棄養貓咪。

5.1 產品詳情

本公司產品類型豐富，包括：環保袋，衛衣，鑰匙釦，盲盒，貓型布丁，咖啡拉花，貓型餅乾，本公司會收取合理的價錢以確保營業收入足以使本企業能夠維持營運。

5.2 服務範圍

本公司的服務包括但不限於：售賣副產品、讓顧客與流浪貓玩耍、提供食物和領養服務。現今時代的發展日新月異，除了以上所提及的服務外，本公司亦會因應市場的變動增加或改變本公司的服務範圍。

5.3 售賣副產品

5.3.1 環保袋

提供兩個款式。環保袋底面印有本店的名字及口號，袋上的圖案則是本店的圖標，尺寸為30cmx10cmx38cm，收費為\$35/個。本企業的設計意念是想讓顧客背著本店的環保袋的時候能提倡環保意識之餘，亦能把保護流浪貓的意識傳揚開去。



5.3.2 衛衣



衛衣印有本店的吉祥物 Riki 的圖案及宣傳保護流浪貓的英文字樣，設有大/中/小碼，為不同人士考慮了不同尺碼。售價一律為\$65/ 件。本店的设计意念是希望每當顧客在購買該衛衣的時候，都能重新喚起他們當時購買衛衣的想法，例如「保護流浪貓」「宣傳保護流浪貓的意識」等。

尺碼如下：

大小	S	M	L
衣長	68	70	72
衣寬	52	55	58
袖長	59	60	61
肩寬	63	65	67

5.3.3 鑰匙扣

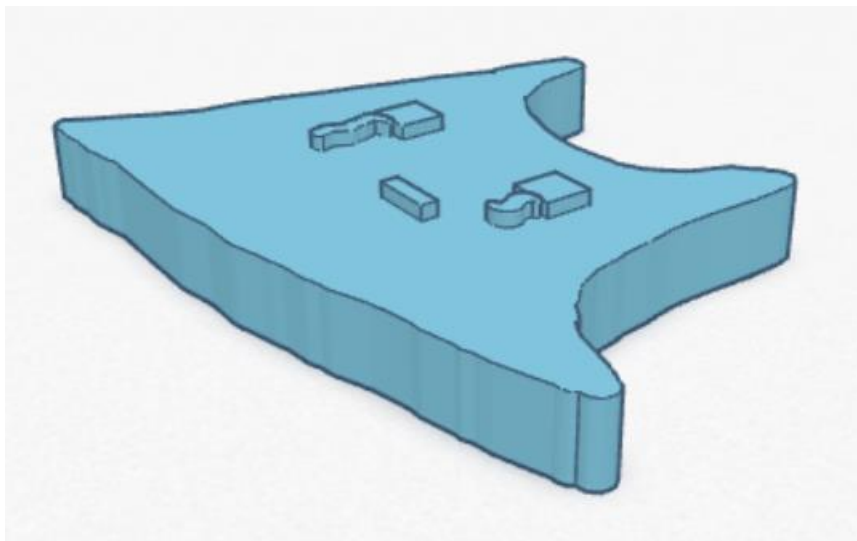
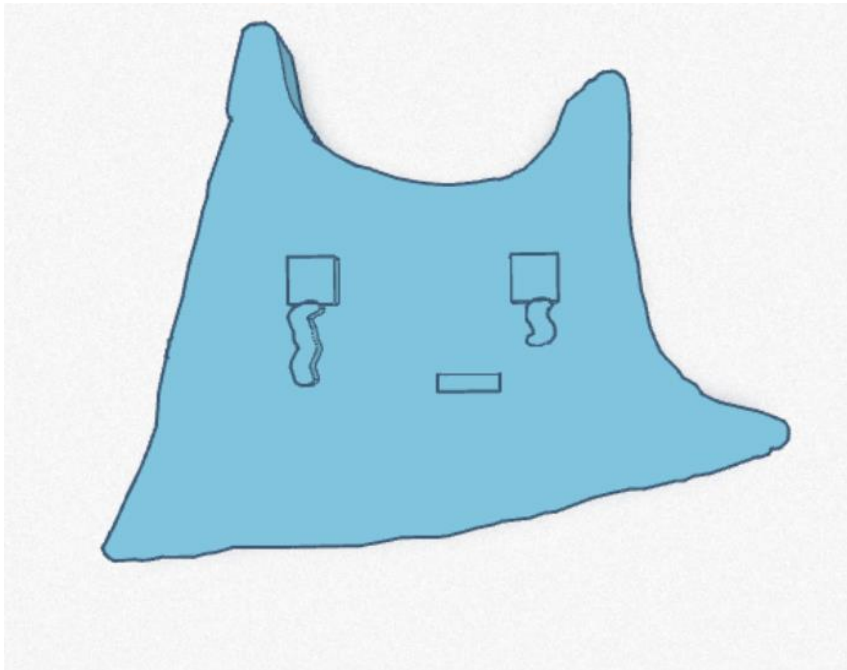
鑰匙扣



鎖匙扣印有貓貓的圖案，亦有保護流浪貓的字眼，外面為雙層複合工藝亞克力。前後均有一層薄膜，建議購買此產品的顧客撕掉薄膜，能夠讓鎖匙扣的圖案變得更加清晰及精緻。

- 貓貓圖案上方為人造革的花朵裝飾，價格為\$15/個。

5.3.4 DIY 模型塗色



DIY 模型塗色是一個立體且可以讓顧客塗顏色的模型。本店採用搪膠工藝，以 PVC 材質加多種輔料燒製，讓整個模型變得較為有彈性。該產品造型精美，工藝較細膩，本店提供大和小兩種不同的尺寸供顧客購買，分別為 20cm 及 15cm。本店亦更為顧客提供丙烯酸顏料和筆刷以方便塗色，讓顧客得到最全面及優質的服務。大型 DIY 模型的價格為\$50/個。小型 DIY 模型的價格則為\$30/個。

5.3.5 盲盒

不同形象的貓模型一共五個款式，其中盲盒 4 為隱藏品，材質為 PVC 膠，售價為\$55/個。

盲盒 1



盲盒 1 的設計是兩隻抱在一起的貓貓在一個冰雪嚴寒的山裏自力更生，意思為這個世界的流浪貓在寒冷的天氣裏沒有一個舒適的環境居住之餘，還要抵受着飢餓。

盲盒 2



盲盒 2 是一個裝着貓貓的箱子的模型，可見箱子上印有「快帶走我」的文字，可以看到箱子裏的貓貓的眼神充滿着期待及渴望，亦代表着街上有很多的流浪貓渴求有人能夠帶走他們。

盲盒 3



盲盒 3 是一隻正在被人毆打的貓貓，這個盲盒亦一反映出香港有頗多關於這類型的新聞，本店想就此設計這個盲盒呼籲各位市民就算沒有想養流浪貓的打算，亦不能對這些流浪貓進行毆打及傷害他們。

*盲盒 4 是隱藏版

盲盒 4 是一隻被人類抱住的貓貓,本店想提倡的意念就像這個模型一樣,我們應該尊重及愛護這個世界的流浪貓及動物,而不是找藉口去隨便欺負及傷害他們。



盲盒 5 是一隻貓貓舉着「來領養我」的牌子,顯示出保護流浪貓的重要性,亦代表全世界的流浪貓都需要大家的幫助。

盲盒 5



5.3.6 貓型餅乾



奶油味餅乾，成分包括小麥粉、白砂糖、植物油、食用香精等，保質期為6個月至12個月，體積為500g。每一塊餅乾都仿佛真正的小貓在眨眼、撒嬌、賣萌。我們的意念是希望當顧客在品嚐美味的餅乾時，能夠想起可憐的流浪貓。售價為\$60/盒。

5.4 餐廳內進食

如顧客想投餵貓咪，可從店內購買貓糧。店內食品暫時有貓形布丁，貓形餅乾，咖啡拉花，食品種類在日後會因應市場趨勢而修改。本店星期一至五的營業時間為 12:00-20:00，星期六、日為 10:00-21:00，本店於每個月的 15 及 16 號休息。

以下是在餐廳內需遵守的規矩：

1. 如顧客想餵貓咪，只可投餵從本店所購買的貓零食。
2. 顧客的財物應存放於本店提供的儲物櫃內，以免被貓咪破壞。
3. 如顧客在和貓咪玩耍期間被貓咪划傷或個人物品受到損壞，本店概不負責。
4. 如顧客想在本 cafe 逗留超過 10 分鐘，最少需要購買一樣產品(周邊品或食物)。
5. 顧客最多可在本 cafe 逗留 1 小時 45 分鐘。

5.4.1 貓型布丁



本店的貓型布丁是用定制的貓型模具而製成的雞蛋布丁,本店會提供焦糖給顧客使用,顧客可因應自己的喜好添加。貓型布丁會在 cafe 開始營業的前一晚製作,並放在冷藏溫度為 5-10 度的冰箱,讓顧客能夠吃得安心,價格為 \$35/個。

5.4.2 咖啡拉花



Cafe 會為每一杯濃稠豐厚的咖啡拉出 Riki(本店的吉祥物)的圖案,為了能讓顧客享受更好的體驗,顧客可選擇是否要在咖啡中加糖,價格為\$40/杯。

5.5 產品以及服務定價

本公司會對產品作出以下的收費：

- 環保袋：\$35/個
- 衛衣：\$65/件
- 鑰匙釦：\$15/個
- 盲盒：\$55/個
- DIY 模型塗色 (大型)：\$50/個
- DIY 模型塗色 (小型)：\$30/個
- 貓型布丁：\$35/個
- 咖啡拉花：\$40/杯
- 貓形餅乾：\$60/盒

6. 問卷調查結果及分析

調查日期:15/1/2023

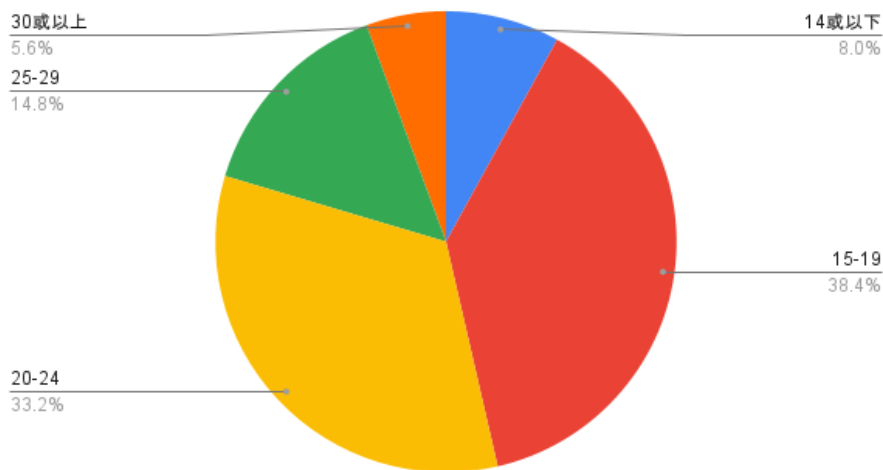
地點:星光大道

問卷形式:Google Form

調查人數:250

6.1分析

請問您的年齡是？

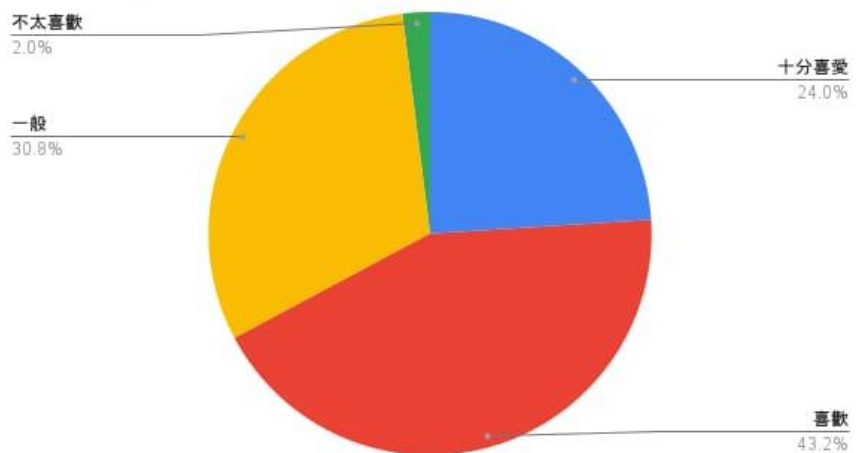


根據此問卷調查顯示，絕大部分受訪者的年齡都介乎於 15 至 19 歲，共有 38.4%，其次則是 20-24 歲，共有 33.2%。

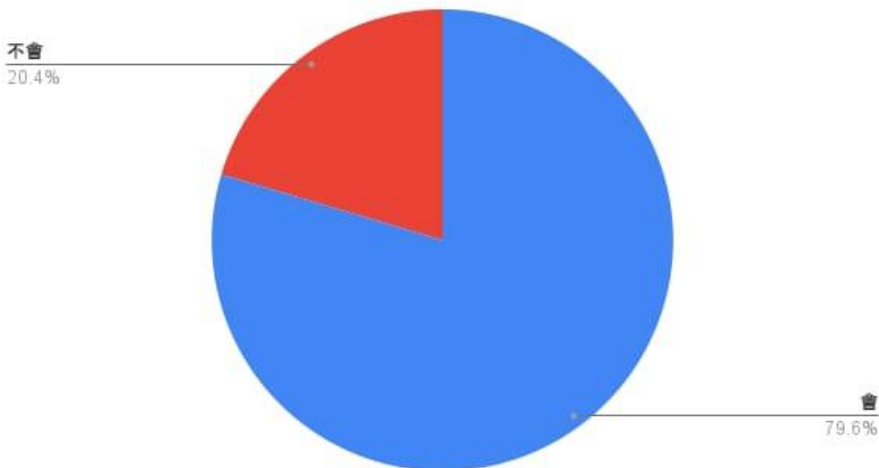
由此可見，大部分受訪者都是年輕人，符合本企業的目標客群。

根據調查顯示，大部分受訪者都喜歡流浪貓，共佔 43.2%。由此可見，大部分受訪者都對流浪貓沒有反感，這代表有關流浪貓的業務在市場上是有著較大的發展潛力的。

您對流浪貓的觀感是？



假如有一間以流浪貓為主題的cafe,您會去光顧嗎？



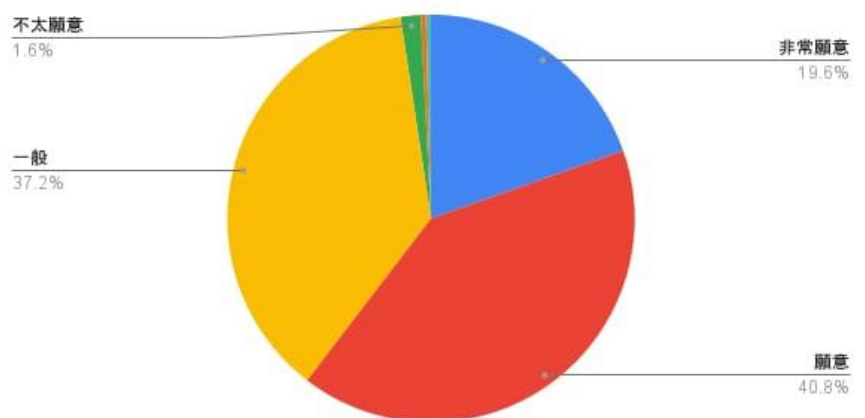
根據調查顯示，有 79.6%的受訪者願意去光顧以流浪貓為主題的 cafe，這個結果代表本企業具有能夠長時間持續發展的可能性。

可是，根據調查，亦有 20.4%的受訪者不願意光顧以流浪貓為主題的 cafe，因此本企業會善用互聯網、社交媒體等的渠道進行宣傳，以提升知名度。

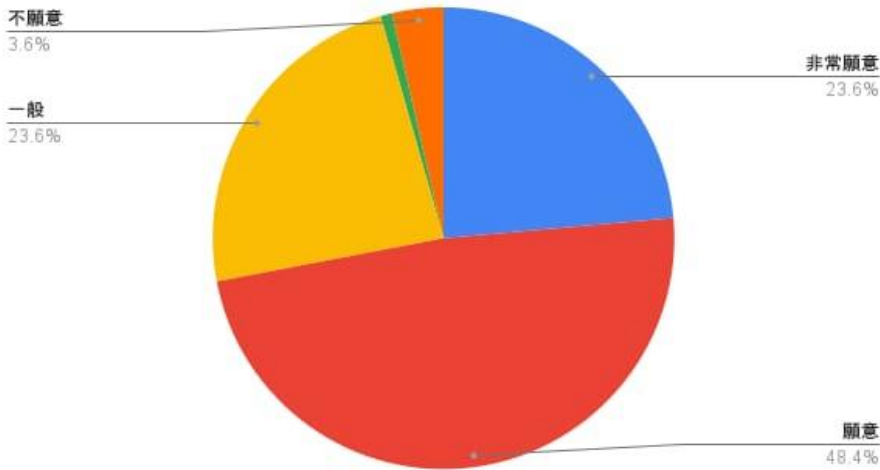
根據調查顯示，有 40.8%的受訪者願意購買一些印有防止棄養動物的標語的產品，這表示本企業售賣這些產品是的方案是可行的，能夠獲得一定的收入。同時，亦有 37.2%的受訪者對購買這些產品持一般的態度。

因此，本企業會仔細衡量購入這些產品的數量，避免積壓品過多的情況。

如果有一些關於印有防止棄養動物的標語的產品, 您願意去購買嗎？



承上題,您會願意花\$15-\$70去購買這些產品嗎?



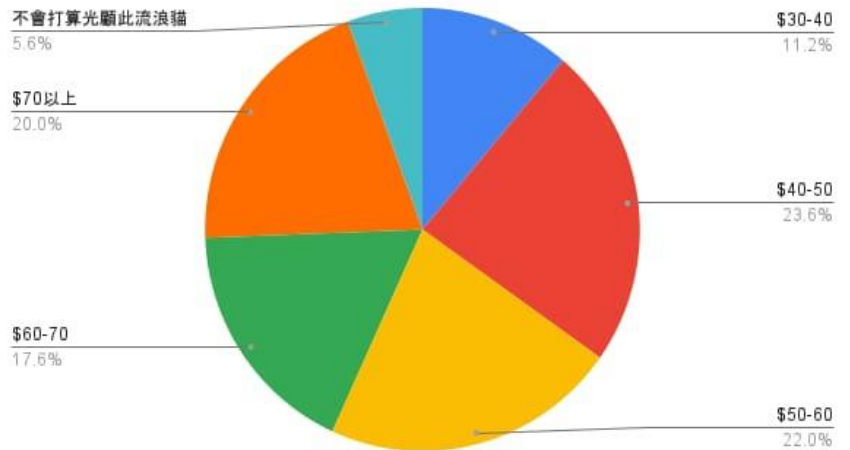
根據調查顯示,有 48.4%的受訪者都願意花費\$15-\$70去購買印有防止棄養動物的標語的產品,這表示本企業為這些產品所定下的價格是顧客可負擔的。

根據調查顯示,有 23.6%的

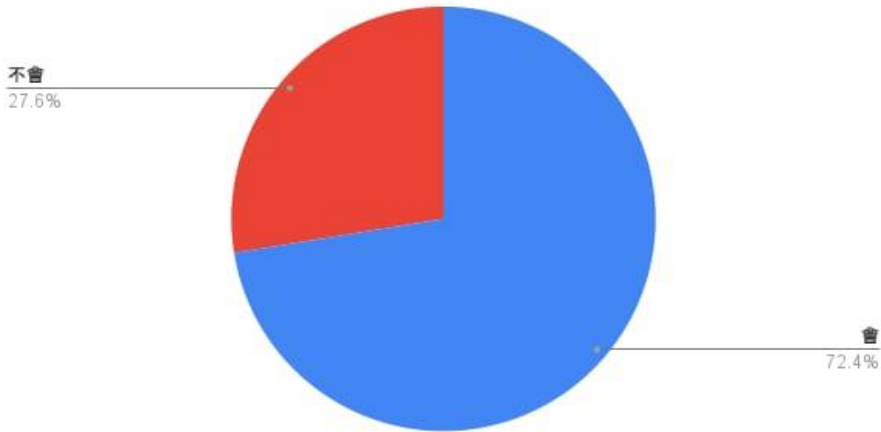
受訪者願意花費\$40-\$50 購買流浪貓 cafe 的食品,而願意花費\$50-\$60 購買食品的受訪者則有 22%。

根據調查結果可見,本企業的食品的價格是合理且可負擔的。

如在一家流浪貓cafe中,您願意花多少金錢去購買該cafe的食品?



如果有一間流浪貓cafe正舉辦領養服務,您會選擇到該cafe領養嗎?

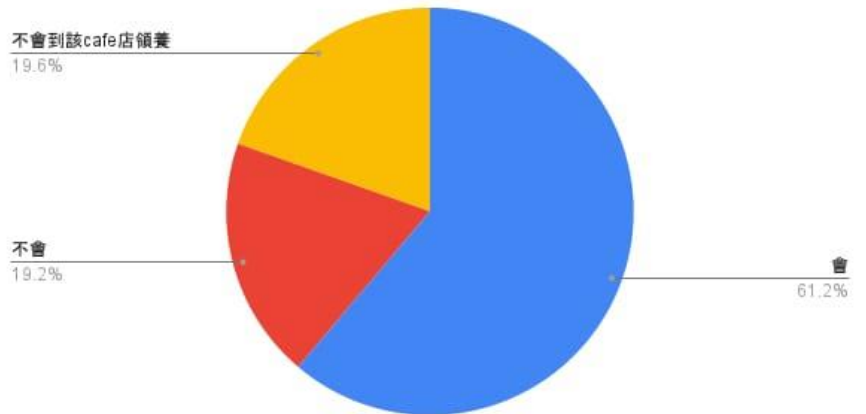


根據調查顯示，大部分受訪者都願意選擇到流浪貓 cafe 進行領養，共佔 72.4%。

可見本企業推行領養服務的這個方案是可行的，而這項服務亦能直接拯救一些被遺棄的流浪貓，減少流浪貓的數量，與本企業創業的初衷相吻合。

根據調查顯示，多數受訪者都願意在領養服務中花費金錢，以保障流浪貓之後的健康問題。由此可見，大部分受訪者都對被領養的流浪貓的健康問題十分關注，亦願意花費金錢去保障它們的健康，所以本企業會在領養服務方面向顧客收取費用，令所有流浪貓的健康都能得到保障。

您會願意花費金錢在那間貓cafe店內領養流浪貓,以保障流浪貓之後的健康問題嗎?



6.1 總結

非常感謝各位受訪者們願意花費自己寶貴的時間來完成我們的問卷，令我們得到這麼多值得參考的數據和意見。

根據調查顯示，多數受訪者對流浪貓和流浪貓 cafe 都沒有產生反感的跡象，亦有大部分受訪者願意進入流浪貓 cafe 並進行消費，這表示本公司是一間具有發展潛力的企業。

另外，透過結果可見，大部分受訪者都願意花費金錢來購買印有防止棄養動物的標語的產品，但同時，也有較多的受訪者對這些產品呈一般的態度，因此我們除了在產品印標語，亦會在部分產品上加插圖案，讓產品更有吸引力。

此外，透過問卷調查得知大部分受訪者對本企業進行領養服務抱持支持、正面的態度。他們亦願意在領養流浪貓方面花費金錢，以保障流浪貓日後的健康。由此可見，領養服務對我們在市場上進行推廣和銷售方面佔有極大的優勢。

綜上所述，大部分受訪者對本企業都抱持着支持的態度，因為本企業的產品價格合理，目標可行。同時，我們也會使用網站和社交媒體等的宣傳渠道宣傳本企業，令更多人認識本企業，積累起一定的知名度。本企業在此再次感謝參與調查的 250 位受訪者。

7. SWOT-強弱危機分析

7.1 優勢

- 發展空間大

在香港,以流浪貓為主題的咖啡廳十分少見,因此本企業在市場上具有一定的創新性,能藉此吸引更多顧客到本企業進行消費。

- 目標客群的年齡層廣

本企業的目標客群為年齡介於 14-30 歲之間的人士,根據政府統計處統計,在 2021 年,香港大約有 1,031,560 位年齡介乎於 14-30 歲的人士。龐大的目標客群數量有利於我們向更多人推廣有關本公司的產品和服務。

- 宣傳效益較高

本企業所進行的業務在香港較為創新,能夠更有利地吸引本地愛貓人士到本企業消費。

7.2 劣勢

- 食物產品較單調

本企業的食物產品方面,只有布丁、咖啡和餅乾這三項食品,而且食品的款式和種類亦較其他貓 cafe 少,這會使一些喜愛食物的顧客不願選擇到本企業進行消費。

- 貓毛難以清潔

本企業會飼養大約十隻流浪貓用於與顧客互動,但貓咪十分容易掉落貓毛,而在本企業的繁忙時段,本企業並沒有足夠的時間去清理流浪貓掉落在咖啡廳的貓毛,造成衛生問題,令顧客不再願意到本企業消費。

7.3 機會

- 改變現今社會風氣

本企業可使更多人意識到拋棄動物的行為是不對的,從而讓他們不再拋棄動物,並對流浪動物給予關懷。

- 創造全新的市場

為流浪貓狗開辦咖啡廳是一項極度創新的業務,在本地十分罕見。本企業會通過一系列的營銷策略使本企業的知名度和產品銷量上升,讓更多人開辦類似的企業,令更多人意識到拋棄動物的問題。

- 傳播媒介上升

隨著科技的發達,社交媒體逐漸出現,使本公司可在 Facebook、IG、網站等媒介宣傳本企業,讓民眾對本公司的業務有進一步了解,亦可藉此吸引更多買家購買本企業的產品,使本企業的利潤得到提升。

7.4 威脅

- 初期回報低

本企業一開始的知名度不大而且支出成本高,會使生意額未能為公司賺取盈利,令本公司在創業初期的利潤將會處於負數。本公司預期需時約 2-3 年才可達至收支平衡,轉虧為盈。

8. 外在環境因素分析

8.1 經濟

- 物價上升：當市面上的物價和租金上升,本公司的營運開支亦會隨之提高,使本公司在經營後期需提高產品的價格來賺取利潤。
- 工資水平上升：最低工資的標準上升時,本公司的聘請人手方面的開支也會上升,令本公司需要提高產品價格以應付人手的成本。

8.2 科技

- 資訊科技的應用

本公司將透過網站和社交媒體進行宣傳,以提高本公司的知名度。現今大多數民眾經常使用互聯網,可更容易看見本公司的廣告,進而瞭解本公司的業務和產品,提升本公司的知名度。

8.3 政治和法律

- 無法提供有關狗隻的服務

根據《食物業規例》第 132 章第 10B 條,規定「任何人不得將狗隻帶進任何食物業處所內、任何從事食物業的人不得明知而容受或准許狗隻在任何食物業處所內出現」因此本公司只會接待和進行有關貓的服務,以免觸犯法例。

- 「夥伴倡自強」協作計劃

民政事務總署推出此計劃用以撥款資助合資格的社會企業的成立及擴展業務。每項社企項目最多可獲得 300 萬元的資助,資助期為 3 年。若本企業可成功申請此計劃,將會增加本企業的創業成本。

8.4 自然地理

- 香港交通工具眾多，如想到達本公司並進行消費，將會十分方便
- 在香港的繁華地區會有許多人流經過，本企業會把店舖設置在一些繁華地區的商場裏，以吸引更多的顧客到本企業進行消費。

8.5 社會文化

- 市民生活水平提高

現今科技發達，香港市民的生活水平亦得以提高，這會使他們更願意到本企業進行娛樂和消費，進而提高本企業的利潤。

- 市場需求上升

現今香港市民普遍有較大壓力，他們會更願意選擇到動物 cafe 進行消費，讓自己得到放鬆的感覺，他們會因此到本企業進行消費，提高本企業的利潤。

9.4C 營銷策略

9.1方便 (Convenience)

為了節省顧客的時間,本店欲聘請更多職員處理不同工作,以提高工作效率。例如本店聘請了六位侍應,四位廚師等,這能減少顧客在等待下單和等待食物的過程中消耗的時間。本店還聘請了貓貓管理員來幫助解決顧客和貓貓相處時遇到的問題。這種分工合作,相輔相成的經營模式能大大提高營運效率。

另外,本店亦會在專門的網站、社交媒體 Instagram (簡稱 IG) 和 Facebook 發佈重要訊息,包括公司簡介,能令顧客瞭解到本店的創立目的、願景、使命和運作流程等;在產品資訊方面,如果某產品有優惠的活動人們可以即時收到最新的消息;而在營業時間方面,為避免出現顧客白走一趟的情況,本公司會利用公司網站和社交媒體為顧客帶來便利性,減少不必要的麻煩。

本店會於官網和網上購物平台(包括 HKTV ma II 和鄰住買)上售賣本店的產品。這能幫助顧客節省購物時間和免除購物疲勞。

9.2 溝通 (Communication)

本店的網站、Facebook 和 IG 帳號是其中三個與公眾溝通的橋樑,本店的網站和社交媒體帳號會提供一個意見收集的表格,記錄顧客對本店的看法和建議。本店會定期查看表格,並對本店的產品和服務做出改善和進行反饋。除了社交媒體帳號外,本店亦提供了電話熱線:32145658 和郵件地址:MeowSaviourCafe_Savecats@gmail.com 收集消費者的意見和進行查詢。

9.3成本 (Cost)

本店為了減少生產成本,會把產品的生產工序外判至勞動成本較低的地方(例如南非、孟加拉、東南亞等)本店也會於淘寶、拼多多等的網購軟件搜購一些價格較為低的日常用品,大大減低本店的營運成本。

隨著本店的發展,越來越多顧客會光臨本店,他們可能會把與貓貓相處的照片或經歷分享到

Facebook、Instagram 等社交媒體,為本店提供了免費宣傳,節省了宣傳方面的開支。

9.4 顧客 (Customer)

本店為愛貓人士提供一個與流浪貓玩耍的場所。考慮到顧客對財物安全的需求,本店增設了儲物櫃,讓顧客存放財物,避免財物被流浪貓毀壞。本店也會定期為流浪貓做健康檢查、注射疫苗和護理,確保流浪貓乾淨健康,令到顧客能夠放心與貓貓相處。

10. 財務計劃

10.1 第一年財務計劃

(本報告以HKD為單位)

10.1.1 第一年銷售額

產品	預計銷量	定價	銷售金額
環保袋	1,440 個	\$ 35/個	\$50,400.00
衛衣	1,200 件	\$ 65/件	\$78,000.00
鑰匙扣	1,800 個	\$ 15/個	\$27,000.00
盲盒	1,560 個	\$ 55/個	\$85,800.00
模型 DIY (大型)	720 個	\$ 50/個	\$36,000.00
模型 DIY (小型)	1,200 個	\$ 30/個	\$36,000.00
貓型布丁	5,400 個	\$ 35/個	\$ 189,000.00
咖啡拉花	3,600 杯	\$ 40/杯	\$144,000.00
貓型餅乾	3,600 盒	\$ 60/盒	\$216,000.00

全年營業收入 \$862,200

10.1.2 第一年產品成本

產品	平均成本	預計數量	訂購價格
環保袋	\$ 3/個	1,440個	\$4,320.00
衛衣	\$ 10/件	1,200件	\$12,000.00
鑰匙扣	\$ 0.5/個	1,800個	\$900.00
盲盒	\$ 2/個	1,560個	\$3,120.00
模型DIY (大型)	\$ 2/個	720個	\$1,440.00
模型DIY (小型)	\$ 1 /個	1,200個	\$1,200.00
貓型布丁	\$ 3/個	5,400個	\$16,200.00
咖啡拉花	\$ 4/杯	3,600杯	\$14,400.00
貓型餅乾	\$ 10/盒	3,600盒	\$36,000.00

註：環保袋，衛衣，鑰匙扣，盲盒及模型 DIY 等產品外判至勞動成本較低的地方(例如南非，孟加拉，東南亞)。

10.1.3 第一年營運開支

第一年營運開支	
項目	費用
租金	\$ 120,000.00
裝修	\$870,000.00
水電費	\$33,000.00
貓貓日常必需品	\$ 10,000.00
貓糧	\$65,000.00
貓貓護理	\$ 10,000.00
貓貓健康檢查費用	\$60,000.00
餐具及包裝用品	\$2,000.00
製作器材	\$50,000.00
小食食肆牌照	\$ 1,810.00

註：某些傢俬，貓貓日常必需品以及餐具等會於淘寶上購買，以節省開支。

全年總開支, \$1,311,390

10.1.4 第一年净利

虧蝕=\$(1,311,390-862,200)

=\$449,190

10.2 第二年財務計劃

10.2.1 第二年銷售額

產品	預計銷量	定價	銷售金額
環保袋	1,840 個	\$35/個	\$64,400.00
衛衣	1,600 件	\$65/件	\$104,000.00
鑰匙扣	2,200 個	\$15/個	\$33,000.00
盲盒	1,960 個	\$55/個	\$107,800.00
模型 DIY (大型)	1,120 個	\$50/個	\$56,000.00
模型 DIY (小型)	1,600 個	\$30/個	\$48,000.00
貓型布丁	5,800 個	\$35/個	\$203,000.00
咖啡拉花	4,000 杯	\$40/杯	\$160,000.00
貓型餅乾	4,000 盒	\$60/盒	\$240,000.00

全年營業收入, \$ 1,016,200

10.2.2 第二年產品成本

產品	平均成本	預計數量	訂購價格
環保袋	\$3/個	1,840 個	\$5,520.00
衛衣	\$ 10/件	1,600 件	\$16,000.00
鑰匙扣	\$0.5/個	2,200 個	\$ 1,100.00
盲盒	\$2/個	1,960 個	\$3,920.00
模型 DIY (大型)	\$2/個	1,120 個	\$2,240.00
模型 DIY (小型)	\$ 1 /個	1,600 個	\$ 1,600.00
貓型布丁	\$3/個	5,800 個	\$17,400.00
咖啡拉花	\$4/杯	4,000 杯	\$ 16,000.00
貓型餅乾	\$ 10/盒	4,000 盒	\$40,000.00

註：環保袋，衛衣，鑰匙扣，盲盒及模型 DIY 等品外判至勞動成本較低的地方(例如南非，孟加拉，東南亞)。

10.2.3 第二年營運開支

項目	費用
租金	\$120,000.00
水電費	\$33,000.00
貓貓日常必需品	\$ 10,000.00
貓糧	\$65,000.00
貓貓護理	\$ 10,000, 00
貓貓健康檢查費用	\$60,000.00
包裝用品	\$2,000.00
小食食肆牌照	\$1,810.00
員工薪酬	\$540,000.00

註：貓貓日常必需品, 包裝用品會於淘寶上購買，以節省開支。

全年總開支：\$945,590

10.2.4 第二年淨利

*全年收入不超過\$2,000,000，需交利得稅 8.25%。

全年淨利= $(1,016,200-945,590) \times (100-8.25)\%$

= $\$64,784.675$

10.3 第三年財務計劃

10.3.1 第三年銷售額

產品	預計銷量	定價	銷售金額
環保袋	2,340 個	\$35/個	\$81,900.00
衛衣	2,100 件	\$65/件	\$ 136,500.00
鑰匙扣	2,700 個	\$ 15/個	\$40,500.00
盲盒	2,460 個	\$55/個	\$ 135,300.00
模型 D IV (大型)	1,620 個	\$50/個	\$81,000.00
模型 D IV (小型)	2,100 個	\$30/個	\$63,000.00
貓型布丁	6,500 個	\$35/個	\$227,500.00
咖啡拉花	4,700 杯	\$40/杯	\$ 188,000.00
貓型餅乾	4,700 盒	\$60/盒	\$282,000.00

全年營業收入:\$1,235,700

10.3.2 第三年產品成本

產品	平均成本	預計數量	訂購價格
環保袋	\$3/個	2,340 個	\$7,020.00
衛衣	\$ 10/件	2,100 件	\$21,000.00
鑰匙扣	\$0.5/個	2,700 個	\$1,350.00
盲盒	\$2/個	2,460 個	\$4,920.00
模型 DIY (大型)	\$2/個	1,620 個	\$3,240.00
模型 DIY (小型)	\$ 1 /個	2,100 個	\$2,100.00
貓型布丁	\$3/個	6,500 個	\$ 19,500.00
咖啡拉花	\$4/杯	4,700 杯	\$ 18,800.00
貓型餅乾	\$ 10/盒	4,700 盒	\$47,000.00

註:環保袋,衛衣,鑰匙扣,盲盒及模型 DIY 等產品會外判至勞動成本較低的地方 (例如南非,孟加拉,東南亞)。

10.3.3 第三年營運開支

項目	費用
租金	\$120,000.00
水電費	\$33,000.00
貓貓日常必需品	\$10,000.00
貓糧	\$65,000.00
貓貓護理	\$10,000.00
貓貓健康檢查費用	\$60,000.00
包裝用品	\$2,000.00
小食肆牌照	\$1,810.00
員工薪酬	\$684,000.00

註:貓貓日常必需品會於淘寶上購買,以節省開支。

全年總開支：\$1,110,740

10.3.4 第三年淨利

*全年收入不超過\$ 2,000,000，需交利得稅 8.25%。

全年淨利= $(1,235,700-1,110,740)*(100-8.25)\%$

= $\$114,650.8$

10.3.5 純利率（三位有效數字）

第一年：本咖啡店虧損了\$449,190

第二年： $\$64,784.675/\$1,016,200*100\%=6.38\%$

第三年： $\$114,650.8/\$1,235,700*100\%=9.28\%$

銷售淨利率有稍微增長。

未來經營預測

由於在第一年流浪貓咖啡店剛營業，店舖知名度和影響力較低，保守起見，本店選擇購入少量的產品和食材，以免遭受重大損失。

而第二年咖啡店生意起色，顧客光顧了本店後可能會將一些與貓貓一起玩耍的照片或於本店經歷過的趣事分享到各類社交媒體上，例如有我們熟知的 Facebook，Instagram，抖音，快手等，令本店的知名度有一個實質的提升。

另外，本店的裝修風格偏向 ins 風，能夠吸引不少年輕人來本店打卡，為咖啡店帶來更多利潤。由於顧客增加，故此本店第二年購入的產品數量有所增加。

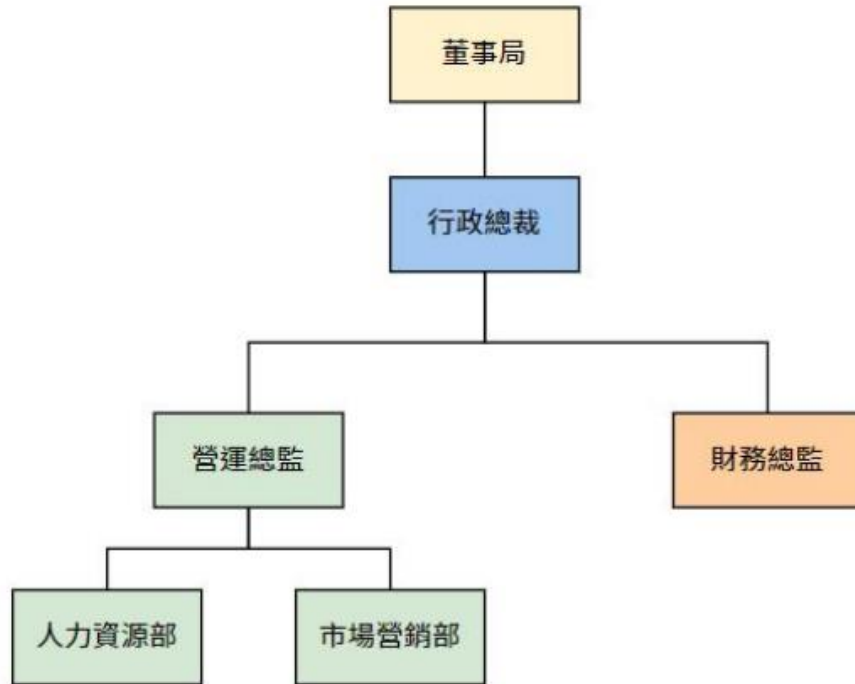
除此之外，本店的產品也十分多樣化和獨特，不少顧客會慕名而來。例如本店的產品盲盒，它包括了普通款和隱藏款，而隱藏款的數量較少，抽中的概率為十分之三，這能激起消費者獲得隱藏款盲盒的決心。還有 DIY 模型塗色，顧客畫完後即可直接帶回家做裝飾。這些產品對年輕人來說都是極具新鮮感的，所以他們願意花費更多的金錢去購買此產品。

此外，部分愛貓人士無法長期養貓，所以本店為其提供了一個能夠體驗照顧貓貓的機會，我們也能從中獲取利潤。由此可見，本公司的前景是非常可觀的。

隨著這兩年的發展，本店的知名度和影力大大提升。全球化下，本店可把產品售賣到世界不同的地方，呼籲人們不要丟棄動物的同時也能開拓新市場。於第三年或以後，我們會適量購入產品和食材，以達到持續發展的目的。

11. 人力資源

11.1 公司組織架構圖



11.2 公司團隊

- ❑ 行政總監：黃穎妍
- ❑ 營運總監：鍾穎曦
- ❑ 財務總監：周凱琪
- ❑ 人力資源部主任：黃子熙
- ❑ 市場營銷部主任：李家瑩

11.3 主要成員介紹

<p>黃穎妍</p> <p>行政總裁</p> <p>Address: No.9 Shun Tin Estate Kwun Tong</p> <p>Gmail: s201039@np2c.edu.hk</p>	
<p>鍾穎曦</p> <p>營運總監</p> <p>Address: No.9 Shun Tin Estate Kwun Tong</p> <p>Gmail: s191028@np2c.edu.hk</p>	<p>周凱琪</p> <p>財務總監</p> <p>Address: No.9 Shun Tin Estate Kwun Tong</p> <p>Gmail: s201124@np2c.edu.hk</p>
<p>黃子熙</p> <p>人力資源部主任</p> <p>Address: No.9 Shun Tin Estate Kwun Tong</p> <p>Gmail: s201109@np2c.edu.hk</p>	<p>李家瑩</p> <p>市場營銷部主任</p> <p>Address: No.9 Shun Tin Estate Kwun Tong</p> <p>Gmail: s201055@np2c.edu.hk</p>

11.4 招聘對象

招聘有工作經驗的人士，接受特殊人士例如家庭主婦，失業人士等。沒有學歷限制，無需技術人士。

*以店舖的名義考食肆牌照

侍應 2 位

薪酬：第一年\$10000

第二年\$11000

主要工作：上菜和點菜

營業時間：

工作日：10am to 8pm 週末 9am to 8pm

休息：每逢 15 and 16 號

11.5 招聘方法

本公司的招聘信息會發放在官方網站和 Instagram 上，如欲應聘我們的職位，可透過招聘信息上的資訊聯絡本公司的人力資源部主任黃子熙小姐，例如電話聯絡，親身面談，電郵諮詢等等。稍後則會安排有意向到本公司應聘的人士親身來臨公司進行面試，以便測試面試者是否符合本公司的招聘資格。

無「價」之貓

歡迎您的加入!

全職侍應2名

(接受特殊人士如家庭主婦,失業人士)

聘請條件

無學歷要求

薪酬

第一年 \$10,000

第二年 \$11,000

(實際工資日後會根據員工的表現調整)

如果您想和我們一起拯救流浪貓
請透過以下方式聯絡人力部主任黃子熙小姐
e-mail : s201109@np2c.edu.hk

联系电话: 852-32145658

門店地址:中環信寧商場3樓301號舖

FOTOR

12. 營運管理

12.1 餐廳管理

1. 一開始客人進來的時，告知客人不能做的事情。
2. 提供鞋套或拖鞋讓客人穿上。
3. 確保店內的流浪貓都願意接受必要的社交照顧。

12.2 服務管理

1. 每當有新加入店內的貓貓，本店會到動物醫院讓專業人士先幫他們做身體檢查，在確保沒有任何傳染性疾病後便會替貓貓做絕育手術，讓他們逐漸適應餐廳內的環境。
2. 定期為店內的貓貓做身體檢查，以及清理貓砂和剪指甲，確保店內環境清潔。

13.風險管理

13.1 預測風險

13.1.1 公司內部生產風險

- ❑ 貓咪傷害顧客
- ❑ 職員紀律欠佳
- ❑ 貓咪排泄引發異味
- ❑ 工作時長不適當
- ❑ 顧客虐待貓咪
- ❑ 員工工作態度散漫
- ❑ 員工態度懶散
- ❑ 公司信譽過差
- ❑ 員工專業度不足
- ❑ 職員不團結
- ❑ 員工數量太少
- ❑ 員工不熟悉業務
- ❑ 員工專業度不夠

13.2 公司內部風險及營運風險

- ❑ 成本過高
- ❑ 店內衛生較低
- ❑ 資金不足
- ❑ 宣傳方針失敗
- ❑ 知名度不足
- ❑ 版權糾紛
- ❑ 人不敷支

13.3 市場風險

- ❑ 目標客群以及合作方滿意度
- ❑ 目標客群範圍過窄
- ❑ 與其他相同類型企業的競爭
- ❑ 市場飽和
- ❑ 收費過低
- ❑ 主要產品內容不實用
- ❑ 可提供的服務不足

13.4 風險管理策略

風險減低	<p>為維持企業運作，盡量生產數量合適的貨品。</p> <p>盡早尋找價格較低的廠商，以降低生產成本。</p> <p>加強清潔，招聘較多的清潔人員。</p> <p>著重宣傳，增加公司知名度</p>
------	--

風險迴避	<p>財務方面，避免出現赤字，導致入不敷支。</p> <p>收費應適量調整，以免過於極端。</p> <p>根據消費者的偏好，持續推出受歡迎的產品。</p> <p>確立目標客群，避免吸引度不足。</p> <p>必須達成自負盈虧，因此要盡量保持足夠的淨利。</p>
------	--

風險轉移	<ul style="list-style-type: none">➤ 在合作時，預先將版權方面的問題解決，避免糾紛。 ➤ 持續留意市場動向，盡量著重於高回報的產品。 ➤ 在不需要的領域，避免與其他企業競爭。 ➤ 公司設置獎勵機制，在人事方面多加打理。 ➤ 股權盡量不開放，風險較低。
------	--

14. 4Ps 市場營銷策略

14.1 產品

- 主要服務

本公司的主要服務是讓流浪貓與顧客玩耍、提供食物和提供領養服務,藉此讓更多的人關注流浪貓的問題,並使更多的流浪貓得到救助。

- 副產品

本公司會提供一些有關流浪貓的周邊產品,例如有防止拋棄流浪貓標語的帆布袋、貓咪圖案的鎖匙扣、貓咪形狀的模型等等,讓更多的人意識到棄養貓咪的問題,使人們不再輕易棄養貓咪。

- 服務範圍

本公司的服務範圍主要在香港,而本企業的目標顧客則是年齡介乎於15-30歲的喜歡貓的人士。本企業在將來或許會考慮在國內外設立多間分店,以達致本企業拯救全世界的流浪貓的這個理念。

14.2 價格

- 產品定價

本公司的定價範圍為\$15-\$60

本公司的主要客群的年齡層為15-30歲,而這個價格對於該年齡層的顧客而言是一個可負擔的價格,而這個定價亦能夠為本公司帶來利潤,並不會出現長期虧損的狀況,而隨著時間和知名度

的提升,本公司亦會提高產品的價格,使公司能夠持續運作。

- 領養服務

在領養流浪貓的服務方面,本公司將會把領養費用定為\$500,以保障貓咪被領養後半年的健康問題,並增加本企業所得的利潤。

14.3 分銷方法

- 網上售賣

在分銷方面,本公司會在網上購物平台(例如 HK TV mall 和鄰住買)和官網售賣有關流浪貓的週邊產品,藉此進一步提高利潤和減少產品剩餘過多的機會。

14.4 推廣

- 宣傳渠道

在推廣方面,本公司會透過不同本渠道來提高本公司本知名度。我們會使用 Instagram、Facebook 等社交媒體提升本公司的知名度。同時,我們亦會和愛護動物協會合作,藉此提升本公司本知名度。另外,我們亦會開辦一個專屬於本公司的官方網站,令對我們感興趣的顧客,可在本公司的網頁上得到全面的資訊。

15.個人感想及反思

組長黃穎妍：

當我拿著這份完整且寫滿密密麻麻字的專題研習時，感到不可思議和成就感滿滿。本打算研習範圍選擇香港歷史建築與保育，但與組員之前商量且思慮再三之下，最終選擇了社會企業創業之路。原因是不想把自己困在舒適圈中，打算去嘗試更多新事物。首先，我要感謝我們的顧問老師，從這份專題研習一開始要做什麼，該如何做，甚至連社企是什麼都不知道的我，在顧問老師的細心的教導和不厭其煩地一遍遍解答我的所有疑問，才會成就今天的我，令我對這份專題研習的細節都十分清楚，並牢記在心中。此外，我也要感謝我的每一個組員，用心和盡責地去完成自己所負責的部分。也同時十分感謝我的組員一次次包容我這個不太完美的組長，大家都朝著解決問題方面去處理，因此就算過程中有點小摩擦，但在溝通之下，很快便解決問題，讓我懂得溝通和合作的力量和好處。

當中令我印象最為深刻的是外出做問卷調查時，當我以為大家都不會主動去詢問路人能不能幫忙填問卷調查，並為此而憂慮、煩惱之時，大家都出乎我意料之外，都十分地主動且積極，就算在過程中感到疲累，也不厭其煩地一遍遍去詢問，就算被拒絕也不會感到氣餒，甚至有組員在做問卷調查的過程之中身體感到不舒服，當我擔心地說道：“要不要休息？真的不舒服的話可以回家休息也沒關係。”但他憑著團結且堅韌的精神，毅然決然地說：“不用休息，我可以繼續進行問卷調查的，不用擔心，我很好。”身為組長的我即感動又擔心。在組員之間的合作下，在一天之內完成了整整兩百五十份問卷，這是一個極為得來不易的數字。當大家回家之時，臉上滿是疲憊且感到充實。

在經歷重重困難之後，我們超前完成專題研習，很大一部分原因是因為我不斷地催促大家，

但幸虧大家並沒有嫌棄我或者感覺很煩，而是盡力和儘快地完成各自部分，再次感謝我的每一個組員，下次我會成為一個更好的組長去帶領大家。並再次感謝顧問老師幫助我們提出意見和說出我們可以做的更好的地方。

蕭振武老師、李家瑩同學、鍾穎曦同學、黃子熙同學以及周凱琪同學，謝謝你們令我成為一個更好的自己，謝謝。

組員李家瑩：

在做這次專題研習之前,我並不知道什麼是社企,甚至一度以為社企是一間存在於社會上的企業,但後來經過蕭 sir 的教導和資料搜集,才明白到社企是以幫助社會上的人為目的的企業,亦了解到社企並不是這麼容易能營運的,若營運不當,虧蝕過於嚴重,便很容易倒閉。

另外,在這次專題研習中,我亦明白到合作和溝通的重要性,在會議中,我們有時候會有一些不同的意見,但在溝通過後,我們總能得到一個令所有人都滿意的提議。在製作這份商業計劃書的途中,我們亦曾遇到過許多的問題,例如在農曆新年假期中,我們未能如期完成自己所負責的部分、有同學因私事而無法順利開會、進行問卷調查的途中發現錯字等等,但我們亦沒有因這些事情而放棄或中斷我們的專題研習,而是選擇適當地調整進度,讓大家能夠做出一份更好的“作品”。

最後,我亦想對我的組員們和我們的負責老師-蕭振武老師表達由衷的感謝,在這次專題研習中,即使蕭 sir 的行程十分忙碌,他仍抽出了許多寶貴的時間和我們開會,給予我們許多實用的意見,讓我們的專題研習做得更好。在這次的專題研習中,我亦曾多次因不知如何下筆而向組員們尋求幫助,組員們亦對我提出了許多實用的建議,讓我能夠完成自己負責的部分。大家亦為這次專題研習作出了許多貢獻,也為我提供了許多幫助,我在此再次向負責老師和組員們表達由衷的感謝。

組員周凱琪：

在聽說要完成一項專題研習時,我的內心是很迷茫的,因為我從來沒有接觸過需要投入如此多時間的專題報告,再加上本組研究的方向是社會企業創業之路,本人對這方面也是沒有太大的瞭解,所以在一開始的時候也是一籌莫展。後來在我們顧問老師-蕭振武老師的引導下,我們對社企有了大概的理解。

這項專題研習讓我明白了何謂社企,在我以往的觀念中,我一直認為社企不過是一間普普通通的企業,或者是一間小公司,除了賺錢之外就沒有其他特點,但在蕭振武老師的耐心解說之下,我才發現自己是大錯特錯,社企是透過幫助社會上的弱勢社群,而賺錢能讓這個企業一直運作下去,弱勢社群可以是人類也可以是動物。

本組根據各位組員的特長進行了分工,有的組員負責畫產品,有的組員負責寫策略,有的組員做分析。我在這項專題中深深明白了團結合作以及合理分工的重要性,俗話說:“獨腳難行,孤掌難鳴。”沒有大家的配合,本組幾乎無法如此快速高效率的完成報告。有時候組員因參加活動而不能出席會議,組長就會十分盡責地與蕭老師協商能否改期,而蕭老師也會貼心的考慮同學的需要,進行改期。有時候組員有不懂的地方,蕭老師也會非常有耐心地為同學講解和提供專業的建議。

在完成商業計劃書期間,我最欣賞的就是組員的勇敢無畏和強大的心理素質。記得有次與組員去尖沙咀星光大道進行問卷調查,一開始大家都不知所措,十分害怕開口問途人意見。但後來還是勇敢戰勝了膽怯,訪問的途中會有途人拒絕,但我們組員也會保持著微笑與途人道謝。

最後,我想感謝各位組員的積極配合,從善如流和蕭老師的幫助,讓這個項目能進行得如此順暢。

組員鍾穎曦：

在這做這份報告的過程中，我學到了很多東西。首先，我加深了對流浪貓的認識。原來流浪貓在城市中面臨着很多困難和危險，如缺乏食物、水源、醫療、避難所等，還要忍受人類的虐待和排斥。他們需要我們的關愛和幫助。其次，我學到了團隊合作的重要性。我們小組有五個人，每個人都有自己的想法和意見，但是我們不能各行其是，而要互相溝通、協調、配合，才能完成一個完整而優質的計劃書。最後，我學到了在遇到不懂的事情時要說出來，同學們會很樂意幫助我。我發現在自己負責的部分裏的寫作方面有些不足之處，在語言表達和邏輯結構上還需要改進。幸好同學們都很熱心地給我提供了建議和修改意見，讓我明白了自己應該如何改進。

通過這次專題研習活動，我感受到了流浪貓咖啡廳這個社會企業項目不僅能給顧客提供一個舒適而有趣的休閒空間，還能給流浪貓提供一個安全而溫暖的家園，並促進人與動物之間的友好關係。同時，我也從中體會到了自己作為一個學生應該具備什麼樣的素養和品質。這讓我想起了一句名言：“讀萬卷書不如行萬里路。”讀書固然重要，但是實踐才能檢驗真理，並且讓我們獲得更多經驗和知識。因此，在今後的學習生活中，我希望自己能多向同學們交流，並且多參與一些的實踐性的活動，在實踐中提升自己。

對於做得不好的地方，我也作出了一些反思。我覺得自己在整理資料方面做得還不錯，但是在提出意見、表達想法、參與討論方面還有待提高。有時候，我會覺得自己的想法不夠好或者不夠重要，就不敢說出來，或者擔心說錯話而影響團隊氛圍。其實，這樣做反而可能錯過了一些有價值的信息或反饋，並且也沒有充分展示自己的個性和能力。我希望通過這次研習，我能更加自信和主動地表達自己，並且更加積極和有效地與他人溝通和合作。

組員黃子熙：

首先，十分感謝顧問老師，蕭振武老師以及其他四名組員能與我一起努力完成這次的專題研習。在這次的專題研習中，我學會了很多。我發現原來想經營一間社會企業是一件非常不容易的事，需要考慮到每一個不同的細節。我是負責行政摘要、公司簡介及社會責任等工作，一開始不知道如何寫社會責任的時候，蕭振武老師及組員們竭力為我提供了許多建議，才能讓我完成這個部份。在搜集資料的過程中，我才真正地瞭解到流浪貓的數量是十分龐大的，我學會了應該用什麼方法才可以讓世界各地的人們擁有保護流浪貓的意識。記得我們做問卷調查的時候，大家都無從入手，在整理問題的時候，組員細心地發現我們除了要有中文版本的問卷外，還應考慮是否需要英文的版本。當我們需要真正在路上主動開口向路人進行問卷調查時，大家都曾因此感到退縮，但是最終我們也踏出了第一步。無論路人有否答應，我們也會向路人表示感謝與尊重。當我看到問卷調查的結果，我才真正明白到有一個好的團隊是多麼的重要。組員們的每一句鼓勵與支持，對於我來說都十分重要，每當我不敢主動開口提出意見的時候，組員們都會耐心等待我的發言。在完成這份報告後，我學會了若不提出自己的想法，只會一次又一次失去機會以及別人對我提出的意見的想法。其次，我亦十分感謝組長的帶領。我一開始面對這份專題研習的時候並沒有任何頭緒，但組長會盡力提出不同的建議、協助我們分配工作以及爭取與顧問老師開會的時間。在此亦要感謝其他十分優秀的組員，大家因應自己的工作去盡力完成報告。若我們在完成報告的中途有問題，大家亦會提出不同的建議，互相扶持，才讓這份報告能有效率地進行下去。經過無數次的開會，我才真正地明白到團體合作的重要性，若果要我獨自完成這份報告，我相信我並不能完成。最後，再次感謝顧問老師以及組員們的包容和鼓勵。

16.附錄

16.1 附錄（一）：公司網站



Meow Saviour Cafe

主頁 願景 商品 菜單 部落格

無「價」之貓

拯救全世界的流浪貓！

創立目的

現今社會出現許多被拋棄的流浪貓,而且社會亦未見有cafe是主打「流浪貓」。因此,本公司想透過用cafe的方式去拯救流浪貓,並想呼籲人們不要輕易拋棄寵物。根據統計,全球有6000萬隻流浪貓狗,更有持續增長的趨勢。因此,面對這麼大的數字,本企業覺得這是個刻不容緩的事情,所以決定拯救全世界的流浪貓,以致幫助防止流浪貓增長的趨勢。

願景

本企業着重社會利益並以此為本，力求拯救全世界的流浪貓，盡我們最大的努力去呼減少流浪貓的產生及讓人們可以透過本企業更加愛護這些流浪貓。「拯救全世界的流浪貓」為本企業的口號。希望藉此能為流浪貓感受到來自陌生人的愛，做到拯救全世界的流浪貓的社會責任。



使命

本公司會為世界上每一隻流浪貓帶來拯救行動，讓它們能夠重新感受到人類的愛及能讓他們重新對人類產生信任。同時，本公司會以高質量為中心，能夠拯救流浪貓之餘亦能為顧客提供最優質的服務。





貓貓餅乾
HK\$79.00



貓型咖啡拉花
HK\$40.00



貓型布丁
HK\$35.00



環保袋
HK\$0.00

Subscribe Form

Meow Saviour Cafe
spacechung7@duck.com

16.2 附錄（二）：公司 Instagram 賬號

meow_saviour_cafe_social_m... ▾



1
帖子

59K
粉絲

1
追蹤中

Meow Saviour Cafe

咖啡廳

拯救全世界嘅流浪貓！

專業管理中心

過去 30 天接觸 1 個帳戶。

編輯個人檔案



**無「價」之貓
招聘信息**

本公司 有意招聘 以下職位:

攝像及攝影編輯部主任

財政部主任

如果您想和我們一起拯救流浪貓
請透過以下方式聯絡人力部主任黃子熙小姐

Gmail:s201109@np2c.edu.hk

16.3 附錄（三）：會議記錄

2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第一次會議紀錄

日期：2022 年 11 月 11 日（星期五）

時間：晚上 8:30

地點：Google classroom

紀錄：黃穎妍

出席：李家瑩 周凱琪 黃子熙 鍾穎曦

列席：蕭振武老師

缺席：N/A

討論事項：

1. 企業題目

1.1 提議：

(1) 心理疾病患者精神世界的體驗館 (2) 流浪貓 cafe

(3) 導盲犬餐廳

1.2 決議：流浪貓 cafe

2. 企業產品

2.1 提議：

(1) 盲盒 (2) 模型塗色 (3) 環保袋 (4) 鑰匙扣

(5) 貓咪造型咖啡拉花 (6) 項鍊 (7) 木雕

2.2 初步決議：

(1) 盲盒 (2) 模型塗色 (3) 環保袋 (4) 鑰匙扣

(5) 貓咪造型咖啡拉花 (6) 項鍊

其他事項：

1. 下次開會前的準備

1.1 更多關於 cafe 的產品和食物

1.2 決定好企業名字

散會時間：晚上 9:00 (共 30 分鐘)

2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第二次會議紀錄

日期：2022 年 11 月 21 日（星期五）

時間：晚上 8:00

地點：Google classroom

紀錄：李家瑩 周凱琪 黃子熙 鍾穎曦

列席：蕭振武老師

缺席：N/A

討論事項：

1. 企業產品

1.1 提議：

(1) DIY 模型塗色 (2) 印有救助流浪貓口號的衛衣 (3) 貓咪形狀餅乾

1.2 最終決議：

(1) 盲盒 (2) 模型塗色 (3) 環保袋 (4) 鑰匙扣

(5) 貓咪造型咖啡拉花 (6) 項鍊 (7) DIY 模型塗色

(8) 印有救助流浪貓口號的衛衣 (9) 貓咪形狀餅乾

2. 願景：拯救全世界的流浪貓

3.企業名字：無“價”之貓

其他事項：

1.下次開會的準備

1.1 英文版企業名字

1.2 企業口號

1.3 目標顧客群體

散會時間：晚上 8:25（共 25 分鐘）

2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第三次會議紀錄

日期：2022 年 12 月 21 日（星期三）

時間：早上 9:20

地點：學校會議室

紀錄：黃穎妍

出席：李家瑩 周凱琪 黃子熙 鍾穎曦

列席：蕭振武老師

缺席：N/A

討論事項：

1. 企業口號

1.1 提議：

- (1) 拯救香港的流浪貓
- (2) 愛護流浪貓
- (3) 勿捨棄流浪貓
- (4) 拯救全世界的流浪貓

1.2 決議：拯救全世界的流浪貓

2. 商業報告書的製作

2.1 蕭振武老師建議組長可按以下分配工作：

第一部分：（1）行政摘要（2）公司簡介（3）公司運作流程圖
（4）社會責任（5）人力資源（6）營運管理

第二部分：（1）公司產品以及服務（2）問卷調查結果以及分析
（3）問卷總結

第三部分：（1）SWOT-強弱危機分析（2）外在環境因素分析
（3）4Ps 市場營銷策略

第四部分：（1）財務計劃（2）營運管理（3）風險評估管理及策略
（4）4C 營銷策略

第五部分：附錄

3.目標

3.1 提議：

（1）於 12 月 28 日完成所需報告（2）於農曆新年假期完結前完成報告

3.2 決議：於農曆新年假期完結前完成

注意事項：

1.在政治和法律方面，根據食物業規例第 132 章第 10B 條，規定任何從事食物業人士不得明知而容忍或准許狗隻出現於食物業處所，未免觸犯法律，只接待關於貓隻等服務

其他事項：

1.組員工作

1.1 查看往年專題研習報告

1.2 繪畫產品設計和 LOGO

1.3 完成各自所負責報告內容

1.4 準備在農曆新年假期前完成商業報告書

散會時間：早上 10:45（共 85 分鐘）

2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第四次會議紀錄

日期：2022 年 12 月 25 日（星期日）

時間：晚上 8:30

地點：Wechat

紀錄：黃穎妍

出席：李家瑩 周凱琪 黃子熙 鍾穎曦

列席：N/A

缺席：N/A

討論事項：

1. 由組長黃穎妍分配工作

第一小組：黃子熙 鍾穎曦

第二小組：黃穎妍

第三小組：李家瑩

第四小組：周凱琪

參考蕭振武老師的意見：

第一小組負責：商業報告書第一部分以及第五部分

(行政摘要 公司簡介 公司運作流程圖 社會責任 人力資源 營運管理 附錄)

第二小組負責：商業報告書第二部分

(公司產品及服務 問卷調查以及分析 問卷總結)

第三小組負責：商業報告書第三部分

(SWOT-強弱危機分析 外在環境因素分析 4Ps 市場營銷策略)

第四小組負責：商業報告書第四部分

(財務計劃 營運管理 風險評估管理及策略 4C 營銷策略)

2. 注意事項

2.1 企業第一年的營業額是由負數開始，但在第三年需變為正數，否則證明

該企業無法賺取盈利

2.2 可行性對於企業是否能取得成功擔當者重要角色

3.製作報告的日期時間

決議：由1月5日至1月9日的晚上8:30開始全員行動時間

組員若因事需請假，需和組長黃穎妍請假

除了全員行動時間，組員也可額外擇時間獨自完成各自任務的報告

其他事項

- 1.分配工作由組長黃穎妍完成
- 2.報告交由組員鍾穎曦整理完成後需發送給組長黃穎妍
- 3.於一月十六日前完成整份報告，並交由組長黃穎妍發送給蕭振武老師查看
- 4.如有任何疑問可透過組長詢問蕭振武老師

散會時間：晚上 10:23（共 112 分鐘）

2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第五次會議紀錄

日期：2023 年 1 月 5 日（星期四）

時間：晚上 8:30

地點：Wechat

紀錄：黃穎妍

出席：李家瑩 周凱琪 黃子熙 鍾穎曦

列席：N/A

缺席：N/A

事項：

1.由組長黃穎妍總結今日工作

已完成工作：

(1) 公司簡介 (2) 部分產品設計圖 (3) 社會責任

總結：已完成第一以及第二的部分工作

2.由組長黃穎妍安排明日工作

將完成工作：

(1) 財務報告 (2) 企業 LOGO (3) 剩餘部分產品設計圖

總結：明天將開始編寫第二及第四部分工作

其他事項：

- 1.組員鍾穎曦需開啟所有附錄的 word 檔案，以便方便其他組員填寫
- 2.所有組員需查看組長黃穎妍事前所搜尋的資料

散會時間：晚上 10:00（共 90 分鐘）

2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第六次會議紀錄

日期：2023 年 1 月 7 日（星期五）

時間：晚上 8:30

地點：Wechat

紀錄：黃穎妍

出席：李家瑩 周凱琪 黃子熙 鍾穎曦

列席：N/A

缺席：N/A

討論事項：

1. 商討公司三年的財務報告等細節

（1）租金和水電費裝修（2）貓咪必需品和雜支成本

（3）產品第一年定價和售價

2. 額外特別服務

組長黃穎妍動議：開展領養流浪貓服務

決議：開展領養流浪貓服務

其他事項：

1. 開展領養流浪貓服務流程圖交由組員鍾穎曦負責
2. 組長黃穎妍完成所有產品設計圖於第一次初稿前
3. 7/1 工作：
 - (1) SWOT-強弱危機分析 (2) IG 帳號 (3) 人力資源
 - (4) 網站設計 (5) 外在環境因素分析 (6) 營銷管理 (7) 風險管理
4. 8/1 工作：
 - (1) 第二年及第三年財務報告 (2) 問卷調查 (3) 4Ps 市場營銷策略
 - (4) 部分排版 (5) 4C 營銷策略 (6) 封面設計 (7) 公司運作流程圖
5. 9/1 工作：
 - (1) 完成剩餘部分排版 (2) 目錄 (3) 公司產品

結束時間：晚上 12:00 (共 210 分鐘)

2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第七次會議紀錄

日期：2023 年 1 月 8 日（星期一）

時間：晚上 8:30

地點：Wechat

紀錄：黃穎妍

出席：李家瑩 周凱琪 黃子熙 鍾穎曦

列席：N/A

缺席：N/A

報告事項：

1. 由組長黃穎妍總結今日工作

已完成工作：

- (1) SWOT-強弱危機分析 (2) IG 帳號 (3) 人力資源
- (4) 網站設計 (5) 外在環境因素分析 (6) 營銷管理 (7) 風險管理

2. 組長黃穎妍報告進度

報告尚欠：

- (1) 第二年及第三年財務報告 (2) 問卷調查 (3) 4Ps 市場營銷策略
- (4) 排版 (5) 4C 營銷策略 (6) 封面設計 (7) 公司運作流程圖

(8) 目錄

3. 討論事項

3.1 今日工作：

- (1) 周凱琪繼續完成第二年及第三年財務報告
- (2) 組長黃穎妍完成封面設計
- (3) 鍾穎曦繼續完成排版和目錄等細節
- (4) 李家瑩繼續完成 4C 營銷策略和 4Ps 市場營銷策略
- (5) 鍾穎曦重新修改公司運作流程圖

其他事項：

1. 鍾穎曦需查看組長黃穎妍所搜尋資料（關於公司運作流程圖製作）
2. 黃子熙需修改社會責任

結束時間：晚上 12:30（共 240 分鐘）

2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第八次會議紀錄

日期：2023 年 1 月 9 日（星期日）

時間：晚上 8:30

地點：Wechat

紀錄：黃穎妍

出席：李家瑩 周凱琪 黃子熙 鍾穎曦

列席：N/A

缺席：N/A

討論事項：

1. 組長黃穎妍安排今天工作

今日工作：

- (1) 完成剩餘部分排版
- (2) 目錄
- (3) 公司產品
- (4) 修改產品詳情

2. 外出進行問卷調查事宜

1.1 提議：

- (1) 於 1 月 16 日前往淘大商場附近進行問卷調查

(2) 於 1 月 15 日前往德福廣場進行問卷調查

1.2 黃穎妍動議：於 1 月 15 日前往星光大道進行問卷調查

1.3 決議：於 1 月 15 日前往星光大道進行問卷調查

3. 未完成工作

(1) 問卷調查 (2) 問卷調查結果及分析

其他事項：

1. 修改產品詳情事宜交由黃子熙負責
2. 4Ps 市場營銷策略修改交由李家瑩負責
3. 全員行動時間正式結束，剩餘部分將於 1 月 15 日完成並提交於蕭振武老師

散會時間晚上 9:30 (共 60 分鐘)

2022-2023 年度 3B 班第二組社企專題研習第九次會議紀錄

日期：2023 年 1 月 15 日（星期日）

時間：晚上 8:30

地點：Wechat

紀錄：黃穎妍

出席：李家瑩 周凱琪 黃子熙 鍾穎曦

列席：N/A

缺席：N/A

報告事項：

1. 由組長黃穎妍總結今日工作

已完成工作：

- (1) 問卷調查分析 (2) 問卷調查總結

總結：大致已完成全部工作

注意事項：

1. 未完成組員感想，將於 UT Test 前完成，並連同於報告中其他需修改事項，由組長黃穎

妍一同提交於蕭振武老師

2. 排版等細節問題交於鍾穎曦和李家瑩負責，並於 UT Test 完成
3. 黃穎妍約定蕭振武老師於三月十日放學後進行第十次會議
4. 若有更多細節需商討及完成將於 UT Test 結束後進行第十一次會議

散會時間：晚上 9:00（共 30 分鐘）

16.4 整體進度表

時間	速度/工作進度	備註
10/10/2022	完成分組，並決定黃穎妍為組長及組員的主要職位。	/
19/10/2022	成功邀請蕭振武老師作為本組顧問老師。	未決定研習範圍，當天進行第一次會議定下範圍為社會企業 創業之路。
11/11/2022	當天定下第一次會議時間為晚上八點半在 Google Classroom 進行會議，訂立題目以及大致計劃。	約定下次會議為 25/11，在此之前要預先想好關於產品相關事宜。
25/11/2022	進行第二次會議，定下店內產品，並決定產品將交由組長黃穎妍設計。	約定下次會議在上學期考試後進行，時間未定。
21/12/2022	進行第三次會議，商討了營運模式和得知商業計畫書的製作細節以及需注意事項。由組長黃穎妍分配工作及約	約定好在農曆新年假期完結前完成整份報告並上交給蕭振武老師。5/1 開始編輯商業計畫書及進行會議。

	定好全員行動時間。	
5/1/2022	<p>開始第一天編輯商業計畫書以及進行第四次會議。</p> <p>完成部分：問卷設計；Logo；公司簡介；社會企業；部分產品設計；社會責任。</p>	<p>第二天研習需完成：剩餘產品設計；cafe 店內貓咪用品，雜支，健康檢查費用及伙食費；產品及食物的第一年定價和售價，產量和銷量；cafe 店的總成本金額。</p>
6/1/2022	<p>開始第二天編輯商業計畫書以及進行第五次會議。完成部分：cafe 店內貓咪用品，雜支，健康檢查費用及伙食費；產品及食物的第一年定價和售價，產量和銷量；cafe 的總成本金額。</p>	<p>第三天研習需完成：租金和水電費裝修；貓咪必需品及雜支的成本；SWOT-強弱危機分析；IG 帳號；招聘信息；公司運作流程；cafe 店平面圖；人力資源；網站設計；外在環境因素分析；營銷管理和風險管理。</p>

7/1/2022	<p>開始第三天編輯商業計畫書以及進行 第六次會議。完成部分：租金和水電費裝修；貓咪 必需品及雜支的成本；SWOT-強弱危機分析；IG 帳號；招聘信息；公司運作流程；cafe 店平面圖；人力資源；網站設計；外在環境因素分析； 營銷管理和風險管理。</p>	<p>第四天研習需完成：食物和產品的第二年及第三年定價和售價，銷量和盈利；問卷調查；4Ps 市場營銷策略；部分排版；顧客須知和營業時間；行政摘要；4C 營銷策略；公司運作流程圖。</p>
8/1/2022	<p>開始第四天編輯商業計畫書以及進行 第七次會議。完成部分：食物和產品的第二年及第三年定價和售價，銷量和盈利；問卷調查；4Ps 市場營銷策略；部分排版；行政摘要；4C 營銷策略；封面設計；公司運作流程圖。</p>	<p>第五天研習需完成： 排版；目錄。</p>
9/1/2022	<p>開始第五天編輯商業計畫書以及進行第 八次會議。完</p>	<p>全員行動時間正式結束，15/1 將全員 外出進行問卷</p>

	成部分：排版；目錄。	調查，繼續完成剩餘部分。 剩餘部分：問卷調查分析和問卷調查 總結。
15/1/2022	進行第九次會議，商討及完成剩餘內容的製作。完成部分：問卷調查分析和問卷調查總結；	

16.5 資料來源

伙伴倡自強計劃

esr.gov.hk

食物衛生守則 (摘要版)

https://www.fehd.gov.hk/tc_chi/publications/code/sumc_6.html

政府統計處

<https://www.censtatd.gov.hk/tc/EIndexbySubject.html?scode=460&pcode=B1010006>

香港愛護動物協會

<https://www.sPCA.org.hk/ch/>

自由時報-流浪貓犬全面絕育需 3 億 人力問題更大

<https://news.ltn.com.tw/amp/news/life/paper/1075351>

香港稅務局

<https://www.ird.gov.hk/chi/welcome.htm>

網站圖片

<https://www.pinterest.com/pin/705798572833890250/>

<https://www.flickr.com/photos/rain0235/2203478579>

<https://www.top10berlin.de/de/cat/essen-267/neue-deutsche-kueche-2961>