

## 寧波第二中學

## 中三級專題研習

探究範圍：社會企業創業之路

題目：衣叢

顧問老師：蕭振武老師

組員：

	班別	姓名	職責
1	3B	甄文銳	組長
2	3B	羅浩	文書
3	3B	陳鎔添	財務分析員
4	3B	梁傑倫	IT 技術員
5	3B	羅梓軒	資料搜集員

# 衣叢

E-Cluster

Recycle Reuse Reduce

## 衣衣不捨

二手衣服買賣 | 第三齡人士 | 社會企業



## 目錄：

1.行政撮要 .....	
2.公司簡介 .....	
3.公司運作流程圖.....	
4.社會責任 .....	
5.公司產品 .....	
6.問卷調查結果及分析.....	
7.SWOT-強弱危機分析#1 .....	
8.外在環境因素分析#2 .....	
9.4C 營銷策略及 4Ps 市場營銷策略.....	
10.財務計劃 .....	
11.人力資源 .....	
12.營運管理 .....	
13.風險管理 .....	
14.附錄.....	

## 1.行政撮要：

本企業本著用舊衣物回收為香港堆填區減壓注<sup>1</sup>，為貧窮老人減輕生活壓力，致力推動舊衣潮流文化，改變大眾的消費習慣，實踐環保。本企業專門負責回收大眾要丟棄的舊衣物，再將舊衣物翻新便價賣給第三齡人



士。我們會運用 5R 中 Reuse,Reduce,Recycle<sup>2</sup> 來運行。本企業會在社交平台，報章上發佈回收舊衣物的消息，大眾可以將舊衣物送望指定地點，本公司也會提供上門服務。而收到的舊衣物也會經過挑選，將一些高質素的衣物清洗，加工，翻新後才售賣。而剩下未被挑選的衣物也會翻新後送給貧窮或獨居老人。至於加工工作則可以外判與弱智，傷殘人士，更新人士。為社會出一份力。在現今人口老化，推動環保的情況下，本企業絕對有需要為香港社會整體的利益為先決條件，我們因此而成立。

---

1

Project E-Cluster

## 2. 公司簡介：

### 公司名稱：衣叢

創立目的：為針對現時及未來人口老化（據政府預計，至 2030 年左右，本港 65 歲以上的人口將佔人口比例的 28%，即約 230 萬人）<sup>3</sup> 的問題，因此我們的業務範圍對象主要是針對貧窮長者（50 歲或以上的第三齡人士），他們因沒有足夠的經濟能力選購新的衣服，因此我們提供低廉的價格讓他們購買整潔及幾乎接近全新的衣服供他們購買，當然我們的選址範圍都會選擇在貧窮及老年人口較多的地方去經營生意。

另外，根據政府環保署統計，香港平均每天棄置高達 253 噸衣物<sup>4</sup>，大部分都未有受到回收，因而我們首要的是提倡環保概念，現今香港社會普遍第三齡人士對二手衣物的市場感到陌生，甚至抗拒二手衣物。但本公司會實踐 5R 中的 Reuse, Reduce, Recycle<sup>5</sup>，並利用寄賣二手衣服的模式及聘請弱智，傷殘，更新人士，盡量讓他們把有用的二手衣服去進行翻新，延長舊衣的使命，然後讓我們重新售出，讓他們

（弱智，傷殘，更新人士）學習謀生技能外及最重要的是減低棄置衣服對自然界的壓力，並把資源浪費降至最低，

最後，本公司除了能讓第三齡人士選購我們的衣服及讓寄賣者提供衣服的得益，還能讓我們盡保護地球的責任及讓弱智，傷殘，更新人士學懂如何在社會工作，這就是本公司的創立目的。

## 願景：

1. 讓寄賣者得益，將高質素的二手時裝帶往分店寄賣並提供低廉的價錢讓貧窮老年人口選購。
2. 盡用資源，減免浪費，降低香港每年舊衣物棄置量，緩解三大堆填區的壓力，建立低碳社區，實踐綠色生活，促進本港可持續發展。

## 使命：

1. 我們也非常重視人才發展，重視社會中的弱勢社群並提供均等就業機會，幫助融入社會，讓他們學習謀生技能，回饋社會，帶動香港經濟的發展之如更可充實他們的人生，煥發光彩。宣揚人人平等的精神,使社會各階層真正共容和諧。
2. 透過二手衣物，提供專為第三齡人士設計的衣物

### 3. 公司運作流程圖：

顧客提供的衣物<sup>1</sup>如超過三公斤可在網站內預約上門收集服務



顧客可在另門市提供衣物<sup>1</sup>

不同地方收集的衣物會被收集並中央進行挑選，如不合規定會被嘗試進行修補並捐贈給有需要人士<sup>2</sup>



合規定衣物會被中央進行清洗，定價後送回不同門市及發佈有關衣物照片和資料到網上商店進行售賣



衣物會在門市及網上商店售賣兩年，兩年後衣物會被出集並贈給有需要人士<sup>2</sup>

衣物兩年內出售的一成收入將會給和衣物的捐贈者  
其餘收入張推動老人及更生人士重投社會<sup>3</sup>及維持日常營運



註一：上衣褲、裙、外套、九成新鞋具、袋、圍巾、首飾

註二：有需要人士指露宿者及低收入人士

註三：本企業會提供老人及更生人士工作機會或提供其他就業機會的資訊

## 4. 社會責任

### 環保

針對環保方面，本公司把衣物回收 ( **Recycle** )，透過加工和清洗衣物後再售賣，這樣不但可以成為環保一份子，又可以避免浪費更多的衣物。

### 第三齡人士

經過挑選的衣服會銷售給第三齡人士，照顧他們的需要，盡量減輕他們的經濟負擔，這不但能令他們走在潮流的尖端，亦能以低價格購買衣服。

### 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，這樣不單為他們提供就業機會而且可以提高他們的生活質素,履行社會責任,塑造良好形象。

## 5.公司產品:

### 產品：

我們把不同的二手衣服分成系列套裝，衣物系列分別有悠閒生活系列和尊貴高雅系列，每個系列之下都會有分系列，並且外設服裝配件系列,讓顧客更方便選擇衣物。

### 悠閒生活系列



當中是比較便宜的衣物，

-**運動**和**四季**系列。

### 尊貴高雅系列



當中是價格比較高的衣物，

-**禮服**和**高級時裝**系列。

### 服裝配件系列

ACCESSORIES

專門銷售衣物配件的系列。

## 四季系列：

為了應付四個季節而衍生出的系列。

主要令第三齡人士在春，夏，秋，冬，四個季節能夠穿上合適的衣物來保暖，擋風，抵抗嚴寒，應付炎熱天氣的衣物系列。

## 春：

我們會選擇透氣性極高的衣物，

讓第三齡人士為應付香港潮濕的天氣，

選擇透氣性高的衣物可以讓他們避免因在潮濕的春天感到悶焗，

令他們能夠保持乾爽。



紅色繡花外衣

鮮艷奪目

且保持氣質

\$80



黑色 Polo 衫

簡單而有型格

\$60



藍白色大衣

雪白冷色調

而氣質高雅

\$80



黑色方格外衣

有大方得體

的感覺

\$70

## 夏：

我們會用一些較輕薄，  
 含化的纖維布料，  
 再多用深紅色和綠色來製作，  
 以到達最好的防曬效果，  
 避免衣服反光到面部，危害老人家健康。



繡花上衣  
 顏色清淡而  
 不失美態  
 \$60



柔薄長褲  
 褲腳有繡花  
 美姿十足  
 \$60



灰色T恤  
 清爽簡單  
 普通自然  
 \$60



黑色短褲  
 簡便透風  
 有型有格  
 \$50

# 秋：

秋高氣爽，正是登山的高季節。

以輕便，安全為特色，

同時能達到保暖的作用，

除了登山外，還有出席節日慶典的衣服，

不但精美，而能保持氣質。



繡花長褲  
 保暖而不悶  
 精美舒適  
 \$70



登山外套  
 熱 簡便擋風  
 登山必選之物  
 \$80



紅色外衣  
 精美繡花  
 充滿氣質  
 \$80



黑色過膝褲  
 簡單不雜亂  
 輕便舒服  
 \$60

# 冬:

因第三齡人士隨著年齡的增長

抵抗力及禦寒能力比普通人較低

我們設計出抵禦嚴寒及保暖程度高的衣物

以供他們在寒冷的冬天作出保暖的用途，減低患病的機會



棕色羽絨  
保暖不厚  
實而不華  
\$80



黑色長褲  
禦寒有氣質  
實用而精美  
\$80



帽和頸巾套裝  
羊毛製造  
保暖有型  
\$90



棕色大衣  
仿真皮性質  
雄偉大方  
\$90

## 運動系列

我們希望鼓勵更多第三齡消費者能夠多參與體育活動，

除了希望他們能強身健體，令身心得到健康外，

還能透過跑步等運動減低地球的碳足印，

以實踐本公司環保的概念。

特色：

我們會就以下條件選擇衣物：



### 透氣性高：

我們希望第三齡人士在體驗運動的時候，能夠避免因為排汗而衍生

出悶焗的感覺，希望選擇透氣性高的衣物能夠幫助排汗及供第三齡

人士有一個良好的運動體驗。

### 安全度：

如在衣服上加入 3M 反光條，保障一班會夜跑的第三齡人士，得到

安全的保障。

## 運動系列衣服



簡單舒適

方便運動

\$70



粉色運動外套

有型透風

\$70



白色運動外套

透風方便

\$70



運動長褲

輕便松身

\$70/款顏色



灰色運動套裝

普通方便

\$120/套



夏日運動套裝

清爽簡便

\$100/套

## 禮服系列：

因顧慮到第三齡人士

會出席一些重要的場合如婚宴，頒獎禮，聯誼會等宴會，

我們會提供一些華而有實的禮服，

使他們能夠穿著合適而華麗的衣服去出席這些重大場合。

特色：

### 中西合璧

本公司售賣中國傳統的禮服(如旗袍，唐裝)及西方禮服(燕尾服)等，

提供多元化的選擇給客人，能根據自己的喜好挑選合適的禮服。

高雅系列獨有功能：

### 能夠自定義禮服

我們提供客制服務，讓客人可以根據本公司提供的圖樣，繡花等...

從原來的衣服上畫龍點睛，以滿足客人的需求。

## 禮服:

西裝:

黑白色調

密實貼身，型格十足



每款 \$300



旗袍:

特色繡花

貼身優美

體現中國傳統

\$300/每款

## 高級時裝

我們也希望第三齡人士能夠體驗年輕人時裝的世界，  
甚至希望借此來勾起第三齡人士的時裝觸覺，  
因而售賣高級時裝以增加他們在衣著方面的自信心。  
另外，因市場上缺乏向第三齡人士提供高級時裝，  
因而激發我們，希望令第三齡人士‘活到老，著到老’。

特色：

### 運用高級物料

參照市場上供給年輕人的已有高級時裝，我們會像他們一樣  
利用一些高級物料如皮革，高級纖維，羽毛等。  
重新改良已有衣物，從中增加時裝氣色。

高雅系列獨有功能：

### 顧客可按照自己喜好選擇物料

考慮不同顧客需要，我們增添選擇物料功能，只要在每次推出新的  
衣服前(可以從我們的社交平台得知信息)只要透過互聯網，電話，親  
臨實體店三個方法，去告訴希望選擇在衣服上的物料。

**\*此功能不需要添加附加手工費**

**\*每次名額只有 10 個**

## 高級時裝



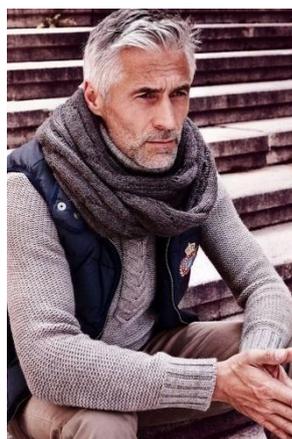
全黑時尚套裝  
展現貴族風範  
\$300



以白色大衣為亮點  
盡顯高貴性質  
\$300



以棕色為主題  
顯瘦的外套  
和長裙是其特色  
\$300



男性型格套裝  
冷色調的配搭  
凸顯帥氣一面  
\$280



皮革外衣  
用皮革製造  
可以配搭不同衣服的萬能外衣  
\$200

## 服裝配件系列

服裝配件與時裝影形不離，

我們根據不同時裝設置服裝配件系列，

令時裝不在局限在衣物及擴展到飾品，手套，圍巾等，

拓展出時裝更大的廣闊度，

使第三齡人士們的選擇更多。

特色:

### 採用不同材料

為了讓配件除了裝飾作用外，

我們希望配件還能達到第三齡人士所需的實用功能，

并透過其材料的特性突顯時裝的特徵，

以達到華而有實的效果。

## 時裝配件



頸巾

輕盈保暖，

有不同顏色可選(紅，黑，藍)

\$60



手套

保暖且精美

有卡通(4款)

和單色(紅，黑，藍)兩款

\$40/套



皮帶

堅韌不易斷

有兩款顏色可選(黑，棕)

\$60

## 6.問卷:

### 二手寄賣衣服問卷調查

您好!我們是寧波第二中學的學生,現正為通識課專題研習進行問卷調查,目的是希望諮詢香港市民對二手衣服的意見,希望閣下能花數分鐘時間回答以下問卷的問題,并在對應選項的○填滿。這次問卷只作研習用途,會絕對保密,請放心填寫,謝謝!

\*必填

#### 1. 您的性別 \*

- 男
- 女

#### 2. 您的年齡 \*

- 45-55
- 56-65
- 66-75
- 75 以上

3. 您認為二手衣服寄賣計劃可行嗎? \*

(如選擇 A,請繼續回答以下問題,如選擇 B,則不需回答其他問題)

- 可行
- 不可行

4. 您最不需要的衣服是什麼類型?

- 外套/羽絨
- 恤衫/毛衣
- 手套/頸巾
- 內衣
- 褲
- 其他: \_\_\_\_\_

5. 您願意購買自己有需要的二手衣服嗎?

(如選擇 A,不需回答其他問題,如選擇 B 請回答第 6 題)

- 不願意
- 願意

6. 您最需要的二手衣服是什麼類型的?(可多選一項)

- 手套/頸巾
- 外套/羽絨
- 恤衫/毛衣
- 內衣
- 褲
- 其他： \_\_\_\_\_

7. 你有沒有在香港去過某間二手店買過二手衣服呢?

- 有
- 沒有

8. 有沒有考慮過寄賣二手衣服?

- 有，并且賣過
- 祇是考慮過
- 沒有
- 沒有，以後也不會考慮

9.你認為穿著二手服裝是環保的行為嗎？

- 是
- 不是
- 不太確定

10.你購買新的衣服的頻率是？

- 一星期一次
- 一個月一次
- 半年一次
- 一年一次
- 一年或以上

11.你購買新衣服平均會花費

- 500以下
- 1000-1500以下
- 1500以上

12.若你願意購買二手衣服，你接受的價位範圍是？

- 50元以下
- 100-200
- 200-300
- 400以上

13.請問你知道可以買到二手服裝的地方嗎？

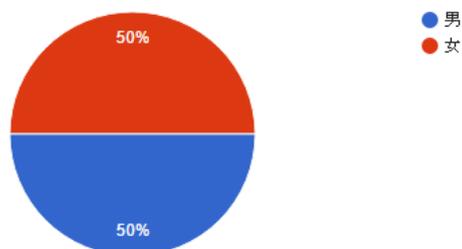
- 完全不知道
- 聽說過
- 知道，但沒曾光顧
- 知道，曾有光顧

感謝你寶貴的意見!

提交

## 問卷分析：

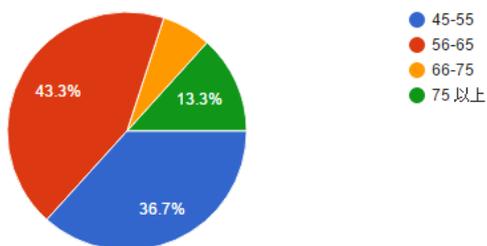
### 1. 您的性別 (30 則回應)



我們透過在街上訪問 30 位 45 歲或以上的人士

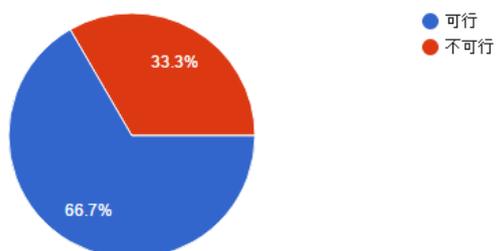
- 當中 30 位男女比例各佔 50%

### 2. 您的年齡 (30 則回應)



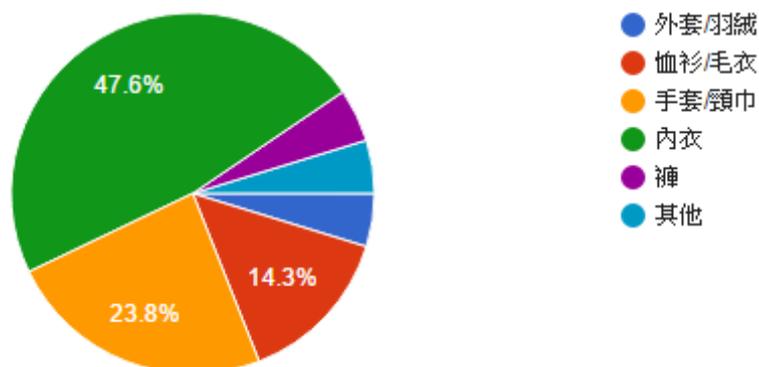
- 當中 56-65 歲的年齡層佔有率最多，43.3%
- 而 66-75 歲的年齡層佔有率最少，只有 6.7%

### 3. 您認為二手衣服寄賣計劃可行嗎? (30 則回應)



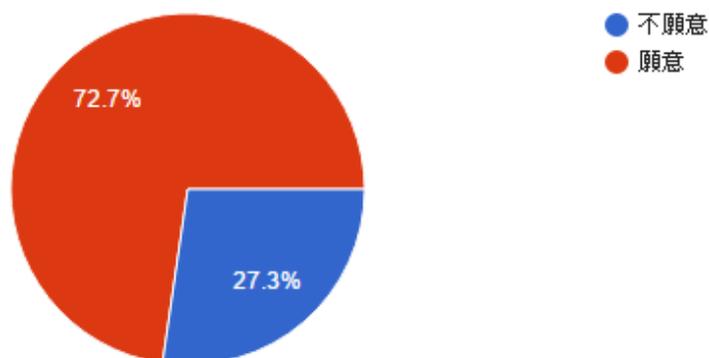
- 認為二手衣服寄賣是可行的佔有 66.7%
- 認為不可行的就有 33.3%，可見我們的產品在社會上是有市場

#### 4. 您最不需要的衣服是什麼類型? (21 則回應)



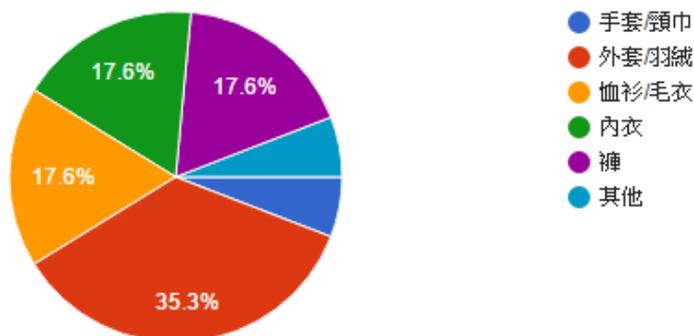
- 而有 47.6%的人認為最不要的衣服類型是內衣，代表我們可以回收到更多舊內衣，頸巾等材料
- 而褲和外套/羽絨及其他選擇，人們覺得是最需要的各佔 4.8%

#### 5. 您願意購買自己有需要的二手衣服嗎? (22 則回應)



- 大部分訪問者願意購買自己有需要的衣服，佔有 72.7%
- 而不願意的則有 27.3%
- 結果顯示不少人都支持環保，願意購買二手衣服，我們會有更多客源

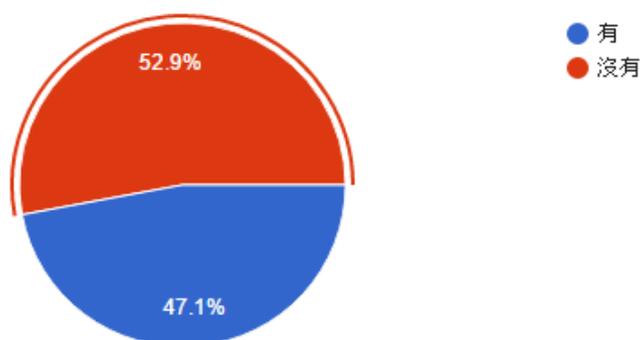
6. 您最需要的二手衣服是什麼類型的?(可多選一項) (17 則回應)



- 有 35.3%的人最需要外套/羽絨
- 而當中有 5.95%的人認為手套/頸巾及其他選項最不需要

就以上的結果，我們會收更多外套/羽絨類型的衣物

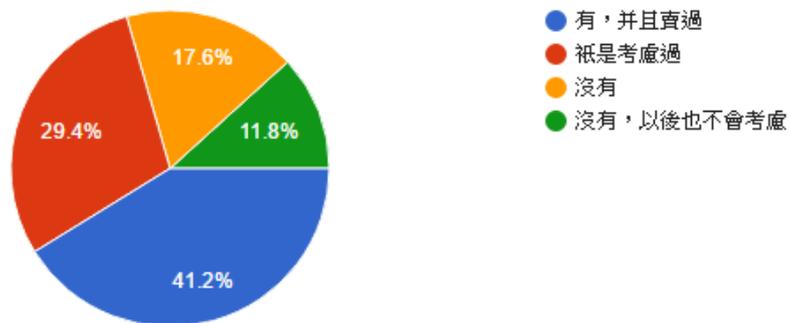
7. 你有沒有在香港去過某間二手店買過二手衣服呢? (17 則回應)



- 而有去過香港某二手店購買過二手衣服有 47.1%
- 沒有的則有 52.9%

從中可知香港的二手店較少，也不太受歡迎，這樣會讓我們的競爭減少，但也代表較難吸引大眾。

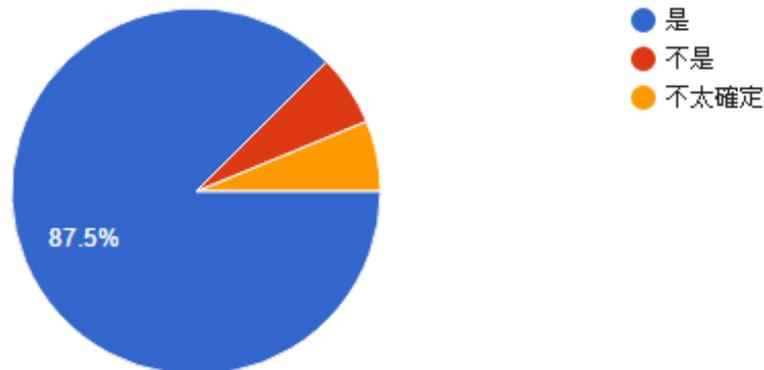
8. 有沒有考慮過寄賣二手衣服？ (17 則回應)



- 有考慮過并且寄賣過二手衣服則有 41.2%
- 而沒有的就有 17.6%，沒有更不會考慮的則有 11.8%

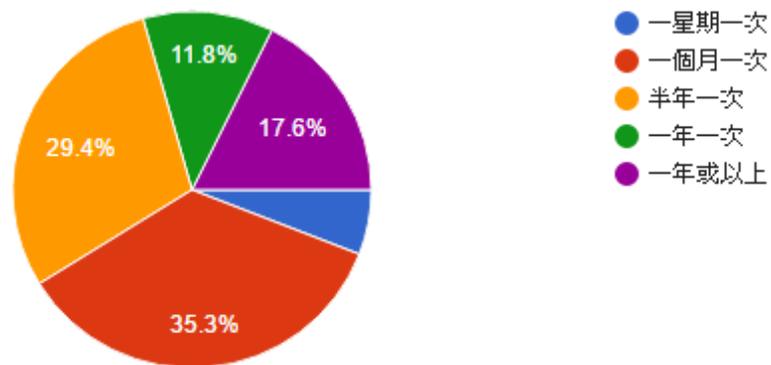
這表示大部分人都會支持寄賣二手衣服，對我們的成功性增加

9. 你認為穿著二手服裝是環保的行為嗎？ (16 則回應)



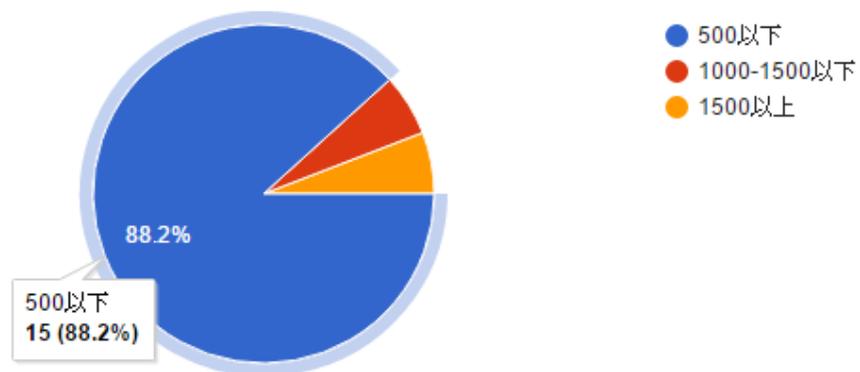
- 而覺得穿著二手衣服是環保的行為，佔有 87.5%
- 認為不是及不太確定的比率相同，各佔 6.3%
- 可見大眾了解我們追求環保的理念

### 10.你購買新的衣服的頻率是？ (17 則回應)



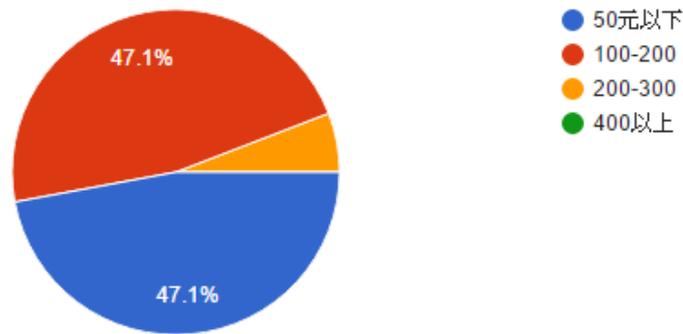
- 大部分受訪者會 1 個月購買 1 次新的衣服
- 半年一次就有 29.4%，一年或以上購買一次就有 17.6%

### 11.你購買新衣服平均會花費 (17 則回應)



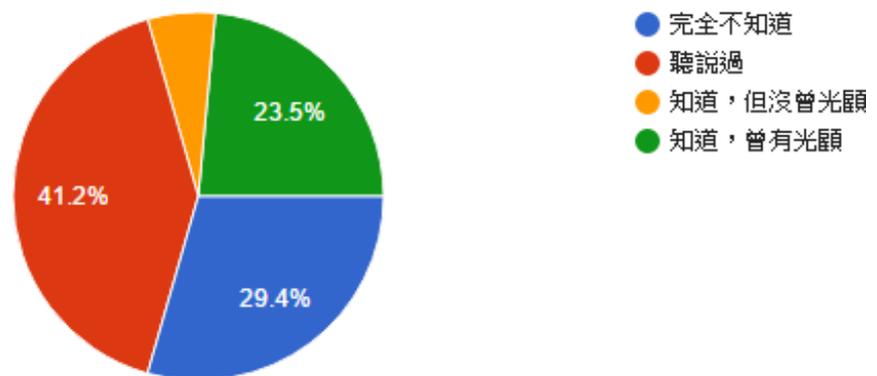
- 普遍受訪者購買新衣服平均會花費 500 以下
- 而會花費 1000-1500 以下及 1500 以上比率相同，各佔 5.9%

12.若你願意購買二手衣服，你接受的價位範圍是？ (17 則回應)



- 受訪者認為定價於 50 元以下及 100-200 是最易接受，各佔 47.1%
- 而認為定價於 200-300 就祇有一人，400 以上更是沒有
- 所以我們的衣物價錢會是低價位，令消費者更容易接受

13.請問你知道可以買到二手服裝的地方嗎？ (17 則回應)



- 而聽說過知道有地方購買二手衣服的受訪者佔有 41.2%
- 而知道，但沒有光顧過就祇有 5.9%
- 而知道，但曾有光顧的就有 23.5%
- 完全不知道的就有 29.4%

## **總結：問卷對我們的生意起了什麼作用？**

### **可預期到生意的成功性**

製作問卷能令到我們知道第三齡人士對二手衣服的好感度，對二手衣服的價值觀及他們對二手衣服持有的態度，令我們知道了解我們的生意是否可行。

### **幫助定價**

透過問卷，我們可以知道我們可以用什麼價格去進行定價，例如：

( 50 元以下及一百至二百元的價格範圍 ) 才是令第三齡人士最接受的，從而去滿足他們及回饋社會大眾。

### **了解所有衣服的回收類型**

在問卷中讓我們了解需要回收衣服的類型，例如：外套/羽絨等衣服，是第三齡人士最需要的衣服，我們會就他們的意願去回收這類型的衣服，滿足他們的需要及達到我們環保的概念。

### **了解選址地方**

在問卷中我們得知有 41.2% 第三齡人士只聽說過有地方購買二手衣服，因而我們會選擇老年人口較密集，較多的地方作為選舖地址如：深水埗<sup>6</sup>，另外，因現今的科技先進發達，我們更會設有網上商店讓第三齡人士利用他們的智能產品去查閱或選購我們的產品。

## 7.SWOT-強弱危機分析#1

**優勢：**

### 關注老人需要

面對人口老化日益增加的問題，本公司關注第三齡需要，現今，不少退休人士因退休後沒有收入，因在經濟上受到壓力，但我們以合理價錢提供合乎他們需要的時裝，務求令他們有精神上的滿足，體驗時裝的樂趣。

### 容易購買

本公司設有網上商店及實體店，能照顧不同第三齡人士的需要，可供他們足不出戶購買衣服或親臨實體店購買衣服，方便顧客。

### 履行社會責任

本公司會聘請弱智，傷殘人士，更新人士成為我們的員工，負責一些洗衣，包裝等工作，既可以提供工作機會，又可以讓他們學習工作技能，回饋社會。履行社會責任，提供本公司的形象。

### 響應環保

近年香港的堆填區將近飽和狀態<sup>7</sup>，市民都很重視環保及實踐環保，本公司提供二手時裝，履行了5R的原則<sup>8</sup>，供市民購買，可以減低堆填區飽和問題，更提供多元化的選擇供第三齡的人士。

**劣勢：**

### **知名度低**

由於本公司並非大集團旗下的連鎖式店舖，在剛開設初期，較難在短期內吸引到大眾關注。我們需要只能透過營業初期作一段時間在不同的渠道作宣傳以建立知名度和顧客群。

### **需要較多期初資本**

在營業初期，本公司需要股東較多的注資或貸款作裝修，設計及生產產品。而且由於我們開設實體店的需要，有穩定的現金流以應付租金、電費、薪金等支出。

### **經驗不足**

由於是初次創業，在管理業務方面的方面可能會受阻，而及流動資金不足，在第一年會遇到更多問題

**機會：**

### **市場龐大**

香港老年人口不斷上升，跟據 2013 年統計處的資料，55 歲或以上的人士佔總人口約 28.3%，其中 65 歲或以上的長者佔總人口約 14%<sup>9</sup>。因此我們服務對象的數目(即第三齡人士)亦一直上升。目標市場龐大，我們相信本公司的產品及服務會為投資者帶來可觀利潤。

### **關注第三齡人士生活健康的社會趨勢**

由於近年第三齡退休生活、情緒轉變引起社會關注，不少人更關心第三齡的需求，包括他們的子女及社會工作者。因此相信對本公司的產品和服務有更大的信心及銷售量日益增加。

## 威脅:

### 市場競爭大

服裝潮流這個行業非常普遍，當中有不少跨國企業，如 H&M,



UNIQLO,BAPE,BAUHAUS。而且我們是以寄賣二手衣服的形式進行買賣，可能有些客人會對二手時裝感到抗拒，且市場上有很多不同類型的服裝店，與其他店會產生一定的競爭。

### 初期回報低

資源不足和由於本公司需要時間建立品牌知名度招攬顧客低令，經營初期需要大量資金，而生意額可能未能為公司賺取盈利。我們預期公司需約 2-3 年時間達至收支平衡，並轉虧為盈。

## 解決方法：

### 知名度低

我們會在社交平台，電視，網頁等地方宣傳，如 Facebook，

Youtube，

Instagram。

同時，也會派

發傳單，通

告。并會向身



邊的人介紹我們公司，提升知名度。

### 需要較多期初資本

我們會向政府申請有關社會企業的津貼，在網上籌集資金，向學校

申請資金幫助，以獲得更多的資本。

### 經驗不足

我們會在網上搜尋相關資料，閱讀相關書籍，詢問這方面經驗豐富

的知名人士，參考其他公司的管理模式，彌補經驗不足的問題。

## 市場競爭大

市場上有很多不同類型的服裝店，本店與其他店會產生一定的競爭，所以本公司會突出我們的營運理念和成立目的，樹立新的服裝潮流，同時配合環保概念。

## 8.外在環境因素分析#2

### 經濟

工資水平上升，最低工資上升，企業開支大幅增加，但我們卻要用最適合的價錢買給老人，增加銷售成本。

### 科技

現時科技水平急速上升，我們能透過互聯網將自己的理念推向全世界，讓更多人了解我們的公司。我們也能用 3D 打印等技術幫助生產衣服。

### 地理

我們會在人口密集的地方設置實體店，為方便顧客親臨本店。其次，我們會依賴有信譽的速遞公司，讓客人可以在最快時間得到貨品。

## 社會文化

我們的主要服務對象是老人家，用較市場便宜的價錢吸引他們的注意，并為他們減輕生活的壓力。加上近年推廣環保，包括政府和不少香港人也支持環保，而我們的產品則符合這個意識，會有更多環保人士支持我們。

## 競爭者

由於服裝潮流這個行業非常普遍，我們要和不少跨國企業競爭，再競爭力大的情況下，難以增加市場佔有率，客源也會較少。



## 政治和法律

現時“環保法”已經有舊衣物回收的環保工作<sup>10</sup>，卻並沒有再次加工發售的服裝

## 競爭者分析

### Greenladies

理念：

**Greenladies** 是一間寄賣

模式的社會企業，他們以相宜價格選購

高質素的二手女裝，再轉售給中年婦女。

**營運模式**：他們主要回收狀況及質素良好，沒有任何破損或欠缺

配件的衣物，款式新穎，當季服飾女士服飾包括上衣、褲、裙、外

套、九成新鞋具、袋、圍巾、首飾。而寄賣者最多可取回三成收

入。店員收衫時會仔細檢查衣服有沒有污漬或損壞，再依款式、質

料和新舊程度標價，一般上衣約 100 至 200 元一件。

**成果**：轉型至今，Green Ladies 已經累積有 5500 名寄賣者，去

年更回收了 13 萬件舊衣，主要以「出街衫」為主，其中七成成功找

到新主人，與香港，九龍都設有分店。

**和本公司的差異**：他們的服務對象主要是中年婦女，并用寄賣

模式來營運。而我們的服務對象是第三齡人士，并靠回收舊衣物來

營運，這樣令我們的成本降低。



## 9.4C 營銷策略

### 顧客(Customer)

本企業的主要顧客群為希望讓社會中的長者能有足夠衣物，同時解決社會上的資源問題，以便宜的價格把市民不需要的二手衣服銷售。

### 成本(Cost)

本企業的主要消費群為長者，我們的理念是收集市民不需要的衣服，並且輕微加工，會以比原價低的價錢售出，減輕長者的經濟壓力。

### 方便(Convenience)

我們的實體店設置於貧窮人口較密集的深水埗<sup>11</sup>，貼近目標消費群。使長者們省略交通費及時間便能到達我們的零售點。

### 溝通(Communication)

本公司除了會設立網站，使長者們的子女留意及通知最新消息外，我們會透過在實體店外放置宣傳板，讓途人能了解最新消息和本公司的目的，宣傳我們的商品。

## 9 ( 1 ) 4Ps 市場營銷策略 :



### 產品 :

#### 與別不同的款式

鑑於現今市面上缺乏以第三齡人士為主要目標顧客的服裝店，他們所提供給給第三齡人士的服飾款式都千篇一律，而且缺乏新穎的款式可供他們選擇，因而我們希望利用一些二手衣服打造全新的衣服，令第三齡人士緊貼社會的時裝潮流，增強自信心。

## 配合不同節日的服裝

我們會設有節日性的衣服推出供第三齡人士選購，譬如在中國傳統節日新年，我們會在衣服上加上吉祥物，會以鏤花的形式裝飾衣服，買滿指定價錢，會附送精美布袋。本公司提供訂造個人專屬產品的服務（例如自定義印上一些圖案，名字，改做衣服的長短等...）經店舖的職員評估衣服製造的可行性後，如若通過即可製造，這樣可以符合不同老人的口味，令到衣服更別具個性，但這種度身訂造服務也是季節性的，主要推行在夏天和冬天的日子。

## 促銷：

### 邀請明星推廣

本公司會邀請一些上年紀的名星進行推廣活動，展示老人家的魄力，這樣可以吸引到老人家，在社交平台上推行收集舊衣服的活動，令更多人意識到環保的重要性以及公司服務的對象和履行的責任。

### 定期推出優惠

會季節性推出優惠，在特別的節日在報紙上刊登一些優惠卷，亦會在街上派發宣傳單張，本公司定期會舉行抽獎活動，只要憑藉單據即可抽獎，獎品非常豐富，例如有特別版的服裝，本公司為支持環保，買滿指定價錢所附送的布袋，如顧客再次光顧帶同布袋即可享有優惠。

## 分銷:

### 在老人人口密集的地方開設實體店

本公司有開設實體店，而那些店舖多數設於老年人口密集的地方，這樣不單只方便老人家購買衣服，還可以由子女帶同父母到實體店親身試衣服合不合身，亦可以清楚衣服的質料。令一方面，為了方便有些老人家行動不便，門市設於老年人口密集的地方（如：深水埗）<sup>12</sup> 相信能接觸到更多目標顧客，由於長者喜歡茶餘飯後分享好去處，我們希望透過這點，能吸引更多我們的對象，在顧客慣常的生活圈中設立門市容易令本公司變得廣為人知，未來銷售額也因而上升。

### 在網上銷售

我們也設有網店，只要輸入相關資料，就可以速遞到指定地方，既方便以快捷。而且網店可以透過社交平台分享給大眾，例如：facebook，instagram 在這些廣為人知的社交平臺上開設專頁，介紹本公司的產品，可以令更多人認識到本公司的服務，增加營業額。

## 價格：

### 較市場便宜

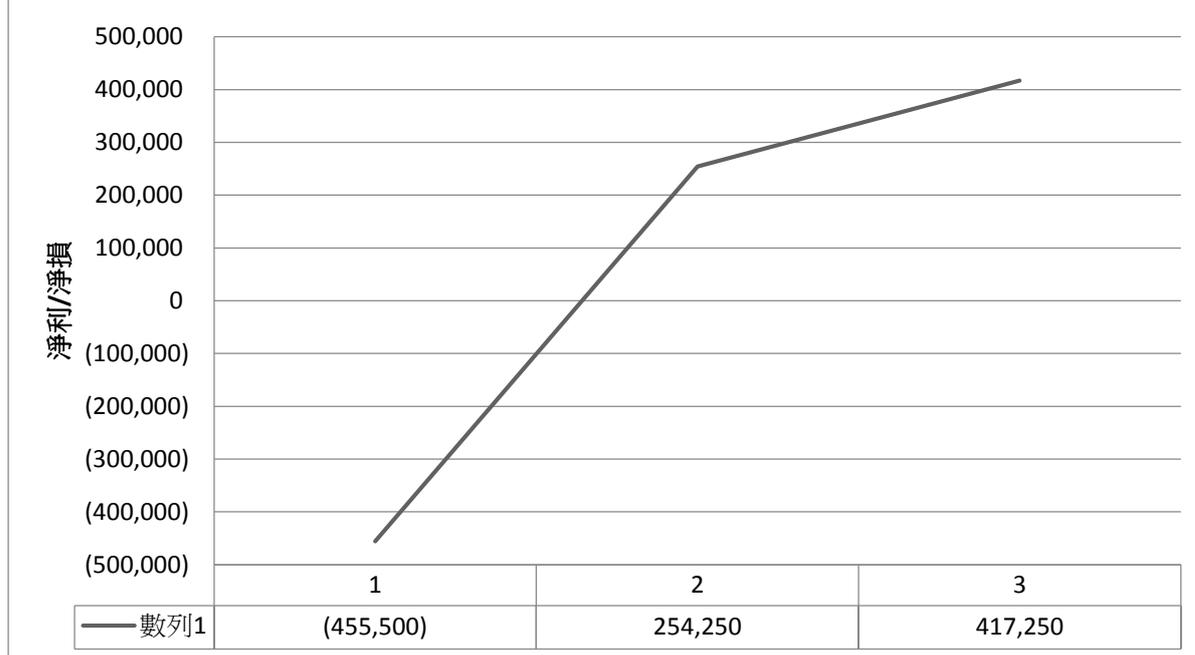
本公司主要服務老年人，所有價格會比一般衣服低，我們的定價大概 0 至 200 港元，(視乎質料、款式等因素而定。)，主要以廉格提供給第三齡，既可以提供高質素衣服，又不用老人付擔太重，本公司的目標是希望以最低價錢提供老年人潮流的衣服，此舉與大集團流水作業般生產但仍收取巨大利潤的方式不同，但令更多顧客享受較好產品亦是本公司經營目標之一。

## 10.財務計劃

### 預算損益表

	三年預算損益表		
項目	YEAR1	YEAR2	YEAR3
	(HKD)	(HKD)	(HKD)
銷貨	693,500	1,368,750	1,551,250
回贈	5,000	7,000	9,000
包裝材料	14,000	15,500	16,000
總銷貨成本	19,000	22,500	25,000
毛利/毛損	674,500	1,346,250	1,526,250
費用:			
薪金	700,000	705,000	710,000
雜費	70,000	20,000	20,000
保險	30,000	30,000	30,000
水電費	20,000	20,000	20,000
租金	130,000	132,000	134,000
銷貨折扣	5,000	5,000	5,000
宣傳	25,000	20,000	20,000
銷貨運費	180,000	190,000	200,000
總費用	1,130,000	1,092,000	1,109,000
淨利/淨損	(455,500)	254,250	417,250

### 三年預算損益表



### 假設銷售預算

項目	單位	售價(HKD)	預計銷售量(每日)	銷售額(HKD)(每日)
上衣	件	150	6	900
褲	條	150	5	750
外套	件	150	1	150
圍巾	條	50	2	100
每日總銷售額				1,900
首年總銷售額				693,500
		(售價取自平均值)		

第三年銷售預算				
項目	單位	售價(HKD)	預計銷售量(每日)	銷售額(HKD)(每日)
上衣	件	150	12	1,800
褲	條	150	11	1,650
外套	件	150	4	600
圍巾	條	50	4	200
每日總銷售額				4,250
第三年總銷售額				1,551,250
		(售價取自平均值)		
次年銷售預算				
項目	單位	售價(HKD)	預計銷售量(每日)	銷售額(HKD)(每日)
上衣	件	150	11	1,650
褲	條	150	9	1,350
外套	件	150	4	600
圍巾	條	50	3	150
每日總銷售額				3,750
次年總銷售額				1,368,750
		(售價取自平均值)		

## 財務狀況分析

毛利率	Year1: $674500/693500*100\%=97.3\%$
	Year2: $1346250/1368750*100\%=98.4\%$
	Year3: $1526250/1551250*100\%=98.4\%$

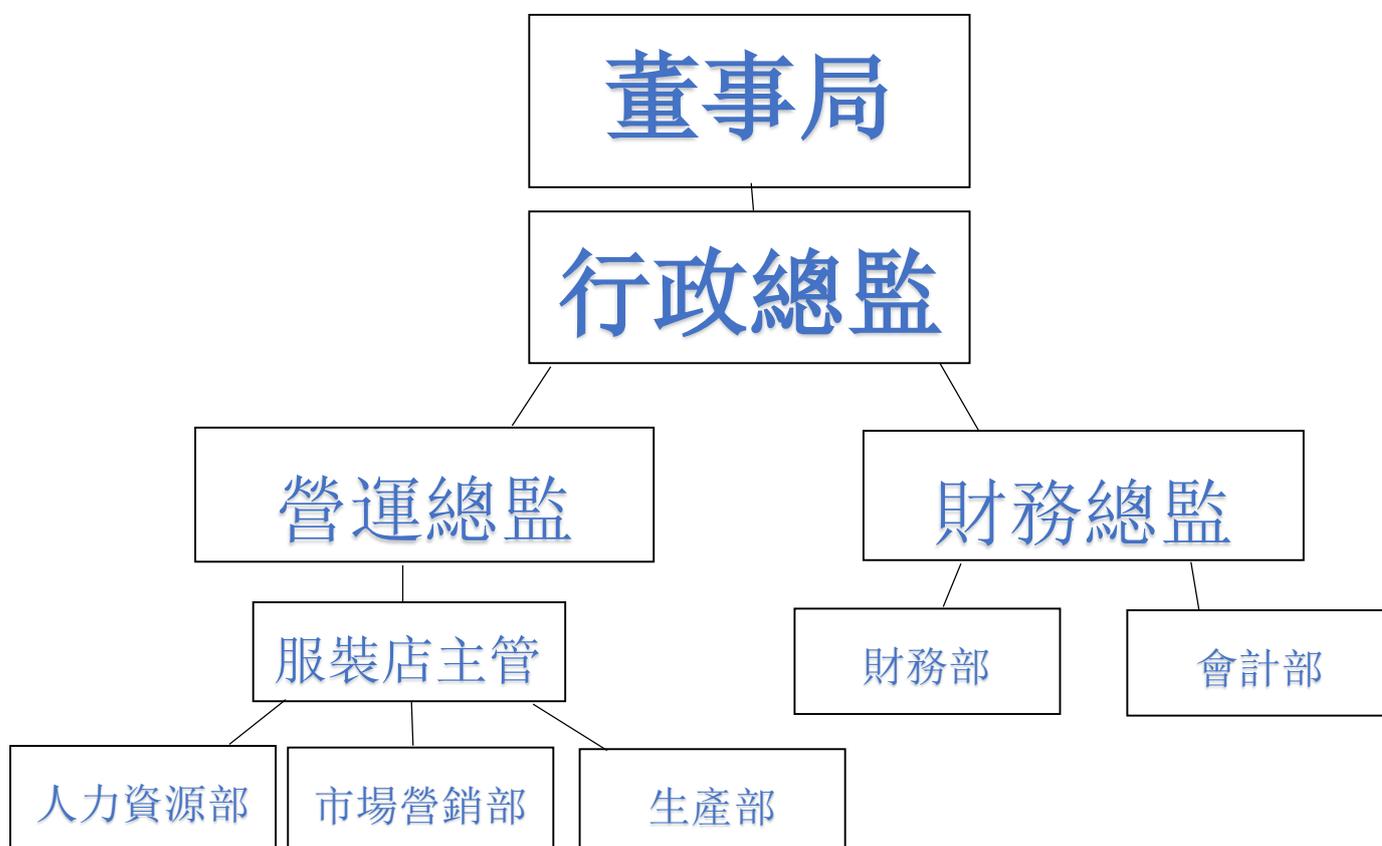
毛利率: 本公司在首年的毛利率為 97.3%,而第二年是 98.4,第三年為 98.4%,因此可見,本公司有高毛利率,而本利率越高,代表本公司盈利能力越高。

純利率	Year1: $-455500/693500*100\%=-65.7\%$
	Year2: $254250/1368750*100\%=18.6\%$
	Year3: $417250/1551250*100\%=27.9\%$

本公司在首年的純利率為-65.7%,而第二年是 18.6%,第三年為 27.9,因此可見,本公司的純利率由負純利率上升了 84.3%,高純利率,反映本公司銷貨成本低,有較高毛利以及有效控制成本,當中首年純利率有負數出現,是由於總費用高於銷貨。

## 11.人力資源

### 公司組織架構圖



### 我們的職務:

甄文銳：行政總監

羅浩：外務部主任

陳鎔添：會計部主任

羅梓軒：市場部主任

梁傑倫：資訊科技部主任

## 招聘員工

### 招聘對象

我們會聘請社會上的傷健，弱智，更新人士作為我們的一分子，負責篩選舊衣物和整理衣物的工序，這樣不單為他們提供就業機會，而且可以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。

## 營運管理

### 生產程序：

1. 到社區，酒店和製衣廠回收舊衣物
2. 回收後送往生產部翻新
3. 將舊衣物用洗衣機清洗，再由我們的員工縫補
4. 將產品送往實體店，并在網上發佈，售賣。

### 品質管理：

1. 品質檢測：我們會對回收舊衣物有所標準，如不收過於殘破和骯髒的衣物。
2. 品質評級：將產品送往專家作品做評級，確保產品品質之餘，也能增加顧客對本公司的信心
3. 員工檢驗：加強對員工的檢查和訓練，確保生產過程沒有漏洞和疏忽。

## 預測風險

### 公司內部生產風險：

1.產品質素容易受捐贈者影響

公司內部管理及營運管理:

1.公司電腦網絡安全性低

2.生產過程風險

### 市場風險:

1.競爭者多

2.關係及客戶滿意度

風險管理策略:

風險轉移	<p>公司電腦網絡安全性低</p> <p>本企業聘請專業網絡管理人才已轉移風險</p>
	<p>生產安全風險</p> <p>本企業會為員工購買保險，制定各種個人保險，已策萬全</p>

<p>風險減低</p>	<p>關係及客戶滿意度</p> <p>本企業會透過網絡聯繫與客戶的密切關係，了解客戶時刻所需，同時提供售後服務，如網上提問，鞏固與客戶之間的關係及滿意度</p>
	<p>產品質素容易受捐贈者影響</p> <p>本公司會加強品質控制以降低因捐贈者的影響</p>

<p>風險迴避</p>	<p>競爭者多</p> <p>本企業會定期推出新產品，以迴避與同行的競爭</p>
-------------	--

## 14. 附錄

## 資料來源：

1 · 7.世界綠色組織 ( 大環境 ) . 【三堆一爐】· 係咪香港人出路？ .

<http://bigpicture.thewgo.org/index.php/landfill/>

2 · 4 · 8.Prepare For You 官方網 . 認識環保 5R 概念 · 您也可以保

護地球生態 . <http://paperforyou.blogspot.hk/2010/01/5r.html>

3.蘋果日報 . 爽通識：人口老化對香港未來的衝擊

<http://hk.apple.nextmedia.com/news/art/20130108/18127088>

5.香港環境保護署 . 廢物管理 · 五管齊下 .

[http://www.epd.gov.hk/epd/tc\\_chi/environmentinhk/waste/waste\\_maincontent.html](http://www.epd.gov.hk/epd/tc_chi/environmentinhk/waste/waste_maincontent.html)

6 · 11 · 12.香港政府統計署 . 人口統計 .

[http://www.censtatd.gov.hk/hkstat/sub/sp150\\_tc.jsp?productC](http://www.censtatd.gov.hk/hkstat/sub/sp150_tc.jsp?productC)

ode=B1130301

9. 香港政府統計署 . 人口統計 .

[http://www.censtatd.gov.hk/hkstat/sub/sp150\\_tc.jsp?productC](http://www.censtatd.gov.hk/hkstat/sub/sp150_tc.jsp?productC)

ode=B1130301

10. 香港民政事務處 . 公共事務 .

[http://www.had.gov.hk/tc/public\\_services/com\\_clo\\_rec\\_ban\\_sc](http://www.had.gov.hk/tc/public_services/com_clo_rec_ban_sc)

h/

問卷的收集過程：

我們透過在街頭上利用我們的智能手機去仔細地去訪問老人，並解釋每題目的意思，並讓他們選擇。

這是其中一份問卷由第三齡人士填寫的：

30 則回應 + ⋮

摘要 個別

不接受回應

給作者的訊息

現已無法填寫這份表單

< 第 3 則回應，共 30 則 > 🖨️ 🗑️

## 二手寄賣衣服問卷調查

您好！我們是寧波第二中學的學生，現正為通識課專題研習進行問卷調查，目的是希望諮詢香港市民對二手衣服的意見，希望閣下能花數分鐘時間回答以下問卷的問題，并在對應選項的◻填滿。這次問卷只作研習用途，會絕對保密，請放心填寫，謝謝！

\*必填

### 1. 您的性別 \*

- 男
- 女

### 2. 您的年齡 \*

- 45-55

3. 您認為二手衣服寄賣計劃可行嗎? \*

(如選擇 A,請繼續回答以下問題,如選擇 B,則不需回答其他問題)

- 可行
- 不可行

4. 您最不需要的衣服是什麼類型?

- 外套/羽絨
- 恤衫/毛衣
- 手套/頸巾
- 內衣
- 褲
- 其他: .....

5. 您願意購買自己有需要的二手衣服嗎?

(如選擇 A,不需回答其他問題;如選擇 B 請回答第 6 題)

- 不願意
- 願意

6. 您最需要的二手衣服是什麼類型的?(可多選一項)

- 手套/頸巾
- 外套/羽絨
- 恤衫/毛衣
- 內衣
- 褲
- 其他： .....

7. 你有沒有在香港去過某間二手店買過二手衣服呢？

- 有
- 沒有

8. 有沒有考慮過寄賣二手衣服？

- 有，并且賣過
- 祇是考慮過
- 沒有
- 沒有，以後也不會考慮

9.你認為穿著二手服裝是環保的行為嗎？

- 是
- 不是
- 不太確定

10.你購買新的衣服的頻率是？

- 一星期一次
- 一個月一次
- 半年一次
- 一年一次
- 一年或以上

11.你購買新衣服平均會花費

- 500以下
- 1000-1500以下
- 1500以上

12.若你願意購買二手衣服，你接受的價位範圍是？

- 50元以下
- 100-200
- 200-300
- 400以上

13.請問你知道可以買到二手服裝的地方嗎？

- 完全不知道
- 聽說過
- 知道，但沒曾光顧
- 知道，曾有光顧

感謝你寶貴的意見!

提交時間：2017/3/4 下午3:19

## 總結（展望，未來計劃）：

若透過寄賣二手衣服在三年后得到可觀的收入后，我們會把貨品的價格提高 5-10%，目的是希望應付未來經濟的通脹問題（一連串的費用，如：舖租，薪金，水，電，煤等雜費）。若政府可以把更多資金投進本公司，我們會希望把我們的願景擴潤更大，將本公司寄賣衣服的業務打進社會不同的年齡層（如青年，成年人，甚至嬰兒），讓社會中不同的年齡層擁有我們的產品，不單單祇是第三齡人士，除此之外，我們希望會可以增加我們的產品（如：首飾，鐘錶等），不單單只是衣物的回收。而我們的終極目標是希望與政府有一個更加緊密的合作，社會上的二手衣物，也由本公司全部回收改做成更有用的衣物，務求達到環保原則，回饋社會，帶動本港的經濟發展及穿著二手衣物的潮流。

