

天然 · 護膚 · 第三齡人士 · 婦女 · 社會企業



班別：3B  
組長：顏綽彤 (24)  
組員：陳映莊 (05)  
朱樂兒 (10)  
蘇穎彤 (27)



# 目錄

行政摘要	3
創立目的	3
願景	3
使命	3
公司流程圖	4
社會責任	5
產品及服務	6
問卷	22
問卷調查總結	27
SWOT強弱危機分析	28
外在環境因素	30
4P市場營銷策略	32
4C市場營銷策略	35
財務計劃 預算損益表	38
財務分析	43
企業架構	44
營運管理	45
風險管理	50
風險管理策略	51
參考資料	52



## 行政摘要

本企業著為皮膚容易敏感人士，提供一些純天然的護膚品。近年來，市面上銷售的護膚品為了達到其效果，在產品中加入一些防腐劑及化學物，令顧客的皮膚出現紅腫或者敏感的問題。本企業以「純天然」為生產的原則，產品主要以保養及減輕敏感為主。本企業會把產品的相片上傳到本企業的網站，大眾能夠即時知道最新產品資訊。同時，產品均會經過測試才會出售，確保是符合容易敏感皮膚使用，更會標明其成分。而且本公司會聘請第三齡人士，為他們提供就業機會。



## 願景

1. 能夠幫助皮膚敏感者減輕皮膚困擾的問題，而且以純天然的物質製造，使他們減少出現敏感的情況。
2. 讓第三齡人士、婦女可以重新投身社會，使他們學習謀生技能，從而增加就業機會。

## 使命

本公司承諾將有保證，安全，可靠的植物及產品銷售給客人，並以專業，友善，高效率服務顧客，以吸引他們沿用本公司的產品，希望減輕市民皮膚過敏情況。

同時，本公司亦會聘請婦女及第三齡人士，擔任產品的包裝工作，履行社會責任。在服務顧客的過程中，本公司考慮各樣因素，決定推出郵寄服務，希望可以方便繁忙的都市人。



## 公司流程圖

### 1. 購買

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。

### 2. 品質檢測

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。

### 3. 培植

在公司實體店用有機肥料種植，確保沒有添加化學成份，防止植物品質變壞，引起皮膚敏感。

### 4. 皮膚測試

邀請100位女士免費試用已種植好的天然植物，測試植物會否對不同膚質出現敏感狀況。

### 5. 送往包裝部包裝

我們可以用一些精美、色彩繽紛的包裝去吸引消費者。

### 6. 置於網路上及實體店售賣

本公司會將實體店設置在人流較多的地方，方便客戶購買，並設於社交網站宣傳及售賣，例如：Instagram 及 Facebook。

### 7. 付款

在實體店用Visa，Applepay，Mastercard，支付寶，現金皆接受，在網上購買亦可以以信用卡付款。



## 產品及服務

### 牛油果

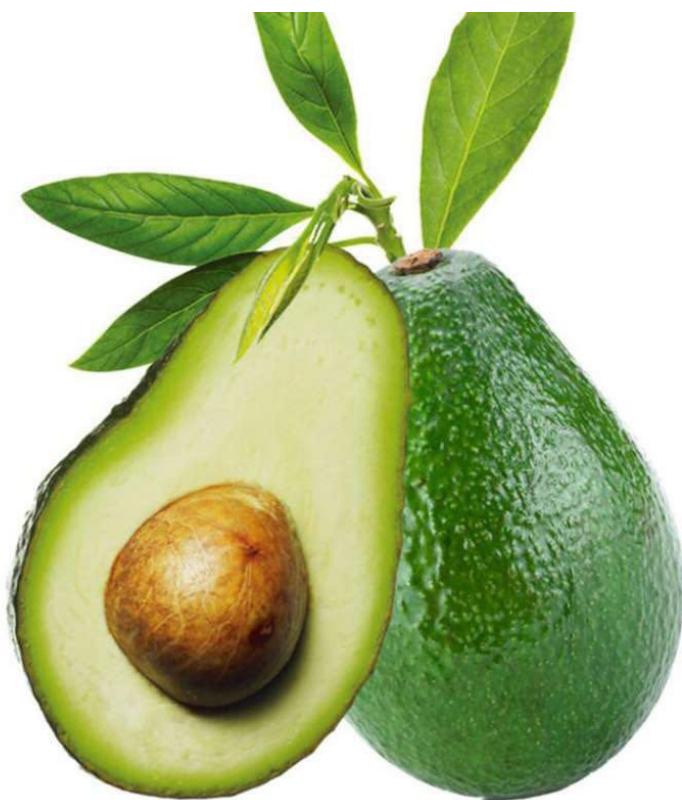
#### -深層滋潤、修護肌膚

牛油果含有大量維他命 A、蛋白質及植物油脂—油酸。

植物油脂組成與人體皮脂膜結構非常相似，所以有很高親膚性，相比起水分子更容易被皮膚吸收，且滲透性好，能夠深層滲入和深度滋養肌膚。

#### -抗氧化、抗衰老

牛油果內含豐富的甘油酸，除了有軟化皮膚的好處，還有收細毛孔的功效，令皮膚表面形成乳狀隔離層，有效抵禦陽光照射，從而防止曬黑或曬傷。



## 產品及服務

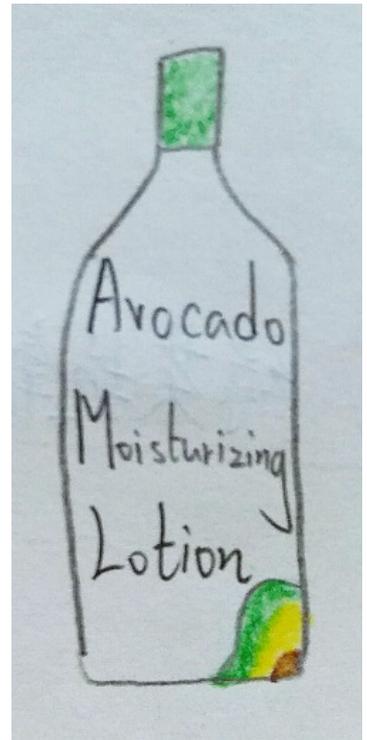
### 1. 牛油果保濕化妝水

Avocado Moisturizing Lotion

\$110/70ml

材料：牛油果精華50ml，水50ml，蘆薈萃取20ml

功效：含維生素A，滋潤肌膚



### 2. 牛油果抗氧乳霜

Avocado Cream

\$190/120ml

材料：牛油果汁20ml，水50ml，甘油40ml

功效：含維生素A，含胡蘿蔔素，滋潤肌膚，含防曬功效



## 蘆薈

### -天然的保濕劑和收斂劑

蘆薈使皮膚保持濕潤和彈性，還能防紫外線、防褐斑、解除硬化、角化、改善傷痕。更能防止小皺紋、眼袋、皮膚鬆弛、粉刺、雀斑，保持皮膚濕潤、嬌嫩。

### -治療病患

蘆薈的葉肉，不但晶瑩剔透，而且含有許多纖維質。

蘆薈含有酵素、維他命及多種礦物質，可內服或外用，也因此具備有增強抵抗力，促進腸胃蠕動等多項功效。不僅如此蘆薈中的安特拉歸農綜合體、乳酸酶，也可以止癢止痛。





3. 蘆薈啫哩  
Aloe Vera Gel  
\$100/60ml

材料：蘆薈35ml，啫哩25g

功效：舒緩敏感肌膚，含維他命E，保濕，美白



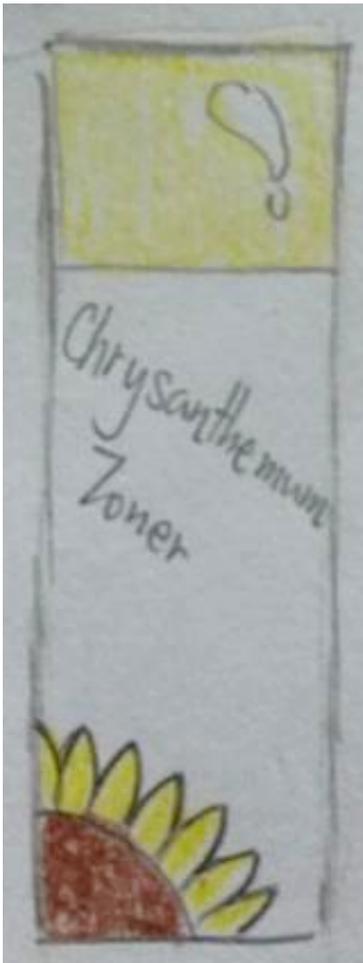
## 菊花

### -廣泛用於護膚品中

金盞花的花瓣中含有一種名為蘋果酸的物質。

這種物質含有天然的潤膚成份，能夠輕易地溶解黏結在死細胞之間的膠黏物，從而去除皺紋黃斑點，使皮膚變得嫩白光澤而有彈性。金盞花的天然消炎抗菌作用，能有效舒緩敏感、濕疹及痘痘肌膚。





#### 4. 菊花爽膚水 Chrysanthemum Toner \$120/60ml

材料：新鮮洋甘菊瓣30g，水90ml  
功效：抗衰老，改善油性皮膚，抗痘



綠妍坊

## 紅石榴

-抗氧化

紅石榴中含有大量的石榴多酚和花青素，抗氧化性高出綠茶3倍，更是維生素C的20倍。



綠妍坊

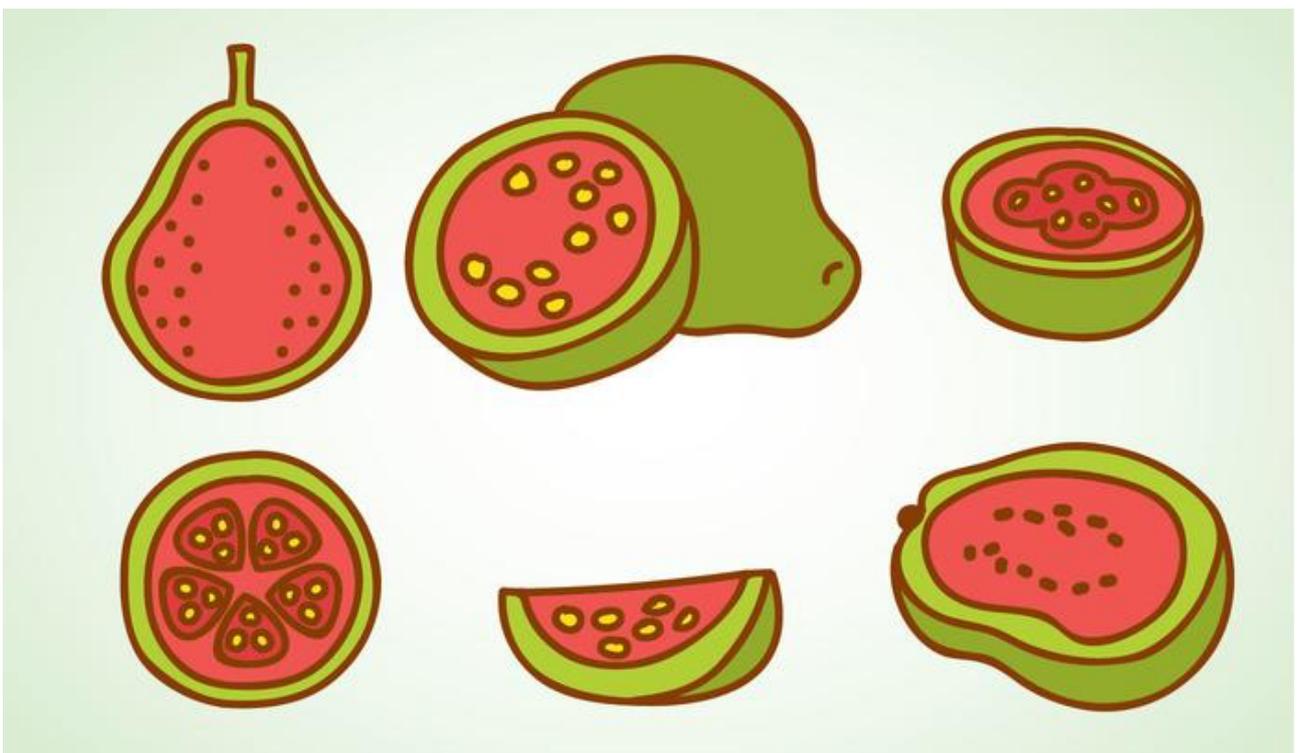
## 5. 石榴滋潤乳霜

Guava Cream

\$170/120ml

材料：石榴汁70ml，椰子油40g，水10ml

功效：抗氧化，保濕，改善乾燥，滋潤



綠妍坊

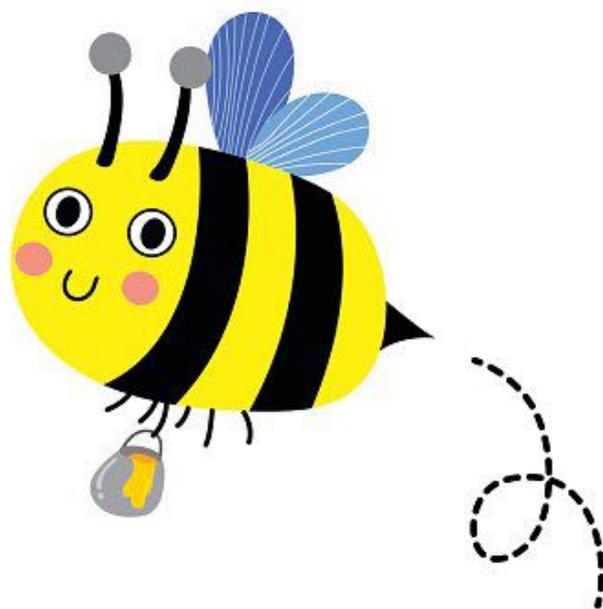
## 蜜糖

-有滋潤的功效

能使皮膚細膩、光滑、富有彈性

-抗衰老

能使皮膚的彈性和韌性增強





6. 蜜糖精華素  
Honey Moisture Essence  
\$75/3ml

材料：蜂蜜3ml，甘油1ml  
功效：保濕，美白，軟化角質，消除色斑

7. 牛奶蜜糖身體乳液  
Milk & Honey Body Lotion  
\$230/200ml

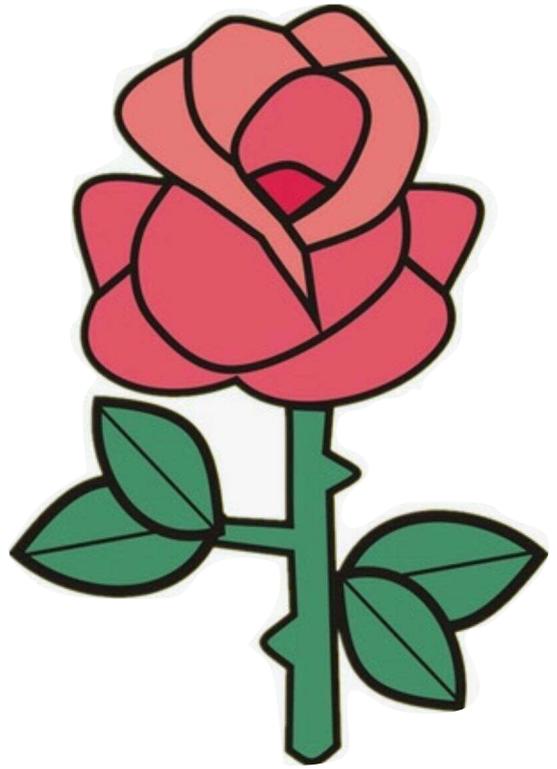
材料：水75ml，牛奶75ml，蜂蜜50ml  
功效：保濕，柔膚，修補乾紋，美白



綠妍坊

## 玫瑰

- 加強保濕
- 對抗老化
- 鎮靜舒緩
- 滋潤肌膚
- 抗菌消炎





8. 玫瑰美白化妝水  
Rose Whitening Lotion  
\$110/70ml

材料：新鮮玫瑰瓣15g，水55ml  
功效：美白，抗皺，淡化色斑，保濕

9. 玫瑰美白乳霜  
Rose Cream

材料：新鮮玫瑰瓣8g，甘油4ml  
功效：淡化細紋，改善紅血絲，淡化黑眼圈，美白



綠妍坊

## 橄欖

- 欖油被譽為「液體黃金」、「植物油皇后」、「地中海甘露」，故深受大眾喜愛。

- 橄欖油是最天然的護膚品，內含維他命A、D及E，但不是種種橄欖油都可以用作護膚，用作護膚建議用特級初榨橄欖油（Extra Virgin Olive Oil）或優級初榨橄欖油（Virgin Olive Oil），內含中性微酸的特質，可用於皮膚上發揮以下多種的護膚功效。



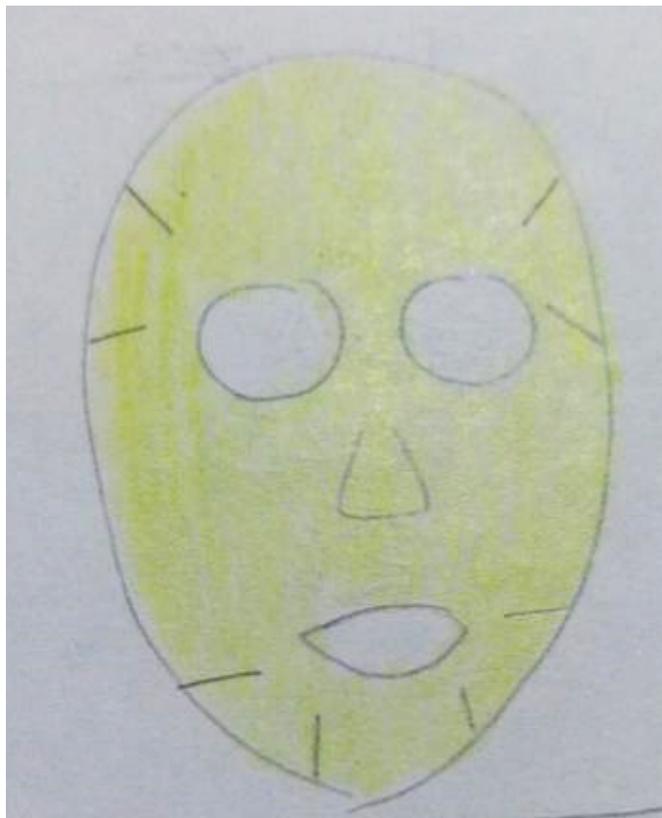
綠妍坊

### 10. 橄欖極滋潤面膜

Olive Super Moisturizing Mask  
\$30/1p

材料：新鮮橄欖油

功效：滋潤，抗痘



### 11. 橄欖滋潤護膚油

Olive Moisturizing Oil  
\$120/60ml

材料：新鮮橄欖油40ml，油酸20ml

功效：保濕，滋潤，有光澤，能有效  
軟化乾燥肌膚

綠妍坊

## 綠茶

-改善色斑、明亮肌膚

綠茶含有豐富的茶多酚，抑制黑色素沉澱。

可利用綠茶混合不含化學成分的潔面產品洗面，增加皮膚明亮。

-消除粉刺、去除油脂

-鎮靜肌膚

輕輕地抹拭曬紅的肌膚上，可舒緩曬傷後所帶來的疼痛感，甚至可對抗紫外線所造成的損傷。



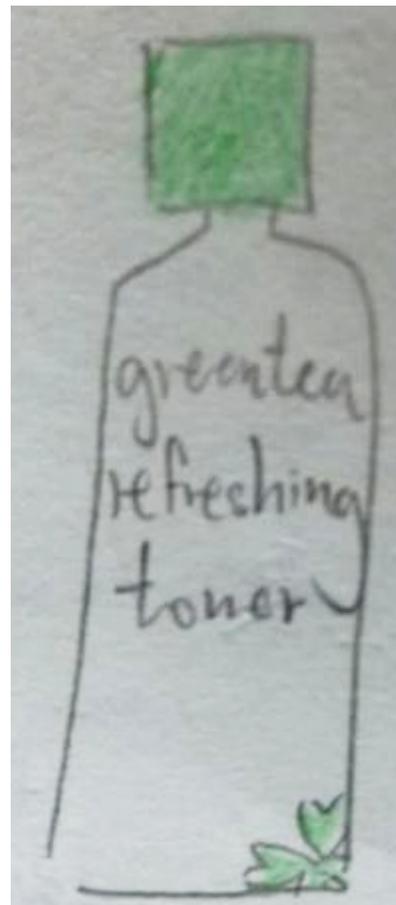
綠妍坊

## 12. 綠茶清爽爽膚水

Green Tea Refreshing Toner  
\$100/60ml

材料：綠茶素30ml，綠茶籽30ml

功效：抗紫外綫，抗衰老，美白



## 13. 綠茶抗氧化乳霜

Green Tea Cream  
\$150/100ml

材料：甘油30ml，綠茶籽70ml

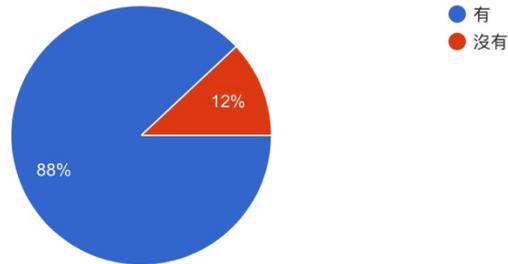
功效：提亮膚色，保濕，美白



# 問卷

你有受過護膚的困擾？

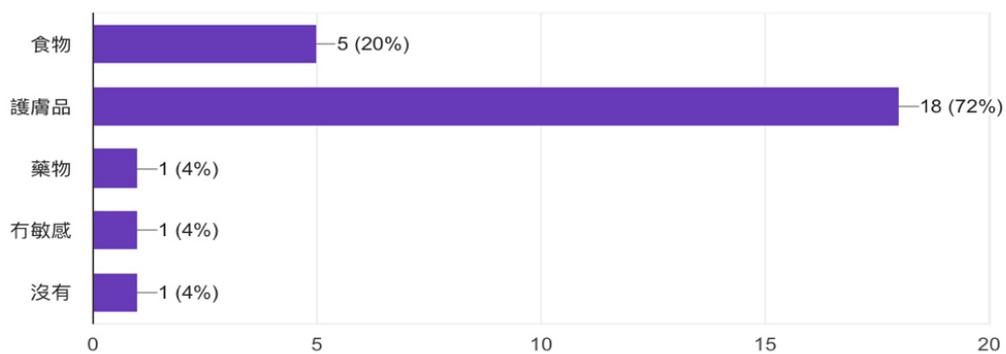
25 則回應



有接近九成的受訪者受過護膚的困擾，當推出了一些純天然產品，便可減輕敏感情況

承上題，你敏感的成因是甚麼？

25 則回應

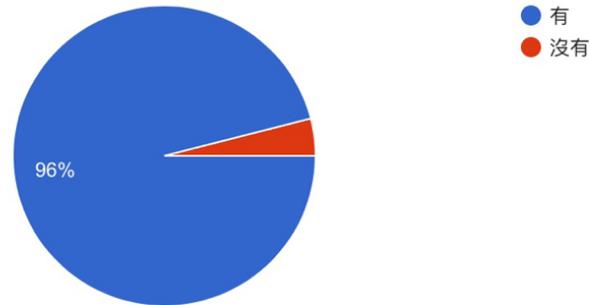


有72%的人是敏感成因是因為護膚品影響，而藥物則佔最少，只有4%，可見我們可設計一些純天然產品，減輕他們的困擾。

### 你平日有沒有護膚的習慣？



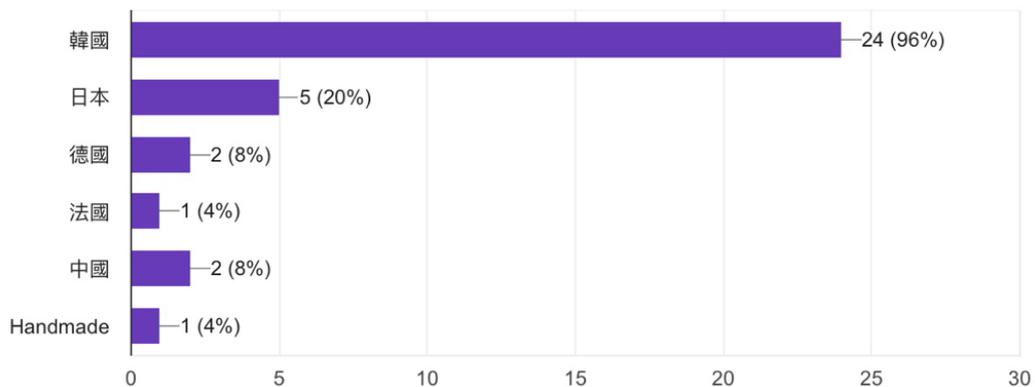
25 則回應



有96%的受訪者有護膚的習慣，只有4%的人沒有，可見客人會考慮購買我們的產品。

### 承上題，你通常使用那個國家的出產的護膚品？

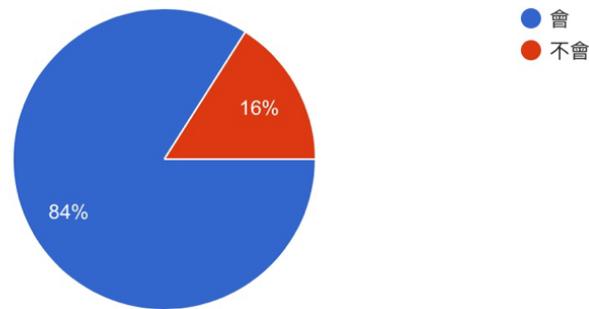
25 則回應



有96%的受訪者都是用韓國出產的護膚品，而法國及自製的只有4%，可見我們最大的競爭對手是韓國。

你購買護膚品會否考慮產品是否有防腐劑或其他化學成份？

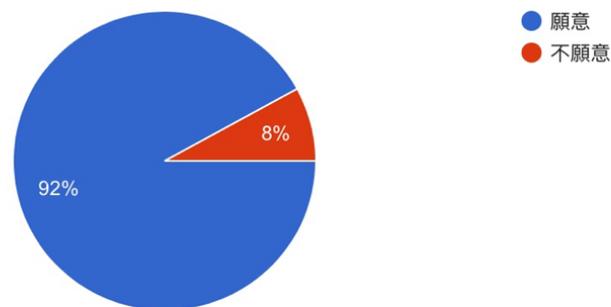
25 則回應



有84%的人會考慮產品是否含有防腐劑和其他化學成份，可見我們的純天然產品能吸引這批顧客。

你願不願意用較高的價錢購買天然的護膚品？

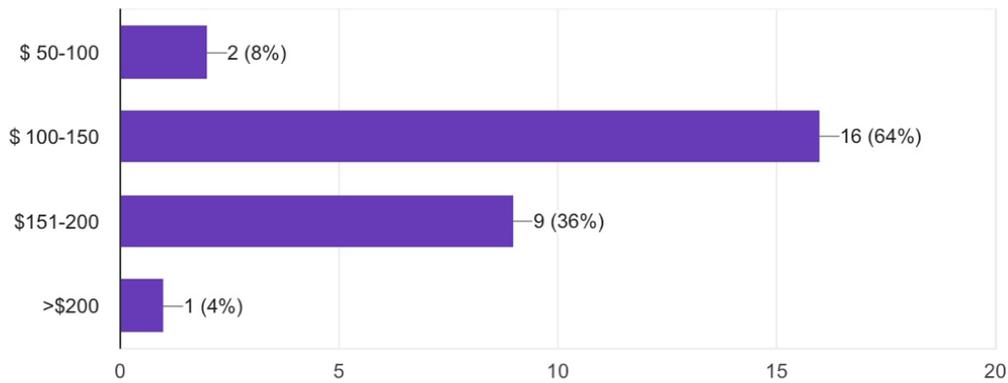
25 則回應



有92%的人會願意用較高的價錢購買天然護膚品，可見我們是有客源的。

### 承上題，你可接受的價格範圍

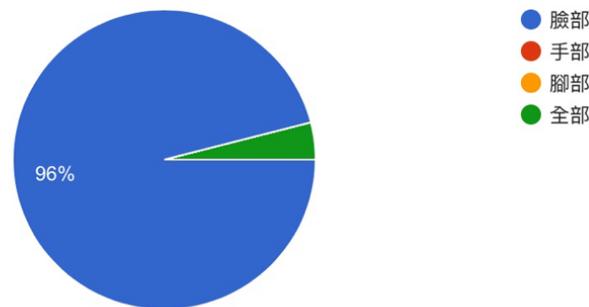
25 則回應



有64%的受訪者願意使用 \$ 100-150去購買天然護膚品，而只有4%的人願意使用多於 \$ 200的價錢購買天然護膚品，所以我們能將價錢定於\$100-150%

### 你較注重護膚那一個身體部份？

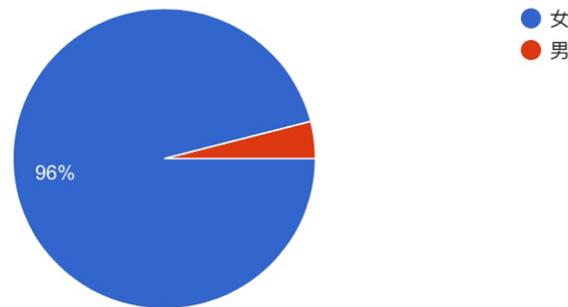
25 則回應



有96%的人比較注重面部的護膚，所以我們能推出面部護膚品。

### 性別

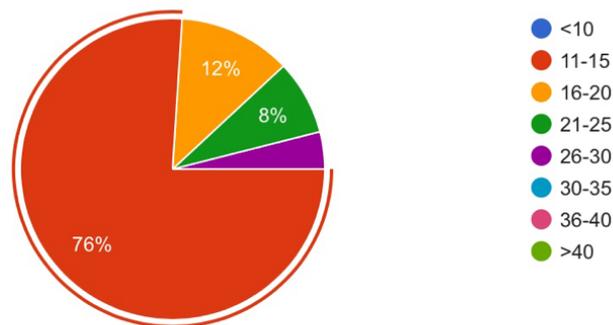
25 則回應



是次問卷的受訪者有多於九成是女性而只有少部份是男性，所以我們能推出更多女性使用的護膚品，也設計一些男女適用的護膚品

### 年齡

25 則回應



是次受訪者有76%是介乎11至15歲的，26至30歲則是最少的，而沒有40歲或以上的人士填寫這份問卷，所以我們可以推出更多少女風格的產品。

## 問卷調查總結

總結以言，受訪者全為女性，很多女性也受過護膚的困擾，所以我們會推出一些純天然產品給她們使用，希望能減輕其困擾，並將價錢定於\$100-150。全天然有產十分受市民認同，可見本公司的天然護膚品有發展潛力及有較大市場。

另外，大部份受訪者會考慮護膚品成分才購買，可見我們的「純天然」產品能吸引顧客。

正符合了現時香港人的心態。而這個問卷調查亦令到我們知道了市民。對本公司產品之憂慮，所以我們會特別針對衛生問題，因而加以改善，降低市民的心理障礙從而購買我們的產品。



## SWOT強弱危機分析

### 強

#### 1. 方便購買

本店設有實體店及網店的形式出售產品，更設郵寄服務，能讓顧客輕易地購買，即使足不出戶也能購買本店的產品，方便各個顧客。

#### 2. 履行社會責任

我們會聘請一些第三齡人士及婦女成為我們一員，協助銷售、生產及鋪面工作，一來可以為他們提供工作機會，減低社會對他們的成見。履行了社會責任，可以提升本公司的形象。

#### 3. 產品種類多

我們的產品種類多，供顧客有更多不同種類的護膚品選擇，根據他們自己的喜好及需求。



## 弱

### 1. 知名度低

開業初期，知名度較低，因此本店需要在網絡上建立產品和企業的聲譽。可能會分發一種植物試用套裝予各名人以作宣傳。

### 2. 經驗不足

由於我們初次開辦企業，在管理業務時可能會遇到較多阻礙。而且香港並沒有許多公司給我們作參考，因此增加我們開業的困難。

### 3. 資金不足

我們需要大量資金開業，例如薪金，水電費，租金，速遞車等等，使公司的開支龐大。

### 4. 競爭力大

由於市面上知名度較高的牌子產品較多出產純天然的產品，所以本公司面對的競爭較大。



# 機

## 1. 市場機會大

香港的性別比例為女多男少，同時我們的產品符合任何年齡層的顧客。許多顧客因護膚品含化學成份導致皮膚過敏，因此，天然的護膚品比起含化學成份的開架護膚品更天然放心。



# 危

## 1. 產品出現問題

由於植物是需要一定的時間去種植，植物可能經測試後會出現問題，所以延遲生產貨品，如果生產鏈其中一個工序受到影響，便會影響下一個工序，影響銷售。



## 外在環境因素

### 1. 經濟

#### -通脹率

因為通貨膨脹的關係，產品的成本也會隨著通脹率上升，因此我們需要提高價格來填補公司的開支的空缺。

#### -工資水平

香港最低工資的標準不斷向上升，公司的開支也會隨著增加，因此想要攢取利潤，需要提高產品的價格。

### 2. 自然地理

#### -交通網絡

由於我們有網上商店，因此在顧客購買產品後需以最短的時間送達，良好的交通是不能忽視的，因此我們必須依賴完善的交通設備進行速遞服務。

### 3. 社會文化

#### -性別比例

本地的性別比例為女性居多，而本公司的產品適合女性使用，所以較受歡迎。

### 4. 政治和法律

#### -發牌制度

我們的產品對人體沒有任何傷害，完全純天然，因為發牌的時間不會太長，很快便能夠順利通過。

綠妍坊

## 5. 科技

### -資訊科技發達

可以在網絡市場中增設商店以清楚進入市場的障礙，讓世界各地的人認識本公司以及產品。例如我們能利用不同的網上平台來作宣傳，提升知名度。

### -科技水平上升

能有助改善員工的生產力，從而提升效率令增加我們的產量。

## 6. 競爭者

由於市面上知名度較高的牌子產品較多出產純天然的產品，而且來自世界各地，所以本公司面對的競爭較大。



## 4P市場營銷策略

### 產品

#### 1. 包裝

我們可以在不同季節、節日期間推出不同的限量版套裝，例如在新年，我們將會推出以鮮紅色包裝的產品。由原本的綠色包裝設計風格變成紅色包裝，這樣能為顧客帶來新鮮感，相信能吸引更多人支持。另外，我們會特別貼心為新光顧的顧客準備相關產品的說明書。例如我們的皇牌產品—皇牌桂菊洗面膏，每天建議使用兩次，每次使用5毫子的大小份量，否則面部會過乾，有機會會引致泛紅。我們更會推薦一至兩個相關的產品，更全方位保護顧客的肌膚。

#### 2. 承諾精耕細作

市面上有許多商店為了賺取更多利潤，因此粗制濫造，馬虎草率地大量生產不合規格的產品，令許多消費者受害。但綠妍坊承諾會抱著嚴格和追求完美的精神，精益求精，認真細緻地生產，更會確保所有產品的質素均一，絕對不會參差不齊。

#### 3. 售後服務

我們承諾在指7天內提供更換服務，而且除產品保用外，還包括產品諮詢和支援服務。顧客對綠妍坊的產品生產工序有不清楚或不滿意，可以致電查詢，我們將會有專人隨時服務，為顧客解答所有問題。

#### 4. 品牌

雖然綠妍坊並不是數一數二的大品牌，可是產品質素絕對能媲美其他大牌子。我們針對現時不同年齡階段女性的需要，為她們解決護膚問題。

## 價格

### 1. 正價

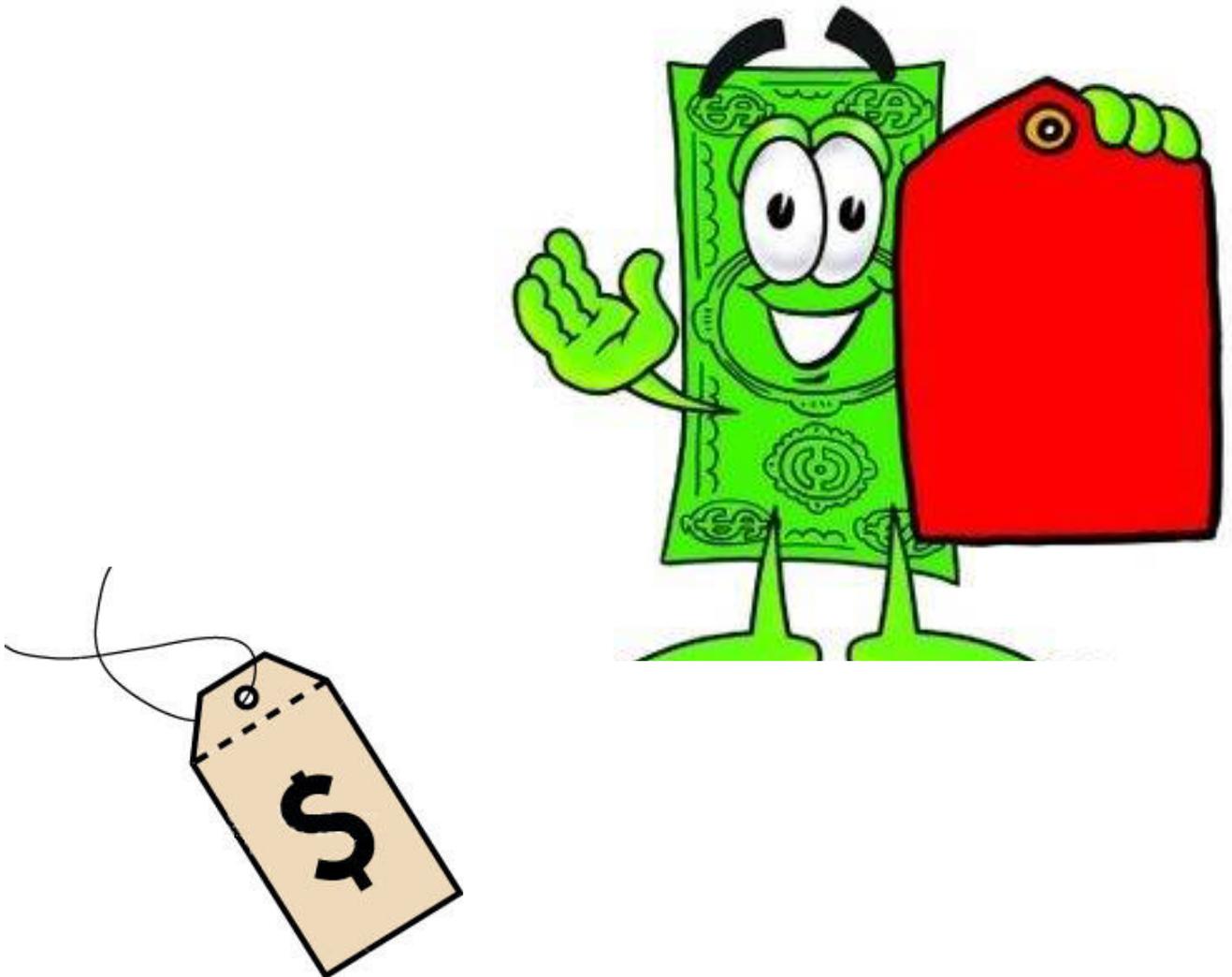
市面上聲稱有機、天然的護膚產品一般都比較昂貴，有些大品牌的價錢更有機會超過hkd500-600不等。綠妍坊雖然也是售賣天然的護膚產品，可是卻以平民價出售。我們所有產品的價格由hkd80至hkd150不等，相信是中學生也能付擔到的價錢。

### 2. 折扣

在不同節日和日子，我們將會以不同折扣售出貨品。例如新年、萬聖節、情人節、暑假等日子，我們會有七至九折的折扣優惠。有時候更會推出買一送一的活動，吸引更多顧客光顧。

### 3. 回贈

若顧客於一年內消費滿一千元，在生日月份買滿五百元將會有二百元回贈。



## 推廣

### 1. 網上推廣

由於綠妍坊正於試業初期，並沒太多人認識，因此必須靠網紅來提升品牌知名度。我們會邀請明星和網上紅人為我們在社交網絡推廣產品，明星推廣的產品通常都有很大的回響，有很多粉絲都會受偶像影響花錢購買試用。另外現時資訊科技發展一日千里，我們會開設一個綠妍坊的instagram專頁。只要開啟網上平台便能查閱綠妍坊的網頁。而且加上圖文並茂的網頁設計，相信很容易吸引更多的人購買我們的產品。

### 2. 廣告

我們會定期邀請名星或網紅為綠妍坊拍攝廣告宣傳影片及廣告，每個月也有新的代言人為我們推廣產品，相信能夠保持新鮮感，不會感到悶舊。



## 分銷

### 1. 銷售管道

我們設有網上訂購及實體店銷售。網上訂購服務能夠方便顧客，不須步出家門也能使用手機選購心頭好。在選購好產品後，只需輸入相關的個人資料及使用信用卡或支付寶付款後。三天內我們將會把產品送到顧客所提供的地址。另外，親身來臨實體店購物也能試用產品，我們會提供各種不同產品的試用裝讓顧客試用，確保她們選擇到適合自己的產品。



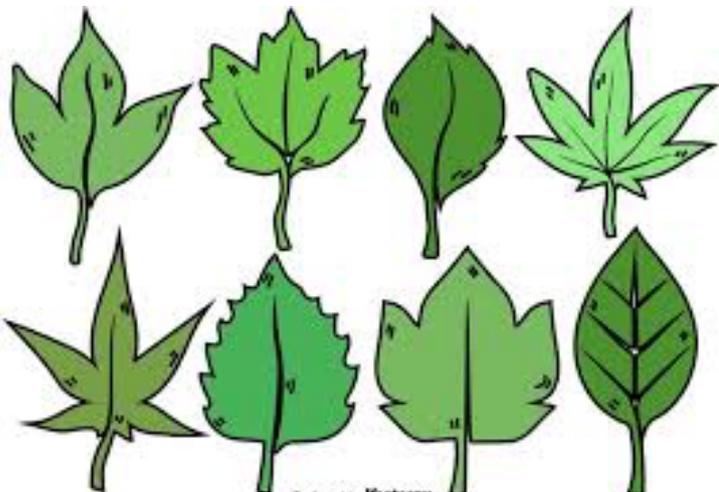
## 4C 市場營銷策略

### 1. 顧客

本企業主要的顧客為 90 後及 00 後的女姓，由於他們普遍都接受過一定程度的教育，清楚我們產品的成分。因此清楚我們產品是無添加化學成份，繼而支持。而且，許多人都是上班族，自然對護膚有一定的需求。對於生活質素有要求的他們，市面上含有化學物質的護膚品未必能滿足他們。相反，我們的產品正能迎合喜好，為他們都市化的生活注入清新及大自然氣息。

### 2. 成本

本企業的主要顧客為女性，她們的消費力較高加上他們更願意為環保及提升生活質素的耐用品而付出更高的價錢。同時，他們只需要安於家中就能隨時隨地應用網絡以訂購我們的產品，大大減低時間上的付出。



### 3. 方便

基於我們主要以網絡分銷，我們能夠提供便利的選購過程給他們。至於售賣前售賣中及售賣後的服務也有一定的配套，包括：郵寄服務。網站也會有對每樣產品的詳細描述亦會設有網上問答的設置已解答各個顧客的問題，務求為顧客提供優質的商品並感到滿足。



#### 4. 溝通

本企業會為了緊貼市場動態，了解顧客需求及臻於產品質素，以通過本公司網站及國內網上平台與顧客進行積極有效的雙向溝通，進而建立良好溝通，從其找到能同時實現雙方利益及目標的途徑，更能藉此加深我們和客戶的聯繫，提高客戶對本企業的親切感及維護，鞏固客人的忠誠度，有別於以往企業單向的促銷及勸導。



## 財務計劃 預算損益表

### 假設銷量預算

項目	數量	售價	預計銷售量(每日)	銷售額(每日)
牛油果抗氧乳霜	1	100	4	400
牛油果保濕化妝水	1	75	4	300
蘆薈去瘡啫喱	1	80	4	320
菊花爽膚水	1	80	3	240
石榴滋潤乳霜	1	100	3	300
玫瑰美白乳霜	1	100	4	400
玫瑰美白化妝水	1	80	4	320
牛奶蜜糖身體乳液	1	200	2	400
蜜糖精華素	1	85	3	255
橄欖極滋潤面膜	1	28	5	140
橄欖滋潤護膚油	1	80	4	320
綠茶清爽爽膚水	1	80	4	320
綠茶抗氧化乳霜	1	100	4	400
每日銷售額				4115
第1年銷售額				1501975

## 綠妍坊

### 第2年

項目	數量	售價	預計銷售量(每日)	銷售額(每日)
牛油果抗氧乳霜	1	150	4	600
牛油果保濕化妝水	1	80	4	320
蘆薈去瘡啫喱	1	90	4	360
菊花爽膚水	1	100	3	430
石榴滋潤乳霜	1	140	4	560
玫瑰美白乳霜	1	150	4	600
玫瑰美白化妝水	1	90	4	360
牛奶蜜糖身體乳液	1	200	2	400
蜜糖精華素	1	85	3	255
橄欖極滋潤面膜	1	26	5	130
橄欖滋潤護膚油	1	90	4	360
綠茶清爽爽膚水	1	80	4	320
綠茶抗氧化乳霜	1	120	4	480
每日銷售額				5175
第2年銷售額				1888875

綠妍坊

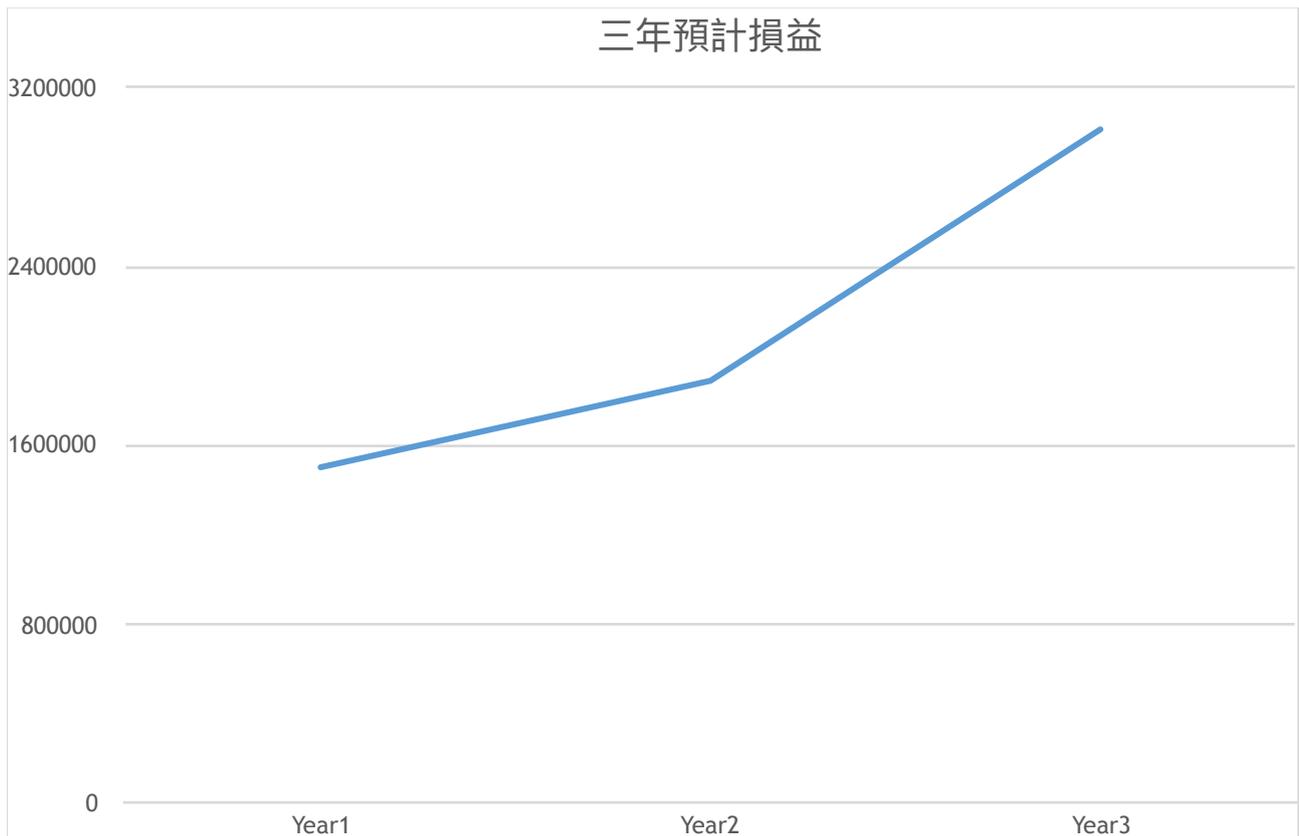
第3年

項目	數量	售價	預計銷售量(每日)	銷售額(每日)
牛油果抗氧乳霜 Avocado cream	1	190	5	950
牛油果保濕化妝水 Avocado moisturizing lotion	1	110	6	660
蘆薈去瘡啫喱 Aloe vera gel	1	100	4	400
菊花爽膚水 Chrysanthemum toner	1	120	4	480
石榴滋潤乳霜 Guava Cream	1	170	5	850
玫瑰美白乳霜 Rose cream	1	170	6	1020
玫瑰美白化妝水 Rose whitening lotion	1	110	5	550
牛奶蜜糖身體乳液 Milk and honey body lotion	1	230	4	920
蜜糖精華素 Honey moisture essence	1	75	3	225
橄欖極滋潤面膜 Olive super moisturizing mask	1	30	5	150
橄欖滋潤護膚油 Olive moisturizing oil	1	120	5	600
綠茶清爽爽膚水 Green Tea refreshing toner	1	100	7	700
綠茶抗氧化乳霜 Green Tea Cream	1	150	5	750
每日銷售額				8255
第3年銷售額				3013075

綠妍坊  
財務計劃

預算損益表  
截至每年12月31日止年度

項目	year1	year2	year3
銷貨	1,501,975	1,888,875	3,013,075
購貨	30,000	32,000	35,000
毛利	1,201,975	1,856,875	2,978,075
費用	40,000	40,000	40,000
薪金	294,336	294,336	294,336
雜費	10,000	12,000	13,000
水電費	20,000	25,000	27,000
租金	130,000	170,000	200,000
銷貨折扣	8,000	10,000	10,000
宣傳	36,000	40,000	30,000
銷貨運費	10,000	10,000	12,000
總費用	3,282,286	601,336	626,336
純利	(2,080,311)	1,255,539	2,351,739



第1年銷售額:  $\$4115(\text{預計每日銷售量}) \times 365 = \$1501975$

第2年銷售額:  $\$5175(\text{預計每日銷售量}) \times 365 = \$1888875$

第3年銷售額:  $\$8255(\text{預計每日銷售量}) \times 365 = \$3013075$

薪金:  $\text{時薪} \$36.5 \times 8\text{hr} \times 28\text{days} \times 3\text{員工} = \$294336$

## 財務分析

### 財務狀況分析

---

毛利率:

Year1:  $1,201,975/1,501,975*100\%=80.03\%$

Year2:  $1,856,875/1,888,875*100\%=98.31\%$

Year3:  $2,978,075/3,013,075*100\%=98.84\%$

---

毛利率:

本公司在首年的毛利率為80.03%，第二年是98.31%，第三年是98.84%。

由此可見,本公司的毛利率有上升的趨勢,而毛利率越來越高,代表本公司的盈利能力越高。

---

純利率:

Year1:  $-2,080,311/1,501,975*100\%=(138.5\%)$

Year2:  $1,255,539/1,888,875*100\%=66.47\%$

Year3:  $2,351,739/3,013,075*100\%=78.05\%$

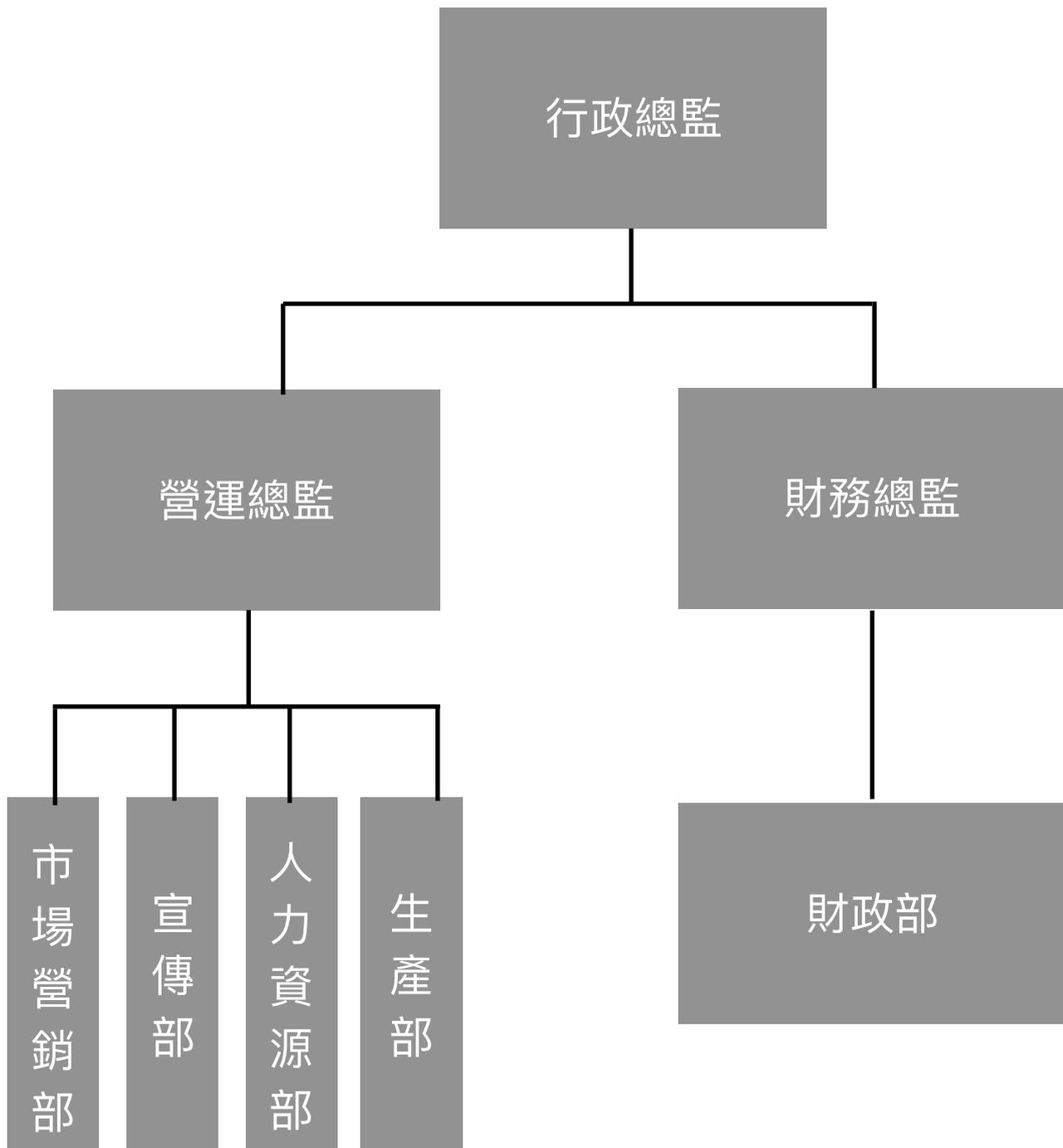
---

純利率:

本公司在首年的純利率為(138.5%)，第二年是66.47%，第三年是78.05%。

由此可見,本公司的純利率由(138.5%)上升至78.05%，反應本企業銷量售價高，有較高毛利以及有效控制成本。

# 企業架構



## 營運管理

### 生產程序

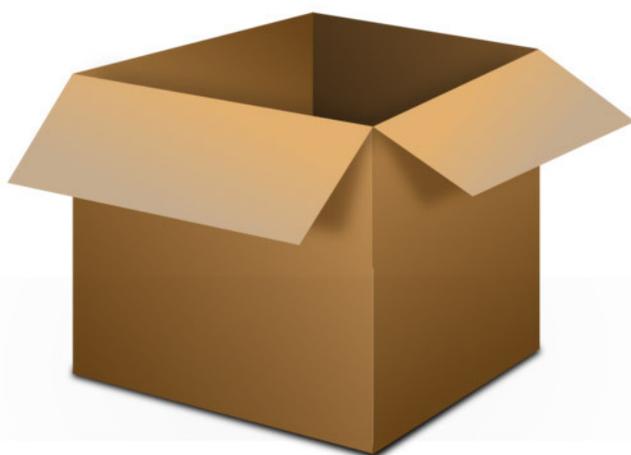
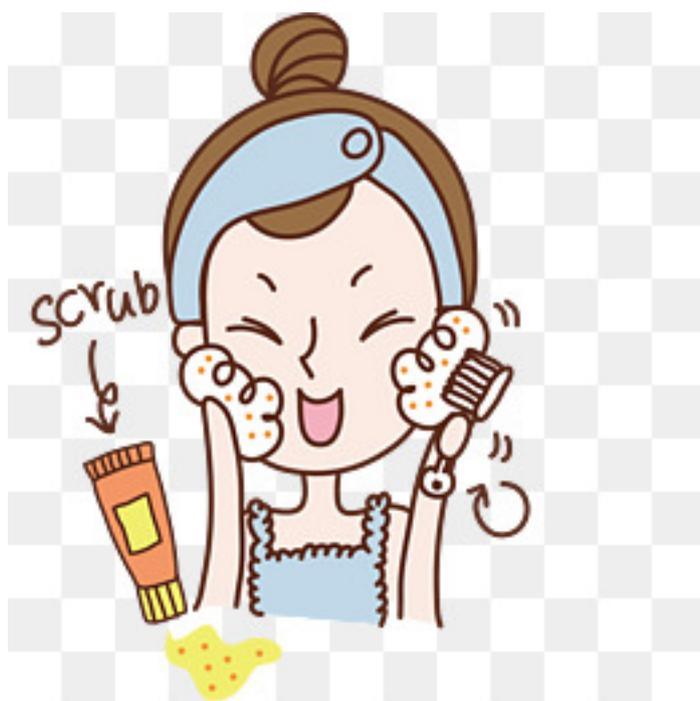
本企業負責種植有機植物及銷售其副產品給消費者。

### 品質管理

本企業會嚴格檢驗及選取無毒性和無受化學物品影響的有機植物，確保每件貨品符合本企業的規格。在經過臨床試驗後才提供有保證有助能改善皮膚問題的產品給消費者。

### 存貨管理

本企業有員工嚴格監察存貨的數量，確保某些供應不定的貨品有足夠存貨。若出現存貨不足的問題，本企業會立即入貨，或以備不時之需。



## 風險管理

### 預測風險

#### 1. 公司內部生產風險

- 客戶出現皮膚問題

因為每位客戶的皮膚質素都不同而且有機會在運貨時出現問題，令到產品令客戶皮膚出現敏感的情況。

- 植物生長環境

植物會因應環境而生長，如果植物未能有得到適當的水份和陽光，有可能會令到植物枯萎。

#### 2. 公司內部管理及營運風險

- 員工工作效率低

因為本公司會履行社會企業責任，聘請第三齡人士有可能會出現工作及運輸效率低的問題。



## 風險管理策略

### 1. 風險減少

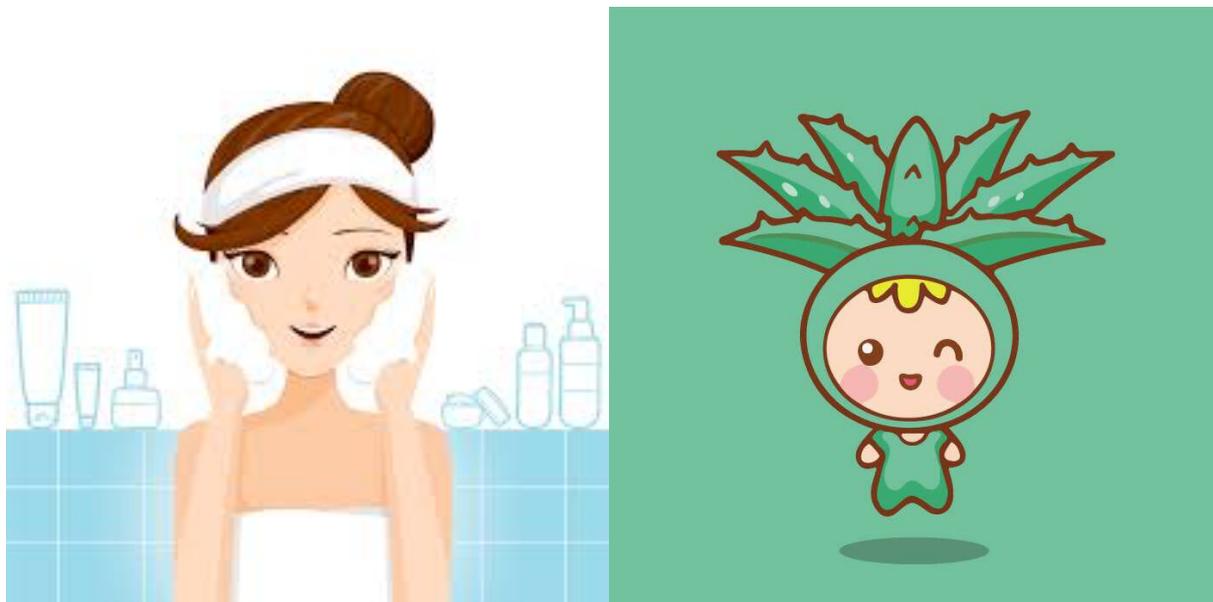
- 培訓員工

本公司會提供一系列專業培訓供員工，教授他們與客人互動，教授種植知識等培訓，盡可能將這些工作變得更順暢，減少工作效率低的問題。

### 2. 風險轉移

- 購買產品保險

植物生長環境和客戶不同的皮膚質素可能會導致產品成效不大。因此，本公司會購買產品保險，以提供一個保障，將風險轉移。





19. <http://www.dailymail.co.uk/femail/article-5336129/Reactions-Skincare-Article.html>
20. <https://kknews.cc/zh-hk/fashion/om48v95.html>
21. [http://beauty.pclady.com.cn/zxzq/1204/813508\\_all.html](http://beauty.pclady.com.cn/zxzq/1204/813508_all.html)
22. <http://www.twgreatdaily.com/cat76/node1126577>
23. <https://topick.hket.com/article/1551093/護膚品要識揀%E3%80%80醫生教你24小時護膚時間表>
24. <https://www.nmplus.hk/korea-2/韓星護膚獨門秘訣大公開/>
25. <https://www.nmplus.hk/editorial/宋慧喬護膚心得/>
26. <https://www.orientalsunday.hk/趣聞/零毛孔韓星護膚秘技/>
27. <https://hk.lifestyle.appledaily.com/lifestyle/retails/daily/article/20150810/19247253>
28. <https://www.cosmopolitan.com.hk/beauty/15fdf6cb8a319d7>
29. <https://www.price.com.hk/group.php?g=54>
30. <http://fiona1978.pixnet.net/blog/post/31475083-10個不用保養品的美容護膚法>

