



寧波第二中學

中三級專題研習

社會企業創業之路

題目：憧憬

顧問老師：鄧佩詩老師

班別	學號	姓名	工作
3B	1	陳健輝	電腦技術員
3B	4	陳子軒	組長
3B	7	陳美瑜	資料蒐集員
3B	22	莫韻婷	文書
3B	35	余仲怡	電腦技術員

憧憬



為你的小朋友取得最為憧憬的用品



目錄:

行政摘要.....	4
公司簡介.....	5
公司運作流程圖.....	6
社會責任.....	7
公司產品.....	8-13
問卷調查結果及分析.....	14-18
SWOT 強弱危機分析.....	19-21
外在環境因素分析.....	22-25
4C 營銷策略.....	26
4Ps 市場營銷策略.....	27-29
財務計劃.....	30-35
人力管理.....	36
營運管理.....	37
風險管理.....	38-39
附錄.....	40

行政摘要:

由於嬰兒及幼兒成長速度極快，因此一般嬰兒、幼兒的衣服及用品使用期多數由一年至三年不等，在棄置時仍然乾乾淨淨。不但造成浪費，亦都會對堆填區增加負擔。本企業利用回收嬰兒、幼兒的衣服及玩具藉此減少浪費，從而減低香港堆填區的負擔以實踐環保。另外，我們亦為擁有初生嬰兒的貧窮家庭帶來幫助，本企業會回收嬰兒、幼兒的衣服及用品，然後經過挑選、清洗或加工，再以合理的價格賣給貧窮家庭。我們再會在社交網絡平台上作出宣傳，讓消費者看到貨品後，就可以和我們聯絡。而且我們更會提供電子貨幣交易，網上購物平台，然後再運送貨品，致使整個交易流程方便快捷。作為一間社會企業，清洗加工等簡易工作，主要針對社會的弱勢人士，包括 N 無人士¹、更生人士、少數族裔，提高就業機會及使其有穩定的收入。本企業亦都十分注重環保，履行社會企業的責任。

¹ 對個別基層人士的形容。這些人士多為社會基層，收入低微維基百科。N 無人士。2018 年 2 月 20 日，取自 <https://zh.wikipedia.org/wiki/N%E7%84%A1%E4%BA%BA%E5%A3%AB>



公司簡介:

公司名稱：憧憬

公司名稱是取兒童的「童」為相似字型。希望他們能使用最適合最理想的用品，「憧憬」從此衍生出來。

創立目的：本港的貧窮人口多達 135.2 萬人，所以有部分家庭因為貧窮問題而無法負擔嬰兒，幼兒日常用品開支。為解決此問題，本企業透過以二手方式購入嬰兒，幼兒用品，再用合理的價格出售給一些需要嬰兒，幼兒用品的顧客。綠色和平項目主任鄧敏琳表示：「香港人不但喜歡買衫，更鍾意掉衫」² 嬰兒衣物不合尺寸就丟掉、嬰兒嬰兒車沒有用途後又丟掉等等的現象，不僅會做成土地問題，還會造成資源短缺，對環境造成破壞等問題出現，故此本企業的存在可舒緩以上問題。

願景：

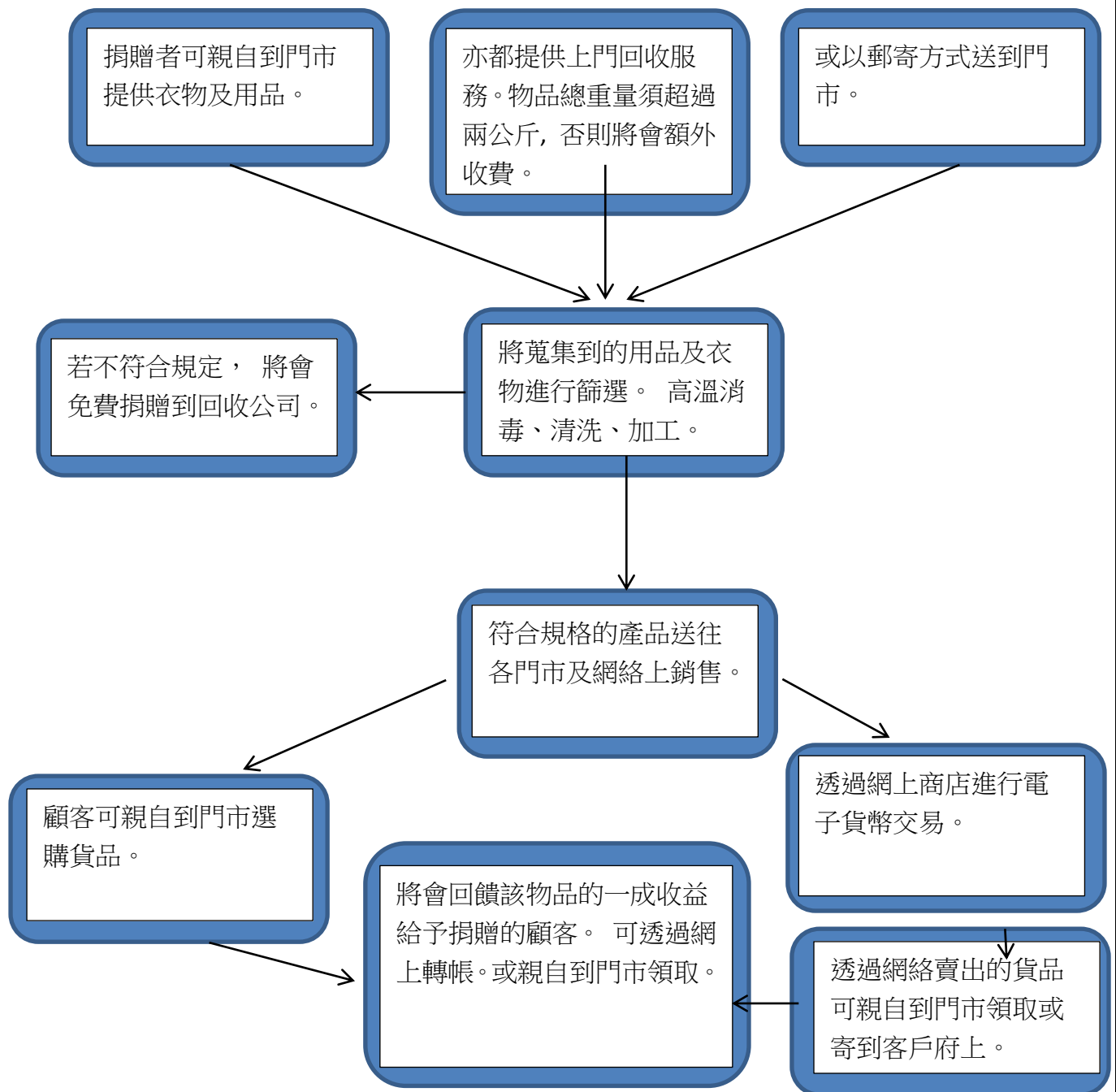
- 令本港的資源浪費問題減到最低
- 為擁有初生嬰兒的貧窮家庭帶來幫助

使命：

- 為本港的資源浪費問題出一分力
- 為「N 無人士」及少數族裔提供就業機會

² 綠色和平。港人棄置衣服量 相等於每分鐘過千件 T-Shirt。2018 年 2 月 20 日，取自 <http://m.greenpeace.org/hk/high/press/releases/toxics/2015/11/buy-nothing-day/>

公司運作流程圖



可接受的衣物及用品:

衣服 褲 鞋子 帽子 預帶 需要達到 6 成新淨

嬰兒車 玩具 零件需要齊全, 且可以運作, 並沒有危險性。

紙尿片 奶粉 需要未開封

奶嘴 水樽 需要沒有使用過



社會責任

本公司的主題是環保，所以環保是本公司的社會責任之一。綠色和平指出香港人每年棄置 11 萬噸紡織物，足以鋪滿 25000 個香港大球場³，因此本公司希望為環保出一分力，我們會收集幼兒舊衣物及用品，將其加工再銷售致有需要家庭。

此外，本公司所提供的產品意念為幫助弱勢社群，特別是針對幼兒家庭。幼兒時期是生長得最快的時期，所以衣服及用品會經常不合適而要更換，而幼兒衣服及用品價格不菲，對於有經濟困難的家庭，這往往會成為一大負擔，因此本公司希望能提供舒適安全既廉價的幼兒衣服，幫助有需要的家庭，以履行社會責任。

本企業亦針對社會的弱勢人士，為他們提供就業機會，希望他們能得到穩定的收入，從而提升生活質素、社會地位及個人自信心。

³綠色和平。港人棄置衣服量 相等於每分鐘過千件 T-Shirt。2018 年 2 月 20 日，取自 <http://www.greenpeace.org/hk/press/releases/toxics/2015/11/buy-nothing-day/>



公司產品

回收得來的衣物、用品，經過高溫消毒、清洗、加工及修補。使它們得以重生。產品主要分為衣物及用品兩大部分。

衣物:



0-1 歲嬰兒衫 花樣可愛多款式四季適用 適合男女使用



夏季 棉質 嬰兒底衫 舒適



嬰兒節目外套 舒服 可愛



2 歲嬰兒衫男裝女裝(連褲) 舒適透氣整潔四季適用



3 歲嬰兒衫男裝女裝(連褲) 舒適透氣潮流四季適用



4-5 歲幼兒男裝女裝 潮流可愛四季適用

4-5 歲幼兒冬季毛衣和帽子 保暖輕盈



嬰兒及幼兒襪 舒適鬆軟透氣

幼兒鞋子 透氣保護雙腳潮流簡樸



嬰兒預帶 堅韌舒服 簡樸美觀

用品:



嬰兒車/雙人嬰兒車 新穎 可摺疊 舒服 空間感大



嬰兒汽車座椅 保護嬰兒安全



嬰兒學行車 讓嬰兒在舒適玩樂中學習



玩具地氈 舒服 安全 可捲起收藏



智力地氈 舒服 可以令孩子學習英文字母和數字 可以拆開收藏



嬰兒食用餐椅



益智玩具積木 適合 3 歲以上
有趣 令孩子可以學習

益智軟身玩具積木 適用於任
何年齡 安全 有趣



各式各樣的玩具 安全 有趣 有利孩子思考



紙尿布 整包出售 潔淨衛生 舒適不透水

奶粉 整罐出售 健康



奶咀 舒適 安全 多款式



水樽 輕便 多款式



玻璃奶瓶 經過消毒 絕對乾淨



暖奶器 令嬰兒飲用到溫度適合的奶



奶瓶煲 實用耐用



泵奶器 方便在職母親餵哺母乳



問卷調查結果及分析

本企業一直以消費者為先，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。我們利用 Google Form，在網上進行問卷調查。合共獲得 27 封回覆，當中受訪者主要為已成年人士。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。

二手嬰兒及幼兒用品問卷調查

你好! 我們是寧波第二中學中三級學生, 現正進行專題探究調查, 希望閣下可以花數分鐘時間完成以下問卷。所有資料只用作於專題研究, 絕對保密, 研習完成後所有資料將銷毀。

*必填

1. 年齡 *

- 少於18歲
- 18歲-30歲
- 30-40歲
- 40歲以上

2. 性別 *

- 男
- 女

3. 你是否會選擇購買二手嬰兒及幼兒用品 *

是

否

5. 以下哪些原因引致你會選擇二手用品 *

環保

價格便宜

其他： _____

6. 以下哪些原因引致你不會選擇二手用品 *

衛生問題

安全問題

其他： _____

7. 以下哪些原因會令到你想將嬰兒用品及幼兒用品寄賣 *

環保

有金錢報酬

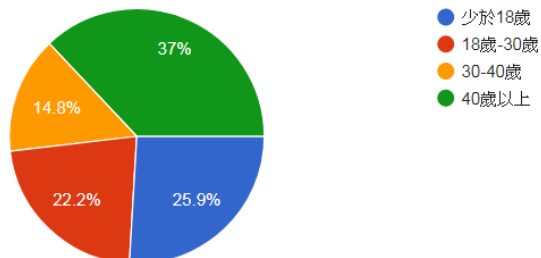
無用

其他： _____

問卷調查結果

1. 年齡

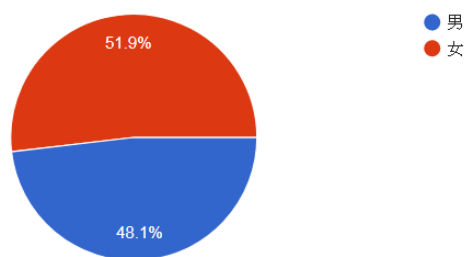
27 則回應



受訪者年齡普遍為 40 歲以上，其次為 18 歲以下，分別是 37%和 25.9%。而最少的是 30 至 40 歲，佔 14.8%，只有四人。

2. 性別

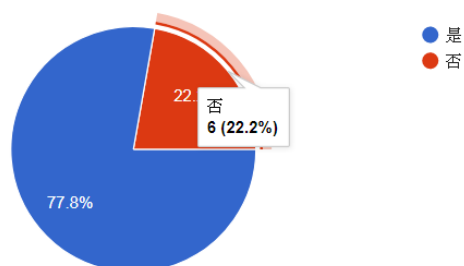
27 則回應



男女性別平均分佈，為 51.9%和 48.1%，兩者只相差一人。

3. 你是否會選擇購買二手嬰兒及幼兒用品

27 則回應

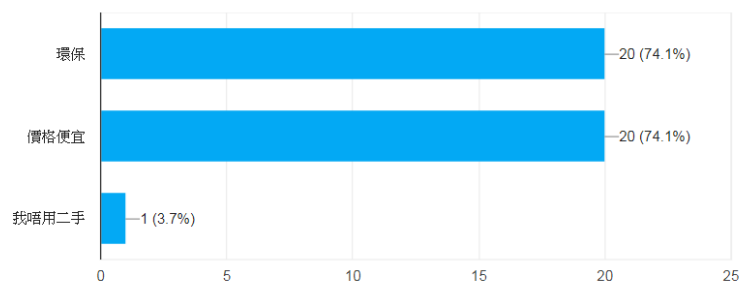


普遍受訪者表示均可接受購買二手嬰兒及幼兒用品，其百分比接近八成。



5. 以下哪些原因引致你會選擇二手用品

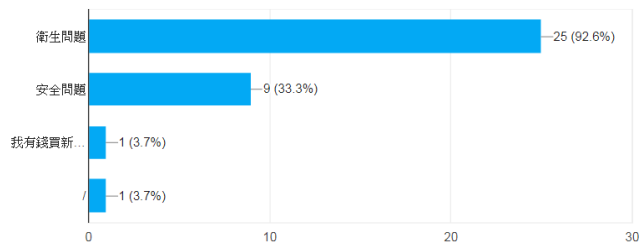
27 則回應



約七成受訪者會因為環保和價格便宜而選購二手用品。

6. 以下哪些原因引致你不會選擇二手用品

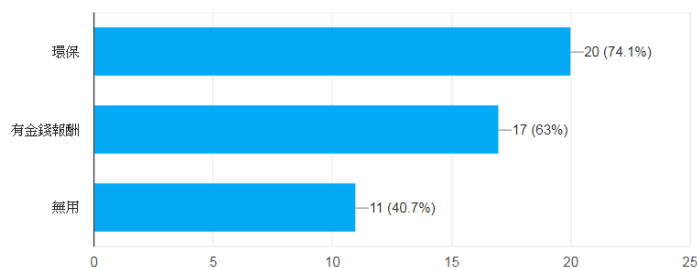
27 則回應



幾乎所有受訪者可能都會因為衛生問題而不會選擇二手產品。另外有 33.3% 受訪者擔憂安全問題。

7. 以下哪些原因會令到你將嬰兒用品及幼兒用品寄賣

27 則回應



最多受訪者會因為環保而將嬰兒用品及嬰兒用品寄賣，佔 27 人中的 74.1%。另外有接近六成受訪者會因為有金錢報酬而選擇將用品捐贈。

問卷調查分析

由以上問卷調查可見，他們均接受使用二手產品。我們亦有四分之一的受訪者為 18 歲以下，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。

其次，大部分受訪者認為使用或捐贈二手用品是環保的行為，符合我們企業的願景和使命，能夠將資源浪費減少到最低。

與此同時，絕大部分受訪者會擔心二手用品的衛生問題，我們會更加著重回收標準，清洗過程效能。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，我們估計絕大部分消費者都會選擇使用二手產品，因為便宜，環保。能夠解決現在貨品十分昂貴問題，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。



SWOT-強弱危機分析

Strengths 強

成本低

我們靠著回收二手用品，銷貨成本只有加工包裝，成本極低。

聘請弱勢社群

現時香港弱勢社群數量不少，主要聘請弱勢社群可以確保員工數量足夠。

提供送貨服務

不少有嬰兒的家庭日常生活十分忙碌，有時甚至未能出外，我們提供送貨服務，能夠使消費者選擇我們。

提供上門收貨服務

當顧客捐贈二手物品時，往往可能因為數量太多，要分開數次來回，捐贈意欲大大減低。提供上門收費服務，能夠使顧客更加容易地捐出物品，藉此提升貨品數量、種類。

金錢回贈

成功賣出的貨品，將會以貨品的格價的一成回饋給捐贈的顧客。這樣更加能使消費者會選擇我們，作出捐贈。



Weakness 弱

清潔難度

玩具，嬰兒車，大型和結構較複雜的用品較難清潔。

未能確保產品的新淨度

有顧客可能會使用過產品，即使不符合本企業要求，仍然作出捐贈並聲稱符合本企業要求。

Threats 危

顧客信心不足

本企業所銷售的商品如玩具、水樽和奶咀等商品有可能會引起顧客對衛生問題的疑惑。

知名度低

企業開創初期，知名度極低，同時引致初期回報不足，甚至有機會出現入不敷支的問題。



Opportunities 機

價格便宜

本企業所銷售的商品都較大部份嬰兒用品商店便宜，這樣可吸引更多貧窮家庭進行購物。

主張環保

現在有不少團體支持環保，本企業主張環保，有機會能取得支持。社會上支持環保的消費者亦都越來越多，支持我們的消費者亦都會更多。除此之外，本公司更以一些利用光解技術的可分解膠袋來減少塑膠浪費問題。

Solution 解決方法

衛生措施

為釋除顧客對本企業的疑惑，本企業會利用環氧乙烷(C₂H₄O)及紫外線以達至殺菌效果。如果其產品不符合本公司要求，公司有權將其送出或退回給捐贈者。

對外推廣

由於本企業開始未必有足夠的人數認識，故此本企業會找網紅透過網絡(如親子王國等網站)及巴士廣告以推廣本企業，從而達成明星效應來吸引更多消費者進行購物。



外在環境因素分析

法律

環保法

已經有舊衣物環保回收的工作，但沒有針對嬰兒衣物，以及其他嬰兒用品。

勞工法例

我們會依照勞工法例為僱員提供全面的僱傭保障和福利。

經濟

工資水平上升

最低工資標準不斷上升，企業的開支亦因此而增加。同時我們亦要為貧困家庭設想，設立最適合的價錢賣給有需要的家庭，增加利潤。

通漲

商品的價格會隨著通漲及營運成本而上升。



科技

資訊科技進步

我們會透過網絡宣傳，令顧客容易留意到我們的廣告，增加對本公司產品的認識。而且還會在網絡上銷售商品，方便顧客，提高銷售量。

消毒科技

本企業利用環氧乙烷(C₂H₄O)及紫外線以達至殺菌效果，科技進步能使我們的消毒過程更加嚴格有效，使消費者信心提升。

自然地理

店鋪選址 I

店鋪地點的選址，會影響消費者是否前來購買貨品的意欲。我們將
在次年或以後會將店鋪設立在新市鎮，因為該範圍較少長者，擁有初
生嬰兒的家庭數量相對會較多。

店鋪選址 II

上門收貨及送貨有時可能因為目標地點在離島、新界區，引致所需時
間及成本都會上升，效率下降。選址地點應以香港為中心，例如黃大
仙、新蒲崗。，這樣能確保目標地點距離在預期之內，時間成本都能
有效控制。



使用樓上舖

由於首年收入極不穩定，為減少首年的費用，選址通常會為工廠大廈。

社會文化

環保行為興盛

現在坊間多數支持環保，應更加注重環保，便有機會獲得外界和消費者的支持。

潮流及現代化的興起

為可以配合消費者的喜好，我們應根據當時情況推出不同的產品，可以吸引到消費者，亦都能避免競爭者出現。

社會弱勢人士數量上升

香港貧富懸殊越來越嚴重，我們企業主要聘請社會的弱勢人士，能避免員工不足的情況。

競爭者

成本低

本企業回收二手貨品，銷貨成本只有加工包裝等過程，較外面一手用品成本低很多。



競爭者：綠色小腳板⁴

綠色小腳板以 5R 作為概念進行，是為一間售賣嬰兒二手用品的社會企業，是本公司的競爭者。

回饋

本企業與其不同的是成功售出的貨品，會有一成的回饋。雖然會令到支出上升，但是客源會有所提升，未會出現入不敷支的問題。

聘請目標不同

該企業只聘請年輕媽媽，本企業聘請範圍較大，未會有「爭人」問題出現

顧客目標不同

我們企業目的主要幫助貧困家庭，他們便會有一定的折扣，相對上會吸引更多消費者。

社會目的不同

綠色小腳板主要幫助年輕媽媽尋找工作。我們企業主張環保，幫助弱勢人士，幫助貧窮家庭，相對下我們顯然較有優勢，客源會更多。

確保產品質素

公司會透過網上公開消毒過程，務求每件產品都是安全、整潔。

⁴綠色小腳板。2018年3月8日，取自 <http://greenbaby.caritas.org.hk/zh-hant>

4C 營銷策略

Customer 顧客

本企業的顧客對象主要為新婚及年輕的家庭提供平價嬰兒用品，由於現時香港物價昂貴，加上樓價高企，對於基層家庭和低收入家庭已經造成很大負擔，所以在嬰兒用品方面給予幫助，提供二手嬰兒用品和衣物。

Cost 成本

由於本次企業的對象收入較為貧窮，收入較低，我們會在賺取收入和平價中取得平衡，加上本企業會於熱門社交平臺上宣傳以及提供訂購服務，這樣就可以大大減低金錢成本。

Convenience 方便

本企業會於網上提供服務和售賣，讓顧客足不出戶就可以選購，加上在平臺上會有專人回答問題。為了保障顧客利益，如果購後發現貨品有問題，顧客可以帶同單據於 7 天內回到本店更換。

Communication 溝通

本企業在平臺上為了瞭解顧客要求以及讓顧客知道產品質素，除了設有雙向溝通機制例如有專人解答問題，建立良好溝通。雙方可以在溝通中達成共識，希望達到雙贏的做法。



4Ps 市場營銷策略

Product 產品

基本產品

在線上或上門收購，做出衛生檢查，將衣物等物件進行消毒，再二手出售給有興趣或有需要的顧客，賦予它們新生命。產品是多元化的，不單只有嬰兒使用的衣物，還有玩具、嬰兒日常用品，顧客可選擇適合的商品。

對象為富有環保意念和社會有需要人士

他們的環保意識高，同時，二手商品的價格亦較吸引，不會令社會上有需要的人士帶來負擔，更甚，能提高他們的生活素質，讓他們選擇本公司的商品。

定期推出特別產品

我們會在不同的特別節日，將應節的商品推出。例如在農曆新年時，可出售嬰兒華服，增加產品吸引力。

特別服務

買滿指定價錢，我們會為顧客提供訂造個人性格服務，例如可以在衣物上繡上圖案、字樣等，令商品可適合顧客的個人喜好。



Promotion 推廣

宣傳方法

由於我們的知名度低，我們會在社交平台（Instagram、Facebook 等）和互聯網上等地方作出宣傳。讓使用互聯網或社會平台的人士對本公司的認識增加。這些宣傳的方法的成本較低，能減低支出。

宣傳活動

開業初期：可以提供優惠給顧客，吸引顧客，認更多人光臨本公司，並建立公司形象和知名度。

抽獎活動：本公司會定期進行抽獎活動，只要憑藉單據，每消費滿 100 天，即可參加抽獎。

會員制度

可免費申請成為會員，其資格是每月最少到店舖內消費兩次。所有會員都能獲得九五折優惠。

特別人士折扣

若果任何人士有任何特別困難(如單親)，只要出示任何證明，無需登記，即可獲得九五折優惠。



Price 價格

較市場上便宜

本公司的主要顧客為社會上有需要人士，價格會比市場上便宜。定價大概 5-350 元（視乎商品的類型和成本）。本公司希望以最低的價錢出售給有需要的使用者，減低他們的負擔，卻能享受高質素的商品。

Place 分銷

銷售管道

本公司有開設實體店，於次年或以後設於人口密集的地方，希望能接觸更多的顧客。這樣方便顧客量度尺寸，了解商品的質料，挑選適合的產品。

網上銷售

本公司還設有網上商店，本店的銷售管道還有網絡，包括：Instagram，Facebook，網頁。顧客只要提供相關資料，就可以速遞到指定的地方。顧客可以足不出戶，方便地購買到本店的產品。



財務計劃

預算損益表

項目	Year 1	Year2	Year3
	HKD \$	HKD\$	HKD\$
銷貨	676000	1515280	1782040
收貨運費	59000	76000	81000
包裝	13000	15000	16000
貨品回饋	67600	151528	178204
銷貨成本	(139600)	(242528)	(275204)
毛利/毛損	536400	1272752	1506836
費用:			
薪金	319740	381060	497130
雜費	60000	40000	40000
水電費	48000	52000	54000
租金	144000	144000	144000
宣傳	54000	19750	15460
銷貨折扣	33800	75764	89102
銷貨運費	107600	142300	143440
總費用	767140	854874	983132
淨利/淨損	(230740)	417878	523704



薪金

Year 1

清潔部: 時薪\$38*每天工作 6 小時*一年 365 日*兩人 = \$166440

包裝部: 時薪\$35*每天工作 6 小時*一年 365 日*兩人 = \$153300

總計: \$319740

Year 2

清潔部: 時薪\$45*每天工作 6 小時*一年 365 日*兩人 = \$197100

包裝部: 時薪\$45*每天工作 6 小時*一年 365 日*兩人 = \$183960

總計: \$381060

Year 3

清潔部: 時薪\$47*每天工作 6 小時*一年 365 日*兩人 = \$205860

包裝部: 時薪\$44*每天工作 6 小時*一年 365 日*兩人 = \$192720

門市部: 時薪\$45*每天工作 6 小時*一年 365 日*一人 = \$98550

總計: \$497130

假設銷售預算

Year 1

項目	售價 HKD \$	預計銷售量(每週) 件	銷售額 (每週) HKD \$
嬰兒衫	50	14	<u>700</u>
嬰兒底衫	30	7	<u>210</u>
嬰兒節目外套	60	8	<u>480</u>
幼兒男女裝	60	5	<u>300</u>
幼兒毛衣	60	9	<u>540</u>
幼兒帽子	20	5	<u>100</u>
嬰兒及幼兒襪	10	9	<u>90</u>
幼兒鞋子	60	3	<u>180</u>
預帶	180	3	<u>540</u>
嬰兒車	300	1	<u>300</u>
嬰兒汽車座椅	250	1	<u>250</u>
嬰兒學行車	150	2	<u>300</u>
嬰兒食用餐椅	150	2	<u>300</u>
玩具地氈(十塊)	30	6	<u>180</u>
益智玩具積木	40	6	<u>240</u>
玩具	30	29	<u>870</u>
紙尿布	80	34	<u>2720</u>
奶粉	150	21	<u>3150</u>
水樽	30	5	<u>150</u>
玻璃奶瓶	50	4	<u>200</u>
奶瓶煲	200	2	<u>400</u>
泵奶器	200	2	<u>400</u>
暖奶器	200	2	<u>400</u>
格價因應貨品種類不同 以上均取平均值			
每週銷售總額			<u>13000</u>
全年銷售總額		*一年52週	<u>676000</u>



Year 2

項目	售價	預計銷售量(每週)	銷售額 (每週)
	HKD \$	件	HKD \$
嬰兒衫	50	29	<u>1450</u>
嬰兒底衫	30	25	<u>750</u>
嬰兒節目外套	60	17	<u>1020</u>
幼兒男女裝	60	16	<u>960</u>
幼兒毛衣	60	27	<u>1620</u>
幼兒帽子	20	21	<u>420</u>
嬰兒及幼兒襪	10	44	<u>440</u>
幼兒鞋子	60	17	<u>1020</u>
預帶	180	6	<u>1080</u>
嬰兒車	300	4	<u>1200</u>
嬰兒汽車座椅	250	2	<u>500</u>
嬰兒學行車	150	4	<u>600</u>
嬰兒食用餐椅	150	7	<u>1050</u>
玩具地氈(十塊)	30	21	<u>630</u>
益智玩具積木	40	36	<u>1440</u>
玩具	30	43	<u>1290</u>
紙尿布	80	33	<u>2640</u>
奶粉	150	55	<u>8250</u>
水樽	30	11	<u>330</u>
玻璃奶瓶	50	5	<u>250</u>
奶瓶煲	200	3	<u>600</u>
泵奶器	200	4	<u>800</u>
暖奶器	200	4	<u>800</u>
格價因應貨品種類不同 以上均取平均值			
每週銷售總額			<u>29140</u>
全年銷售總額		*一年52週	<u>1515280</u>



Year 3

項目	售價	預計銷售量(每週)	銷售額 (每週)
	HKD \$	件	HKD \$
嬰兒衫	55	32	<u>1760</u>
嬰兒底衫	35	35	<u>1225</u>
嬰兒節目外套	65	21	<u>1365</u>
幼兒男女裝	65	28	<u>1820</u>
幼兒毛衣	65	16	<u>1040</u>
幼兒帽子	20	18	<u>360</u>
嬰兒及幼兒襪	10	37	<u>370</u>
幼兒鞋子	55	17	<u>935</u>
預帶	150	12	<u>1800</u>
嬰兒車	240	6	<u>1440</u>
嬰兒汽車座椅	230	4	<u>920</u>
嬰兒學行車	140	5	<u>700</u>
嬰兒食用餐椅	155	6	<u>930</u>
玩具地氈(十塊)	45	29	<u>1305</u>
益智玩具積木	45	44	<u>1980</u>
玩具	35	55	<u>1925</u>
紙尿布	85	63	<u>5355</u>
奶粉	145	46	<u>6670</u>
水樽	25	6	<u>150</u>
玻璃奶瓶	40	3	<u>120</u>
奶瓶煲	140	3	<u>420</u>
泵奶器	140	4	<u>560</u>
暖奶器	140	8	<u>1120</u>
格價因應貨品種類不同 以上均取平均值			
每週銷售總額			<u>34270</u>
全年銷售總額		*一年52週	<u>1782040</u>



財務分析

毛利率		
第一年	$536400/676000*100\%$	= 79.3%
第二年	$1272752/1515280*100\%$	= 84.0%
第三年	$1506836/1782040*100\%$	= 84.6%

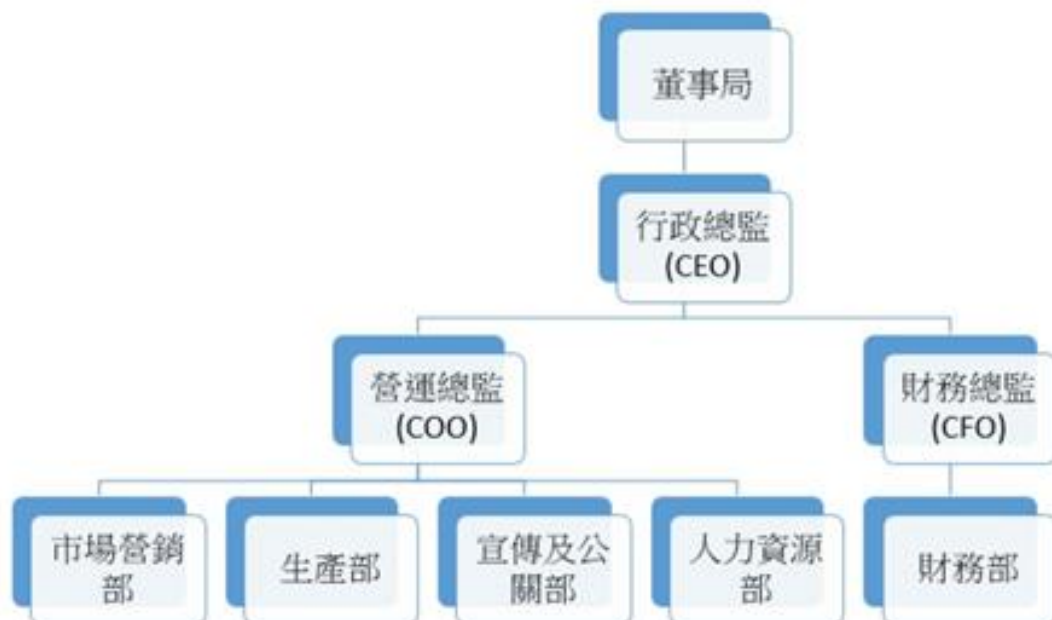
本企業於第一年的毛利率為 79.3%，第二年的毛利率為 84.0%，第三年的毛利率為 84.6%，三年的平均毛利率為 82.6%。由此可見，本企業的毛利率較高及按年有所增長。

純利率		
第一年	$-230740/676000*100\%$	= -34.1%
第二年	$316878/1515280*100\%$	= 20.9%
第三年	$392704/1782040*100\%$	= 22.0%

本企業於第一年的純利率為-34.1%，第二年的純利率為 20.9%，第三年的純利率為 22.0%，三年的平均純利率為 2.9%。由此可見，本企業的純利率按年有所增長及可於三年內回本。於第一年出現赤字是因為本企業未必能夠於開業首年找到足夠和穩定的顧客量，但是會在後期找到充足的客源。

人力管理

公司組織架構圖



首兩年門市由 陳健輝 陳子軒 陳美瑜 莫韻婷 余仲怡 輪流工作



營運管理

生產程序：

- 1.向香港市民收集二手用品。
- 2.把用品送到工場進行加工(挑選,清洗,消毒)。
- 3.送到貨倉,之後向貨品拍下照片再上傳進行宣傳和描述。

生產監管：

- 1.在挑選方面會進行監督,儘量選取較為新的貨品,若有損毀會盡量進行修補。
- 2.在消毒方面會放置機器來分配消毒劑量,務求每件一致。
- 3.最後會有專人進行檢視。
- 4.如有需要將會記錄消毒情況, 公開於網上。

存貨監管：

每晚均對倉庫進行巡查, 確保衛生質素。



風險管理

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

員工管理：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

1. 多類型的產品

1.1 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

2.1 市場回報較少的產品將會減少其生產

2.2 通過客服及問卷維繫與客戶的密切關係及確保滿意度

2.3 監督品質保證

2.4 規劃良好員工訓練

3. 風險轉移

3.1 聘請專業網絡管理人員

3.2 為員工購買保險

4. 風險自保

4.1 有計劃提早定立風險基金



附錄

維基百科。N 無人士，取自

<https://zh.wikipedia.org/wiki/N%E7%84%A1%E4%BA%BA%E5%A3%AB>

綠色和平。港人棄置衣服量 相等於每分鐘過千件 T-Shirt，
取自

<http://m.greenpeace.org/hk/high/press/releases/toxics/2015/11/buy-nothing-day/>

綠色小腳板。取自 <http://greenbaby.caritas.org.hk/zh-hant>

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/>