

Medizinisch



醫井仁心

顧問老師：鄭安瑩老師

組員：

黃健凌 (26)

鄧羽晴 (23)

黃潔妍 (27)

周凱彤 (06)

張琳 (05)





目錄

1. 行政摘要
2. 公司簡介
3. 願景和使命
4. 公司運流程圖
5. 社會責任
6. 公司產品
7. 問卷調查結果及分析
8. SWOT—強弱危機分析
9. 營銷政策
10. 財務計劃
11. 人力資源
12. 營運管理
13. 風險管理
14. 反思及感受
15. 附錄



行政摘要

本企業是著重於為長者服務，其中特別針對獨居長者。屬於社會企業，根據政府統計處公佈的《2016 中期人口統計報告》¹，香港人口急速老化，長者佔人口比例增加至 16%，兒童則下跌至 11%。

隨著近年人口持續老化的現象，相信現時的比率已超出此水準。有見於此，本企業有別於其他一般的企業，除了想賺取利潤之外，也有一個社會目的，就是希望可以透過提供一系列實惠而又優質的醫療服務來盡可能幫助他們舒緩社會的問題。

¹ 2018 中期人口統計報告，政府統計處



公司簡介

建立是次企業建立的主要目的是為了針對現時人口老化的問題和關懷長者。特別是獨居長者。希望提高大眾對其身體健康問題的關注。尤其是大部分獨居長者長期缺乏照顧，即使舊患復發也不會想專門去診所醫治。加上退休後的他們較其它年齡層的人難以維持其生活所需的開支。因此我們期望可以出一分綿力，透過提供一系列的醫療服務來幫助他們，希望他們既可以減少醫療的支出，又可以活得更健康，舒緩社會問題。



願景和使命

願景：

1. 能以相較實惠的費用幫助長者節省支出的同時有效地維持其身體的健康。
2. 透過本社企喚醒社會對長者身體健康問題的關注。

使命：

本企業承諾會以最實惠的收費，並同時提供最優質的服務給所有的顧客，但以長者的需要為先，幫助他們減輕經濟負擔，讓他們活得可以更輕鬆更快樂。

除此之外，本企業會在為長者服務時，盡力引起社會各人士對獨居長者的問題的關注，讓更多人正視這個問題。



公司運流程圖

1. 購買所需工具

首先，本企業需要要購買給顧客服務所用到的工具，其中包括，治療所需的機器和道具、專車等

2. 招聘人手

其次，本企業需要聘請人手給顧客提供本企業的服務，因此我們會透過海報，報紙和專頁等途徑招聘人手，當中包括物理治療師、司機、服務員等。

3. 建立網頁

另外，在招攬顧客方面，本企業會在一些社交平臺建立專頁，提高知名度，並且還需要建立一個網站來讓我們的顧客預約服務。

4. 顧客預約服務

接著，顧客隨時可以透過網頁或電話預約物理治療服務，但必須在前一天預約並說明詳細病情，否則無效。



公司運行流程圖

5. 專車運送

然後，在預約當天，專車便會到顧客的住址附近，並電話通知顧客。我們會根據情況決定是上門還是顧客到專車上治療。

6. 結賬

當治療完畢時，我們會把車費和治療的費用一塊結算。



社會責任

我們針對的弱勢社群是老人，因現今人口老化問題越趨嚴重。根據香港統計處在 2017 年 12 月的《香港人口趨勢》² 報告中指出香港的生育水平呈下降趨勢，而男、女性平均預期壽命有增加的趨勢。加上隨着環境的變化和西方以核心家庭、個人主義的觀念逐漸傳入香港，家長與兒女性格不合的問題導致越來越多獨居老人。他們缺乏照顧，長期沒有人關心他們的健康情況。

此外，根據《死因裁判官報告》³，在 2016 年全港大約 1000 自殺率中，約逾半是 50 歲或以上的中年老人，以及有三成是 60 歲或以上的老人，而此比率在不斷的攀升，加上，意外跌死的個案以 50 歲或以上的老人為主，有上升的趨勢。

因此我們公司會為長者提供專業的醫療服務包括處理傷口及物理治療，希望能為他們提供最基本、重要的健康保障。除此以外，我們考慮到他們的經濟條件，

² 2017 年 12 月的《香港人口趨勢》，政府統計處

³ 2016 年死因裁判官報告，香港司法機構



社會責任

特別是獨居老人，因此，我們會特別給予他們使用服務時有優惠以及提供他們所需的物資（包括提供租借輪椅及拐杖的服務）。我們也知道慢性疾病會長期折磨老人的情緒，使他們情緒低落，容易讓病情惡化及降低了生存及治療的動力，因此我們希望通過我們的服務使長者感受到別人的關心，提升社區溫暖，增加長者與社區的關係。

總括而言，我們一致期望通過本公司的服務大幅提升長者的生活素質，以及使大眾對人口老化、獨居老人以及孝順尊敬且禮讓老人的意識提高。



公司產品

物理治療：

我們會聘請一些物理治療師為老人家作服務。由於老人家容易關節退化，及疾病而引起很多不便。同時老人家大部份為行動不便的人，所以我們會邀請一些物理治療師來作物理治療。當然，我們會給物理治療師適當的服務費，從而節省成本。



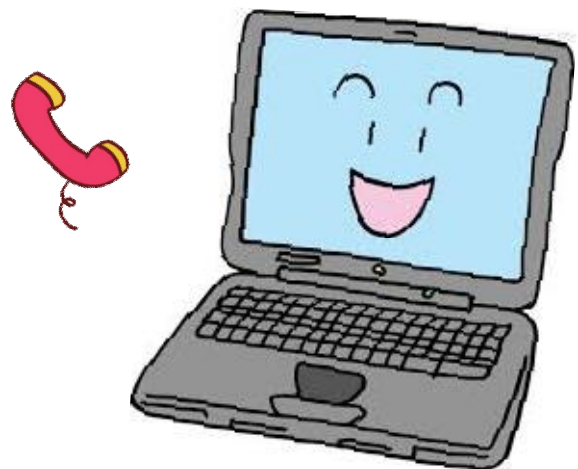
公司產品

預約服務：

客人可以透過本公司的應用程式或電話預約來預約物理治療師。然後物理治療師就會去根據預約者的住址到樓下為其看病。

如果預約者只是小小的不舒服，物理治療師可以直接到上門為預約者看病。這樣的服務主要可以讓行動不便的長者可以更快的看到醫生。

而電話或網上預約方面：當預約時，本公司的應用程式的預約時間表可以透過直接撥打電話來進行預約。其次，客人必需說明自己的位址，病情，預約時間和聯絡方式等。





公司產品

專車服務：

這個服務是為我們的物理治療師們建設的。有些時候治療師所需要的器材可能過於龐大。而我們的專車有完善的治療設備，這樣可以方便我們的物理治療師收到了預約者的預約後乘坐我們的專車去到預約者的住址。然後預約者就可以直接到樓下接受治療。不必擔心無法攜帶器材導致的不便。





公司產品

租借或代購服務：

代買或租借各種長者物品例如拐杖，輪椅。若某段時期的溫度偏冷，本公司就會推介一些抗寒的湯或衣物。



公司產品

定期舉辦健康活動：

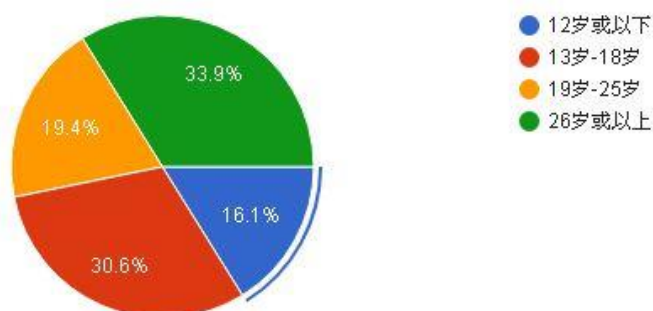
在不同的時段，我們會舉辦一些養生的講座。長者來聽講座的時候我們會提供一些健康的小資訊。提升他們的健康意識，提醒他們要小心身體。



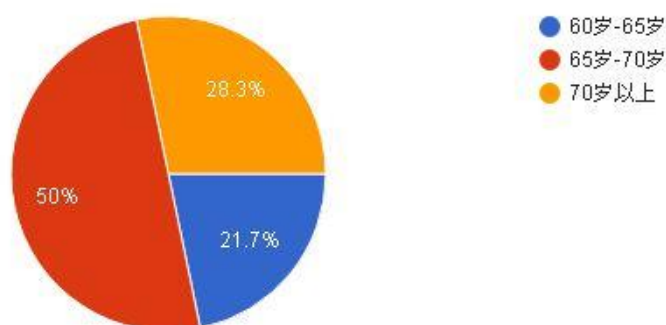
問卷調查結果及分析

年齡層

62則回應



➤ 26歲或以上較多



➤ 65歲-70歲較多

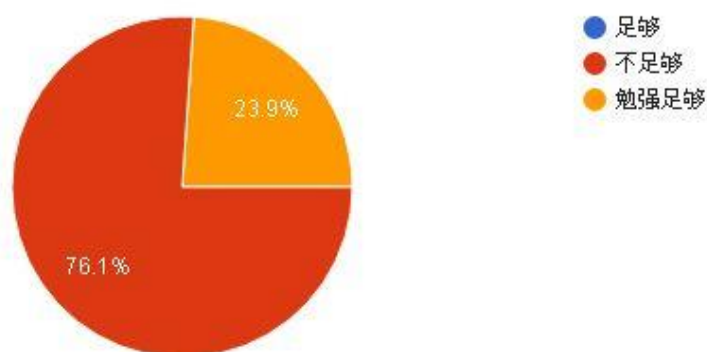
問卷的部分，我們分別針對年輕人和長者制定了不同的問題。以上是我們分別採訪的年齡分佈。其中年齡 26 歲或以上和 65 歲-70 歲偏多。他們分別佔 33.9%和 50%我們透過街坊和網上問卷進行訪問。看看兩者對關於企業和本次計劃的看法。

問卷調查結果及分析



你認為政府的資助是否足夠維持你的生計？

46則回應



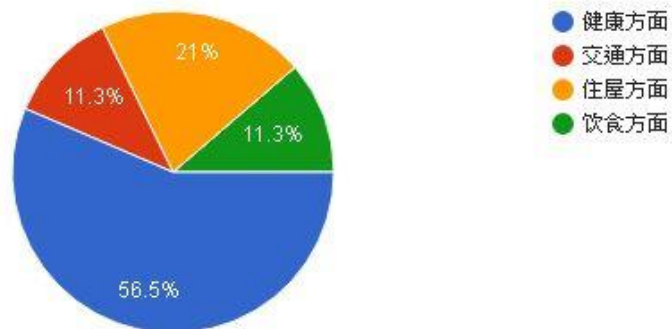
通過以上圖表可以看出，有 76.3% 的長者認為政府的資助不足夠維持他的日常生計。沒有長者認為政府的資助足夠維持他的日常生計。可見長者並沒有多餘的錢去維持他們的健康需求。



問卷調查結果及分析

如果有間社企專為老人家服務，你會建議從哪方面入手？

62則回應



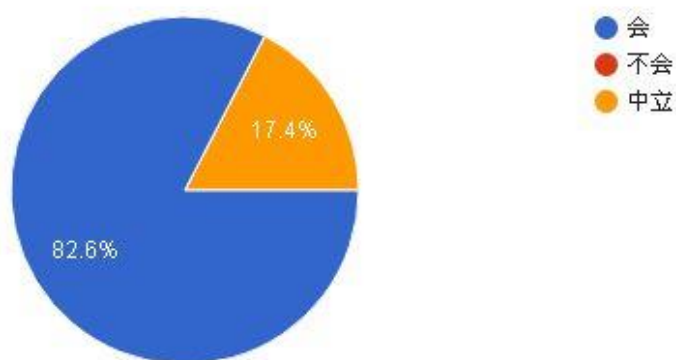
根據數據，普遍的人都認為應該從健康方面入手。其中有56.5%。這也證明了大多數人認為長者缺乏健康。所以本企業也會以健康方面為長者服務。



問卷調查結果及分析

如果有間社企為你們提供健康服務，你們會支持嗎？

46則回應



我們也訪問過長者關於為他們提供健康服務的看法。也可以看見大部分長者表示支持。其中高達 82.6% 的長者表示會支持。只有少量長者表示中立，但並無反對的聲音。

強弱危機分析



強處：

幫助老人

本企業希望盡可能幫助老人在沒有工資的退休生活期間，以一個合理的價錢，幫助他們能夠在經濟和健康上維持一個平衡，活得更健康。

服務方便取得

要取得本企業的預約治療師服務十分方便，不僅能在網上預約，為了顧及我們的服務物件對科技上的應用可能不夠純熟，我們還能夠提供電話預約以及當面預約。

服務流動性大

本企業並不只是選擇採用傳統的店鋪方式讓顧客親身到店鋪享受服務，而是參考流動圖書館，選擇設置專車到顧客附近提供服務，除了可以更方便地為全港各區的市民服務以外，亦可以更顧及老人行動不便的問題。



強弱危機分析

机会：

受眾較多

由於本企業的顧客對象主要是以老人為主，而近年香港的老人人數亦有上升的趨勢，這代表我們的受眾會較多，以本企業的優勢會帶來可觀的收入。

市民對社會問題的關注有增加的趨勢

由於近年政府對社會問題比以往更為關注，發出相關宣傳的頻率也有所增加，開始漸漸引起了不少市民對社會問題的關注，相信在未來的日子，人們會更關注老人的問題，並增加本企業的顧客。



強弱危機分析

弱處：

知名度不足

由于本企业的規模較小，不及大型企业有龐大的资金作大規模的宣传，在资金有限的情况下，本企业只能透过如貼海報、建立专页、以及口碑等有限的方式尽可能宣传給香港广大市民。

創業初期需要大量资金

虽然本企业能夠透过专车代替店铺以节省部分金钱，但我们亦有其他部分需要一定的资金，包括：治疗器材、工资、宣传等



強弱危機分析

威脅：

初期得到的利潤可能較少

雖然本企業的受眾較多，但就如同缺點所述，我們的知名度不足，而即使受眾較多若然只有很少市民認識本企業也是作用不大的，再加上本企業的創業初期亦需要大量資金，因此初期的回報可能較少。

市場競爭較大

暫時與本企業提供相關服務的公司雖然並不多見，但是隨著人口老化的問題日益嚴重，以後該市場亦會有可能變得更加龐大。因此，日後市場的競爭會較大。



外在環境因素分析

經濟

工資水平上升(特別是物理治療師等專業人士)，加重企業的財政負擔，因要考慮主要服務對象是獨居老人，因此收費比市面上便宜，加重了銷售成本。

社會文化

人口老化和獨居老人的問題漸趨嚴重，得到政府和不少市民的關注，而我們的服務和產品針對幫助長者(有特別優惠)，收費也比市價便宜，以提升他們的醫療保障。宇軒議員，減輕他們的生活壓力，因此會得到不少市民的支持。

政治

政府近期大力支持社企，因為社企能為社會服務，出一分力，而我們公司符合這些條件，因此很大機會得到政府的資助，減輕我們的營運成本。



外在環境因素分析

科技

隨着資訊科技的發展，本公司可透過互聯網 eg. 公司網頁等……容易讓更多人認識和了解和方便聯絡我們的公司，以將我們所關注的人口老化和獨居老人問題得到更多人的關注。

地理

我們公司所提供的專車服務使治療師可以直接去預約這住址，方便一些行動不便的老人。



營銷政策

4C:

Consumer 顧客需求

本企業所針對的顧客主要是長者（特別是獨居老人），希望以較市面便宜的價錢，專車，提供二手輪椅和拐杖的服務，以舒緩他們的生活壓力，提升他們的醫療保障，也希望藉此提升帶着大眾對他們的關注和增加孝順尊重且禮讓老人的意識。

Cost 顧客購買商品的成本

由于本企業針對的主要對象為老人（特別是以獨居老人為主），因此為了更貼合他們大部分的經濟情況，本企業會以比市價更便宜的價錢，讓顧客可以以最低的成本獲得優質的服務。



4C

Convenience 顧客的便利性

本社企會以實體店和網店來營運社企。實體店方面，我們會放置一些器材或工具在實體店裏面，從而方便我們攜帶到預約客人地點和方便某些人來做物理治療。

網店方面，本社企會建立一個網址，是關於預約和各種用途。從而方便普羅大眾。

Communication 與顧客的溝通

本企业为了能使顧客和我们的关系更密切，从而更跟得上顧客的需求，因此本企业会设立网店，並以此作为我们与顧客溝通的最大渠道。



4P :

Product 產品 (售後服務)

- 若顧客光顧本社企網店，將會受發一張電子印花卡，要是集齊七次以上就能得到下一次光顧本社企的九五折優惠。
- 若顧客光顧本社企實體店，該客人會發一張印花卡。要是集齊六次的光顧紀錄，將得到下一次光顧本社企的九折優惠。

Price 價格

本企業的物理治療定價為\$250，而租借輪椅和拐杖服務定價在一月\$50至\$100(視乎是二手的或是新的，加上其新舊程度)

本企業的服務對象是長者，考慮到他們的收入，收費會比市面上便宜，為此，避免為了降低成本而加重了長者的負擔，我們會接受捐贈和購買一些比較新淨和持有人以不需要的二手拐杖和輪椅。



Place 分銷

➤ 在長者密集的地方開設實體店

本企業有開設實體店，而那些店舖多數設於獨居長者密集的地方，這樣不單只方便大部份獨居長者物理治療，還可以由子女陪同其年事已高的父母到實體店進行物理治療。令一方面，為了方便有些獨居長者行動不便，門市設於獨居長者人口密集的地方，從而能接觸到更多目標顧客，並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。

➤ 網店

我們也設有網店，只要輸入相關資料，就可以有專車接送物理治療師到指定屋邨，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、Youtube 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。



Promotion 促銷

➤ 印花兌換

當長者每去一次講座或看一次病就會獲得一枚印花。存夠了 10 個印花就可以去我們的網上平台上兌換一些他們想要的物品。在年輕人方面，當他們陪伴長輩來講座或看病，就可以獲得雙倍的印花。也可以藉此來讓他們多多陪伴他們的長輩。

➤ 預約優惠

當長者在我們的網上平臺上預約時他們可以享受九折的折扣。這是因為大多數老人家都會是中下階層，很多都是靠著退休金過活。所以我們會為長者提供九折的優惠。



財務計劃

	第一年	第二年	第三年
物理治療師× 2	\$500000	\$550000	\$600000
司機× 2	400000	\$450000	\$500000
實體店收 員	\$130000	\$1350000	\$140000
接待員 × 2	270000	\$140000	\$145000
講師 金	\$132000	\$135000	



公司盈虧細項

每一位長者來我們公司做物理治療每小時大約收費：
\$250

每一位長者在我們公司的網店預約物理治療的每小
時大約收費：\$200

租借拐杖的費用為一個月\$50

租借輪椅的費用為一個月 \$ 100

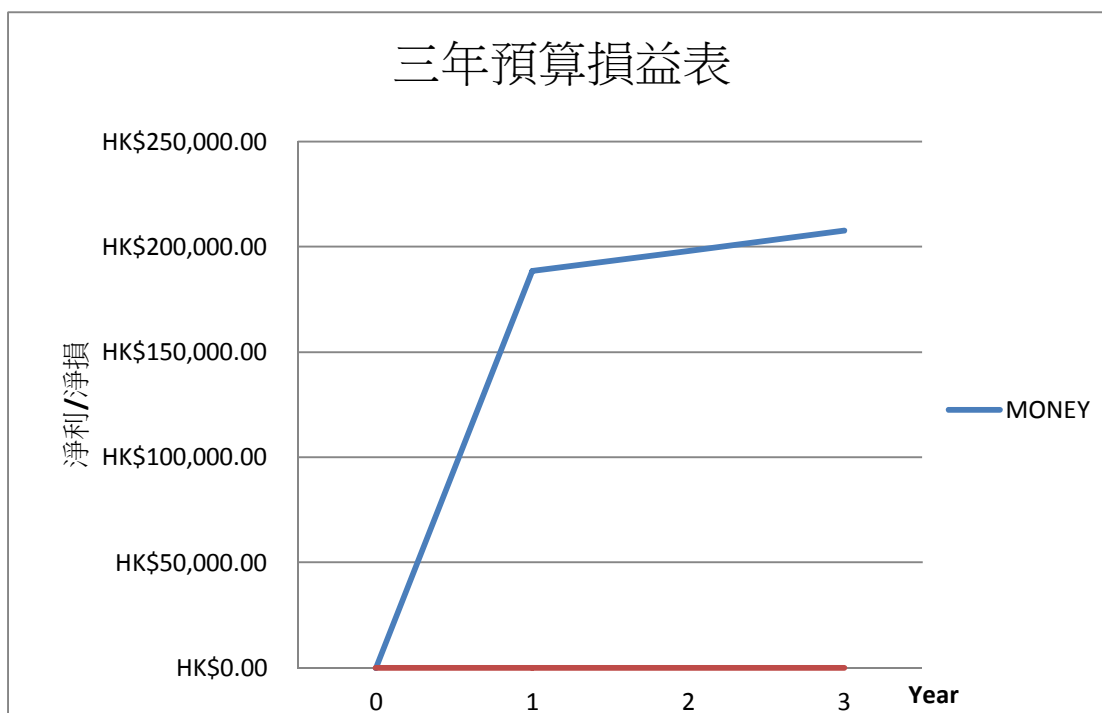
每次出席我們公司舉辦的健康活動講座需收\$20 手
續費，若能出席全程，即退回半數。



公司盈利

我們預計一個月會有大約一千位顧客，當中大概有七成會在我們公司的網店預約物理治療，我們估算我們公司每個月會舉辦兩次健康活動講座，每次人數約為100人，當中約有九成半的人能夠準時出席。我們預測每月租借拐杖及輪椅的人數大約各有十人，而每月購買拐杖及輪椅的人數大約各有五人。

三年預算損益表





人力資源

人力資源方面，本公司會在互聯網刊登招聘廣告及在大眾傳播媒介作出招聘。而且，本社企將在學生事務處刊登職位空缺，從而增加大眾的知名度。若本社企招聘到一些人手，我們將進行篩選。經篩選後，我們將以訓練而增長他們的技能。例如：即時示範如何當一名協助物理治療師的協助員。

人力資源分配如下：

- 專車司機x2
- 物理治療師x2
- 接待員x1
- 講師x1

會計部主任：鄧羽晴主任

網店舖主任：黃健凌主任

實體店主任：黃潔妍主任

財務部主任：周鎧彤主任

行政總監：張琳總監



營運管理

專車預約服務

本社企會聘請司機作專車駕駛員



當接收到客人的通知後，專車司機會載着物理治療師到達客人所預約的地點

租借拐杖和輪椅

我們會購入二手輪椅和拐杖



在大眾平台宣傳。例如：Facebook，Instagram



當二手輪椅和拐杖不足時，我們會購入新拐杖和輪椅，以作後備



營運管理

物理治療

我們會聘請 3 名物理治療師並購買物理治療器材



當客人需要物理治療服務，客人可以到網店預約到實體店作治療或其他地點，主要以方便顧客為主

品質管理

品質檢測	我們會對二手拐杖或輪椅有所標準， 例如：不收過於殘舊的拐杖和輪椅。
品質評級	將產品送往專家作測試，以確保品質和 提高顧客使用以上產品的信心。
員工檢驗	加強對員工的訓練，例如：專車司機。 以確保他們並沒有疏忽和熟悉過程。



風險管理

公司內部風險

1. 公司電腦網絡安全性低 (網上預約易受網絡影響)

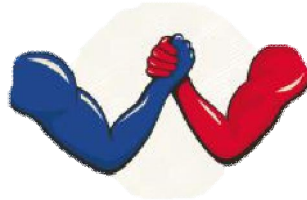


2. 專車服務易受道路擠塞影響

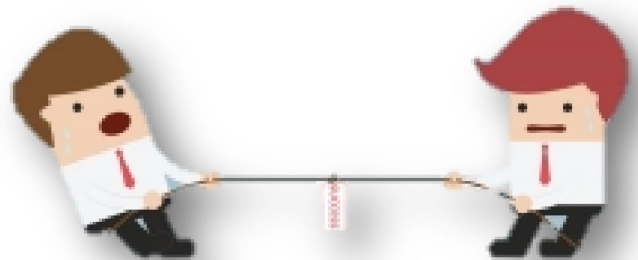


市場風險

1. 競爭大，同行多



2. 顧客對治療的滿意度





風險管理

風險轉移	<p>本企業會定期聘請專業網絡管理人才來檢查電腦網絡安全性</p>
風險減低	<p>本企業亦會透過網絡及互聯網聯繫客戶，以了解客戶的意見及要求，同時提供售後服務，即網上免費提問養生保健信息，以鞏固與客戶之間的關係及滿意度。例如：定期給顧客填寫一些建議書</p> <p>本企業會跟司機溝通一下怎樣避開容易發生事故的道路</p>
風險迴避	<p>本企業會定期推出新醫療服務，以迴避與同行同業的競爭</p>

反思及感受



黃健凌感想：

在這一次的專題裡，我是這一組的組長。雖然我不是第一次做專題研習，但這卻是我第一次擔任專題研習的組長。同時，我主要也是負責和電腦操作有關的工作。例如這次所做的 word 檔的一些文字和圖片的設計。雖然我知道對比起其他組別可能會顯得遜色很多。但我們也會盡力做到最好！

此外，我覺得這一次專題帶給我不少的感觸，例如，在這次的專題中，我們多多少少都遇到了各種各式各樣的困難。舉個例子，財務計劃的那一部分對我們來說真的是一場浩劫啊！因為我們不知道該如何計算那些毛利率，盈虧等東西。當時真的是弄得一團糟。幸好後來經過我們向顧問老師質詢和參考上年組別的報告。我們終於是克服了這個困難！

同時，通過這次的專題，我也體會到了長者平時的辛苦。特別是看著問卷的數據，我更加感受到現在的長者所得到的政府資助是完全不夠他們日常的所需。而這也是為什麼我們最後把社企主要針對的目標放在了長者身上。

而在整個過程中，我也深深地體會到團隊合作的重要性。因為在整個專題中，你不可能獨自把所有的工作都完成。必須要大家一起合作，才會做出這樣的成績！

雖然途中我們難免會有爭吵。但是最後還是找出了一個大家都讚同的方案，順利解決了難題。同時，也非常感謝我們的顧問老師！每當我們有不會的地方。她總能指導我們如何去解決這個問題。讓我們從中獲益良多！

反思及感受

黃潔妍感想：

對於是次專題，我學習到：「團隊合作精神是專題研習成功的一大關鍵。」

記得初初開始做專題時，我們是一竅不通的樣子去做。而且，因為意見不合的時候，我們會有責罵的情況出現，而且對於社企這兩個字亦都不太了解。

雖然在小學時也做過許多小型的專題報告，但對於是次新大型的專題研習，我們是沒有十足把握能完成這份專題研習。而且，初初開始做專題時，我們是一面迷惘的樣子去做，完全沒有方法下手。甚至可能選擇不做社企，但幸得我們的顧問老師（鄭安瑩老師）給予寶貴的意見與我們經過討論後，逐漸變得好，才能達到現在的階段。在此，衷心感謝鄭安瑩老師。

是次專題，我是負責公司人力資源，營運管理，公司產品和少許其他部分的。初初開始，我是毫無概念的。幸得我的組員幫忙和和顧問老師的意見，我才能完成這三個階段。

透過這次的專題研習，我了解到如何寫一份好的計劃書和更了解到部分長者身邊缺乏家人的關心，金錢使用方面有可能不足。而且，現在社會中的人口老化問題越趨嚴重，這個問題應該要受大眾關心，要去處理，而且已經不容忽視。但無論如何，我在是次的專題研習學到很多東西，而且學會了團結和包容。

反思及感受

鄧羽晴感受：

得來不易，是我在這次的專題研習中深深體會得到的一句話。

首先，在這個專題報告上，我擔任了許多的工作，要數當中最困難的莫過於是公司的財政了，想當初我可是對此無從入手的，畢竟作為一個中三級的學生，我在先前並沒有任何管理公司財政的經驗。但幸好，在經過研究及討論後，我終於成功地估算出公司未來三年的預算收入及支出。

其次，雖然我們在小學及初中時做了為數不少的專題研習，經已有了一定的經驗。但當我們開始下手做的時候，對這個專題的方向還是感到無比迷惘，最後幸得我們組的顧問老師給予了許多的寶貴意見，讓我們終於決定了專題的方向是為獨居長者提供物理治療服務。

然後，回顧是次專題研習，可謂是令我裨益無窮。雖然剛開始時各組員之間有些意見分歧，但經過磨合及討論，我們的專題研習便漸入佳境了，並開始依照個人的專長分工及蒐集資料。

另外，透過這次的專題研習，我更加了解到人口老化及長者醫療健康的問題是不容再繼續忽視下去的，尤其是獨居長者，身邊缺乏親人的照顧，更需要社會大眾對其的關心。

最後，我也想感謝一下這次專題研習的顧問老師鄭安瑩老師的領導以及所有組員的合作。下年升為高中，學業必定漸趨繁忙，我們未必再有這樣的機會一起做小組專題研習，但是無論如何，我們在小組討論上學會的團結、信任、合作及包容都會必定會在我們踏上社會的時候大有幫助的。

反思及感受

周鎧彤感想：

能完成這份專題研習真的是嘔心瀝血，經過困難重重的考驗，最終除能完成□□。

不過，我也能從當中學到很多東西，是我之前從來都沒有了解過的，讓我大開眼界。例如：我更加了解現今香港社會的人口老化和獨居長者的問題。相信大部份香港人都知道香港有人口老化這個問題，可是你們真的了解和在意他的起因嗎？因為我其中負責社會責任這個部份，因此我有機會從不同的途徑，例如：網站和新聞當中搜索有關人口老化的起因和詳細數據，讓我十分吃驚，也深深地體會到香港人口老化和獨居老人的現象的問題正在一步一步地惡化。我了解到人口老化和獨居老人的主要成因是因為香港的環境因素，西方的核心家庭、個人主義觀念傳入香港，加上家長和孩子的關係不和。所以才導致人口老化和獨居老人的現況發生，導致老人缺乏照顧，生病的時候，沒有人可以即時照顧（獨居老人），沒有足夠的醫療保障，老人可能會因為沒有足夠的金錢而不太願意看醫生，從而令病情幫惡化。

經過我從多方面蒐集到有關獨居老人和人口老化的新聞和數據等後，更加堅定了我們社企希望可以幫助到獨居老人和老人的決心，也更加明白到他們的在醫療方面的需求。從而我們可以更加貼身地為他們設計服務。

其次，除了通過這次專題研習後，我更加了解到香港獨居老人和人口老化的現況，我也從中明白到團體合作的重要性。我們從一開始透過通訊軟件溝通，進度十分緩慢，也經常聯繫不到所有成員，經過我們不斷的磨合和合作後，我們會再約好一起在放學後，和顧問老師一起在短時間內就可以十分有效率地完成其中的一個部份，其中有讓我一頭霧水的問題，幸好得到我的組員一起合作才能完成這份專題研習報告。

最後，通過這次專題研習，我學到完成一份計劃書應該有的部份和注意事項，也更加了解了香港獨居老人和人口老化越趨嚴重的問題，現今長者缺乏家人的關心，我們應該投放更多心血和時間陪伴他們，陪伴他們渡過生命的最後一程，我們也希望建立這個社企可以引起大眾對人口老化和獨居問題的關注，有助提升市民對於尊重老人的認識，也學會到團隊合作需要團結和包容，如果一個團隊不團結，所創造出來的計劃書也不會完整。

附錄



問卷樣本：

問卷（年輕人填）

年齡層 *

- 12岁或以下
- 13岁-18岁
- 19岁-25岁
- 26岁或以上

性別 *

- 男
- 女

你是否与长者同居？ *

- 是
- 否

你認為現時香港的獨居老人滿足於他們現時的医疗狀況嗎？ *

- 滿足
- 不滿足
- 中立
- 没有意见

你觉得现在老人家缺乏照顾吗？ *

- 是
- 中立
- 否

你有听过「社会企业」吗？ *

- 有
- 没有

如有：你从哪个途径听过？

朋友

如果有间社企专为老人家服务，你会建议从哪方面入手？ *

- 健康方面
- 交通方面
- 住屋方面
- 饮食方面
- 其他：

Google 並未認可或建立這項內容。

Google 表單

问卷（长者填）

年龄 *

- 60岁-65岁
- 65岁-70岁
- 70岁以上

性别 *

- 男
- 女
- 不愿透露

你是否与亲人同居？ *

- 是
- 否

你有听过「社会企业」吗？ *

- 有
- 没有

你认为政府的资助是否足够维持你的生计？ *

- 足够
- 不足够
- 勉强足够

如果有间社企为你们提供健康服务，你们会支持吗？*

- 会
- 不会
- 中立

Google 並未認可或建立這項內容。

Google 表單



總結

若在三年后，本企业收入维持可观，便会考虑开分店，并将价格提升 5-15%。为此希望應付未來經濟的通脹問題。例如水費，電費，油費等的開支。希望本社企真的可以舒緩到長者們的健康問題，並且對他們有幫助。也希望政府從而也意識到其實長者津貼是不夠維持他們的生活開支。