

專題研習

社會企業計劃書

Leader:

黃桓舜 3A (33)

Groupmates:

陳浦上 3A (1)

周杰倫 3A (4)

徐文俊 3A (14)

何佳沐 3A (16)

Teachers:

盧健華老師

目錄

引言.....	4
店舖簡介.....	5
名稱和選址.....	6-8
顧客對象.....	9-10
大概價錢定位.....	11
我們的產品.....	12-17
問卷調查的結果和分析.....	18-22
社會責任.....	23-24
財務計劃.....	25-26
SWOT.....	27-30
營運管理.....	31-37
4C 營銷策略.....	38-44
存貨處理.....	45-46
危機處理.....	47
人力資源管理.....	48-50
員工服飾.....	51-54
裝修設計圖.....	55-57

感想.....	58-65
資料來源.....	66-68
開會紀錄.....	69
Ending Bruh.....	70+

引言

如果你想開一家社會企業或者麵包店，並且經營好它，那麼你便接下來多留意我們的報告啦，它也許不會教你如何做出一款人人都愛的麵包，但它會告訴你，我們是如何經營一家我們自己所開創的麵包店，你需要注意什麼，我們所得到的心得和那滿足感，開創一個對於我們來說，就是最完美的麵包店。

店舖簡介

公司名為 CHL Bakery, ChL Bakery 為一間可供應世界各地特色麵包的麵包店兼社會企業，如：法國的龐多米（Pain de mie），德國的史多倫（Stollen），英國的白吐司（White pen bread），還有香港的腸仔包（Sausage bun）和菠蘿包（Pineapple bun）等，亦希望加深人們對於他國的傳統特色的了解。

CHL Bakery 致力於為由工作能力的長者提供就業機會和穩定收入，亦會為他們提供再培訓等服務，希望藉此向社會證明長者們的工作能力不輸年輕人，但同時我們會以製作美味的各地特色麵包作賣點，不以長者職員作賣點，希望本店會是因美味的麵包和親人的價格而吸引人們光臨，不管是年老還是年幼。

名稱

CHL Bakery 這個名稱中的 C, H, L 含有三個含義。

其中的 C 代表 Cozy, 這就凸顯了我們店鋪的特別, 相信大家對 Cozy 的中文都不熟悉, Cozy 代表舒適和安全, 我們有信心我們的產品和服務能給顧客一個安全舒適的體驗。

H 代表 Healthy, Healthy 代表健康, 就如我們的產品, 是健康和安心的。

L 代表 Laudable, 我們是可讚賞和可被認可的, 我們也希望我們之後也會這樣, 希望這個字就是 C H 的結果。

選址

我們會選擇距離觀塘地鐵站近的地方，並且是地舖因為我們不想我們的顧客因為要行上樓浪費了上班時間。

那為什麼我們會選擇在這裡開創店舖？因為經營麵包或是甜品店好的地點是非常重要的，首先我們要離車站比較近，乘客比較多的地方；然後就是人流量比較多的商業街，還有車流量比較多的地方而且比較容易停車的地方。而其中還有兩項要點。

- 1.由於比較強的商品力和店舖力，如果即使我們選址選在不那麼理想的地方，也是可以吸引一定的顧客的，也就是說用我們自身店舖的魅力把它打造成好的地理位置。

2.與其租商場，開出我們自己的獨立店更可能展現出自己店鋪的個性。這樣，我們開創店鋪就非常完美了。

顧客對象

我們銷售的單一產品的有機原物料達 90% 以上，能掛上有機標章。 混搭原料相當多的烘焙業，以麵粉、葡萄乾、橄欖油、茶葉、蔬果…這些進口或國產的原物料，取得有機認證的居多。 其餘的烘焙副原料，只能稱得上是天然、無毒…我們在選用的時候，也只能相信它是非常接近有機的。

做一個讓大人，老人和小孩子都能夠吃的安心的麵包店。 主要銷售的對象，當然也就是大人，老人和小孩子。 每當早晨，各位大人都需要早起打工，沒有時間去自己做早餐，一般都是直接在外面買，而我們的銷售對象，就是要讓他們可以快速，方便的買到早餐，又可以填飽自己的肚子，讓他們更有動力去上班。

其次，老人家吃的東西可能不多，經常可能會下樓買點東西吃一吃，那麼麵包就是他們的首要選擇啦，因為我們的麵包不但便宜，也能讓你得到滿足。最後，小孩子就需要吃更多東西，當小朋友發育時期，他們就得進食更多的東西，去幫助自己的身體生長，麵包就是一個很好的選擇，麵包含有很多的碳水化合物。

大概價錢定位

我們的價格親民

不同麵包的種類價格為 \$5 to 20 不等

不同餅的種類價格為 \$5 to 18 不等

不同蛋糕的種類價格為 \$60 to \$ 150 不等

不同蛋捲的種類價格為 \$20 to \$ 36 不等

飲品方面價格為 \$5 to \$ 14 不等

運費方面視乎情況

我們的產品

在麵餅方面，牛奶白面包 Milk toast, 全麥面包 Whole-wheat bread, 菠蘿包 pineapple bun, 雞尾包 Cocktail bun, 牛角包 Croissant, 菠蘿豆沙包 red bean bread, 朱古力冬甩 chocolate doughnut, 法國長面 Baguette, 麻花面包 dough twist bread, **特大腸仔包 extra large sausage rolls**, 蛋撻 egg tarts, 海綿蛋糕 sponge cake, 老婆餅 sweetheart cake, 提子包 rasin toast, 方包 sandwich bread, 花生燒餅 peanuts oven biscuit, 豆沙燒餅 bean paste oven biscuit, 香草西餅 Vanilla cake, 朱古力西餅 Chocolate biscuit 等等等等

在蛋糕蛋捲方面，黑森林蛋糕 Black forest cake, 芒果蛋糕 Mango cake, 巧克力蛋糕 Chocolate cake, 乳酪蛋糕 Cheese cake, 草莓奶油蛋糕 Strawberry and cream cake, 原味瑞士卷 Original egg roll (6 pieces) 朱古力瑞士卷 Chocolate Swiss roll (6 pieces) 等等等等等等

這些都是具有本地或他國特色的麵包，同時也會提供蛋糕或麵餅等其他食物，並會售賣具有本店特色的麵包。

以下是一些產品介紹

菠蘿包，即「有著菠蘿表皮的麵包」，香港最普遍麵包之一，差不多每間香港餅店都有售賣菠蘿包，不少茶餐廳與冰室都有供應，一般為早餐或下午茶的點心。菠蘿包售價一般會比其他有餡料麵包便宜，味道又較沒有餡料的餐包豐富，深受香港人歡迎。

法國長棍麵包是由 19 世紀中期，奧地利，維也納的麵包工藝傳承下來的，Baguette 的製作根據一條簡單的法國法律規定，是由不含油脂的麵粉製作而成。

特大腸仔包 extra large sausage rolls，是我們的本店特色之一，具有比平時腸仔包更加大和更多的腸仔，並使用來自他國的腸仔，並混合不同的麵包，增加不同的味道和供更多款式給客人挑選。

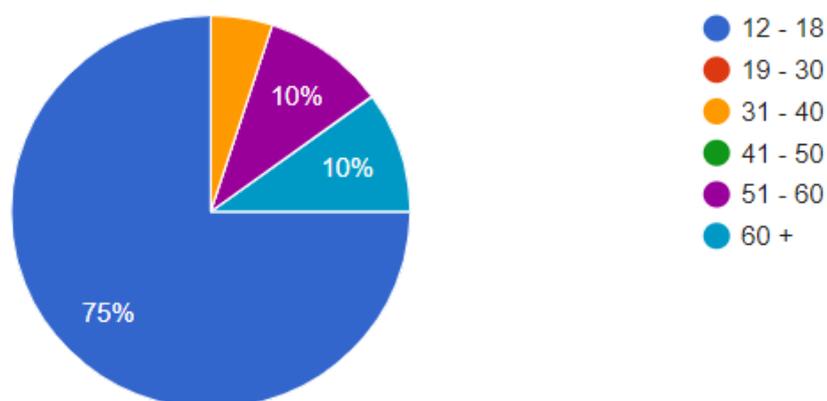
瑞士卷 Swiss roll, 來自中歐, 卻與瑞士無關, 在烤爐中將材料烤成薄薄的蛋糕, 加上了果醬、鮮奶油（混糖奶油、牛奶蛋糊奶油等）和切碎了的果肉, 捲成卷狀, 形成鬆軟海綿質感的瑞士卷。

芒果蛋糕 Mango cake, 含有多層的芒果, 面上都是被芒果包圍, 具有多層口感, 十分受港人歡迎, 因為芒果蛋糕常常被作為生日或節慶蛋糕, 雖然芒果蛋糕很普遍, 但仍是一個值得食的蛋糕, 味道不輸其他蛋糕。





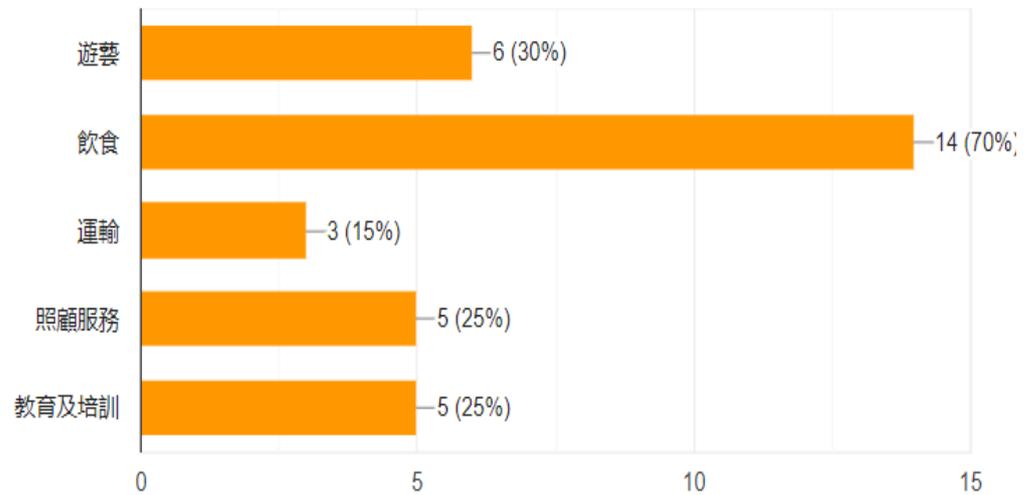
問卷調查的結果和分析



我們的訪問人數為 20，當中的 12-18 歲佔比例 75% 是最多的，有 15 人。51 至 60 歲和 60+歲的比例一樣，各有異 2 人。最小人的則是 31-40 歲，比例只佔 5%。

如果你是社會企業的創作者 什麼樣的企業較適合你?

20 則回應



在上圖表可知，受訪者的選擇又多到少，分別是飲食>遊藝>照顧服務=教育及培訓>運輸，在比例方面分別是 70, 30, 25, 25, 15%。而我們的店舖行業屬於剛好就是選擇最多的飲食業，的確，在社會企業中飲食行業較快發展，因為相較其他的行業，飲食行業未必需要太長的培訓時間，尤其是麵包店只需找目標對象進行培訓就可以了。做麵包和蛋糕的工序雖然多但都是比較簡單的，並且材料也不需要太多只需買一些健康安心的材料，而大部分都是麵粉用於製作麵包，蛋糕，餅之類的。

如果你所在經營的社會企業資金周轉不好 是否放棄? 為什麼?

20 則回應

不會放棄，因為有了一條真實事件來感化市民

是，因為我不是賭怪

會，因為助人為樂

不會 因為放棄太可惜

否 總有機會

是，因為繼續下去可能會破產

不会，因为失败乃成功之母

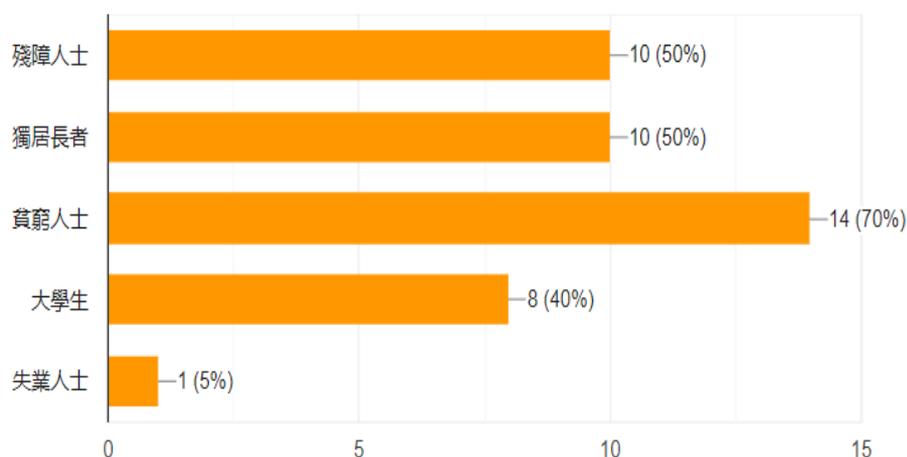
我不會放棄經營，因為經營社企可以為一些弱勢社群創造一些職位，使他們可以獲得工作。

會，因為繼續營業下去都是浪費成本

在上問答中，我們抽取了 9 個答案，並且有一半以上都是回答否的，我也明白為什麼否定的答案較多，社會企業的誕生本身就是為了幫助這個社會有需要的人士，可以減少失業率讓一些人士有穩定收入並且加強對這個社會的歸屬感，就算真的資金周轉不好，也是有很多方法的，如政府的社會企業資助服務，可以申請資助，在三年內分批發放可不是一個小數目在資金周轉有問題的時候能有效幫助，
(詳情請見財務計劃頁)。

您將僱用或幫助什麼樣的人？

20 則回應



在上圖中，我們可看到貧窮人士的選擇數目在比較下都是較多的，但這也是情有可願，在 2019 年的《貧窮情況報告》顯示香港大約有 15.8% 的人生活在貧困環境下，所以才有較多人的選擇，但是都忽略了一個問題，在報告中兒童，青年，成人，的貧窮率都有下降，但長者卻沒有，因為大多數獨居長者都沒有人照顧，這就是問題關鍵，由於許多服務殘障人士的社會企業都逐漸出現，導致獨居長者被遺忘。

而我們的目的就像我們一開始的簡介所說：「致力於為由工作能力的長者提供就業機會和穩定收入，亦會為他們提供再培訓等服務，希望藉此向社會證明長者們的工作能力不輸年輕人。」這樣不只能減少貧窮率，也能令到長者有一些同伴。

在大學生或者青少年方面，我們也決定會幫助他們，在他們剛出社會可能有一些大學生或者青少年比較難找工作，我們打算通過聘請或培訓他們令他們有一個面對客人的經驗，也算是學一門手藝。在剛出社會賺取較穩定的收入貼補家用等等。

社會責任

我們選擇長者和青少年的原因有二。

1.因為於現今社會中對於學歷不高的青少年或不熟悉社會的大學生，會被社會淘汰，難以找到一份穩定的工作和經濟收入，尤其對於既不具工作經驗或學歷不高的青年來說，他們有些是因經濟問題，而需提早出社會以幫補家計，而社會上會聘請這類人，無非只得便利店或快餐店，再者便是做苦力，但這些都無法讓他們學習其他技術。

而麵包店可以幫助他們學習麵包烘培技術，在長期的培訓和學習下，亦可使他們成烘培師，而我們亦會提供相關課程讓他們去學習烘培的知識，令他們之後仍有一技之長，可以成為導師，找到其他的工作和增加多一樣收入來源。

2. 同樣地，現今社會中具工作能力的長者亦會被淘汰，因為人們普遍認為年輕人比起老人家更好，更能工作，但忽略了長者的經驗更豐富，因此我們希望聘請具工作能力的長者，除了去證明長者不必年輕人差以外，亦希望借此提供他們穩定收入，讓他們在老年時仍可以靠自己養活自己，尤其是獨居老人。

財務計劃

以下是月賺取和支出的價錢的假設（ 那個月的售賣
數量和服務正常 ）

月賣 3200 個麵包

月賣 3200 個麵餅

月賣 30 個蛋糕

月賣 750 個瑞士卷

排除飲品和運費方面

店舖租金為\$10000/month

電費加水費為\$8000/month

材料成本費為\$17000/month

包裝材料費為\$2200/month

假設成功申請資助（ 為期 2 年 ）

		Item/Years		2021	2022	2023
收入		年賣麵包	\$	409983	494400	520017
		年賣麵餅	\$	366232	554848	588904
		年賣蛋糕	\$	101012	108934	152456
		年賣瑞士卷	\$	203894	359560	348900
	Total		\$	1111021	1567832	1609467
	職員	廚房	數量	2	2	3
		櫃檯兼服務	數量	3	3	3
		清潔	數量	2	2	2
	工資	廚房	\$	100000*2	100000*2	110000*3
		櫃檯兼服務	\$	80000*3	80000*3	85000*3
		清潔	\$	60000*2	60000*2	60000*2
	Total		\$	560000	560000	705000
成本		租金	\$	240000	240000	240000
		水電費	\$	96000	96000	96000
		材料費	\$	204000	204000	204000
		包裝費	\$	26400	26400	26400
		裝修費	\$	200000	0	0
		工具設備費用	\$	300000	0	0
		員工保險	\$	80000	80000	80000
		宣傳費用	\$	24000	24000	24000
		飲食牌照	\$	5600	5600	5600
		通訊費用	\$	1600	1600	1600
		公司保險	\$	92000	92000	92000
		登記費用	\$	2000	2000	2000
	Total		\$	1151600	651600	651600
Rprofit and loss			\$	-702479	+124532	+129376
		社企資助	\$	600000	300000	0

SWOT

Strength:

在競爭力方面，則要明確社企的援助性質。若是為傷殘人士、釋囚、失學失業的青少年提供工作機會的社企，其本身先天就因為僱用的員工在體能、工作經驗等有缺失，不能勉強跟私企競爭。而我們提倡的社企，是從社會僱用一般員工，以營利作捐款來援助慈善機構。跟直接服務和援助有需要人士的社企不同，競爭力只會比私企強，而不會差。相對的政府在稅制上和政策上一般或多或少都會有援助與有利社企的政策，在這一點上社企先天就比私企強。其次則在顧客的心態上，只要在產品價格和質素上不比相同的私企差。顧客會更加傾向選擇社企而不是私企。同樣是購物，私企的營利是股東，社企的營利是用來做善事。最後則是社企還可以獲得義工、捐款等的支持。更加有利於社企在市場中擊敗競爭對手。

Weakness:

開設目的為關顧弱勢社群、需要政府的資助、所賺取的利益有限。顧名思義，社會企業營運的目的除賺取利潤外，亦要達到特定的社會目的，例如為獨居長者提供就業機會，好讓他們能展一技之長，自力更生。在香港這如此重視經濟效益的商業社會，要經營社會企業並不容易。除了讓有需要者發揮所長外，社企的營運當然離不開賺取利潤，以維持運作。事實上社企的經營模式與其他公司並沒有多大分別。當然，以社企的名義創業可向政府申請資助。但即使申請成功，只代表起步較易，往後仍要面對營運問題，包括人手安排、資金、顧客來源等。在香港經營社企並非易事，很多時會因管理不善以及欠缺考慮商業因素而倒閉。

Opportunities:

1. 和諧共融無障礙社會 因為我們聘請一些弱勢社群，如退休人士，獨居老人等。讓他們也可以融入社會，造成一個和諧無障礙社會，貢獻社會。
2. 符合社會需求 政府不斷落成新屋村，每一條屋村必定會有至少一間麵包舖，社企能配合社會的需要。
3. 吸引民眾光顧 麵包種類繁多，民眾可根據個人口味選擇自己心頭好的麵包。

Threats:

1.市場競爭大:

麵包店這個行業非常普遍而且本社企的價錢會比普通麵包店稍高,因此客人可能會 因為價錢問題而不光臨。而且客人會懷疑產品的質量。而且市場上有很多不同 類的麵包店，與其他店鋪有競爭力。

2.宣傳不廣:

由於剛剛起業，宣傳度不廣泛，只可以到附近的街道和網上宣傳。很難可以很快 就可以令企業變得知名，而且很容易被大型的企業推出新產品而掩蓋了我們小型 企業,所以企業開始會很難去宣傳廣泛,令很多的市民知道。

3.價錢問題:

定價的問題，顧客如果不滿意，就不會買價錢比較高的產品，會令銷售量降低， 從而令社企的經濟收入減少。

營運管理

我們在產品生產方面，回注意每個步驟，提供有質素並無害的食品，我們也會盡量保持衛生。

我們會在選購食材的方面更加留意，盡量選取有機或健康無害的。

我們會選擇九龍麵粉廠(觀塘海濱花園附近)
所製造的麵粉。

首先在距離方面，他比較近我們所選的店舖位置，在運送方面會比較快，這樣雙方都有好處，並且不用一次直接訂購大量麵粉，保持麵粉的新鮮度，我們會於每月買入一至兩個月所需的麵粉(視乎情況)。

其次，九龍麵粉廠是一間可靠的店舖，九龍麵粉廠運行了大約半個世紀，再加上非常之多人選購和高的素質，令到九龍麵粉廠對於我們來說是一個合適的選擇。

並且九龍麵粉廠有推出不同種類和份量的麵粉，對我們不同麵包的製作有很大幫助。

在食材方面，我們會選擇不同店舖的材料並同樣於每個月訂購，我們會檢驗每一款不同的食材確保食客的安全和健康，如果真的不幸(見危機處理頁數)，我們會盡全力找辦法解決問題。我們在售賣方面有兩種形式，一個是實體一個是網上，現在許多人都會網購，為配合時代進步，我們比其他麵包店多了一種網上售賣方法。

詳情如下：

實體運作流程為：

我們會在凌晨 5.30 左右我們的工作人員將會製作新鮮的麵包，並為 7 點的開舖做好準備。等到麵包烘培完成，將由工作人員將其上到貨架，迎接客人的購買，直至下午 3 點收工，在十一點半到十二點半有一小時的午餐時間，員工可自行選擇是否出店食飯還是自帶飯或外賣。

在沒有客人進店的時候員工可自行選擇坐在店內休息。

網上運作流程：

我們會先創建一個網站，在網站上將我們的急凍麵包，及可向外銷售的麵包放上網站上。然後我們將會等待客人在網站上選取其所需要的商品並落下訂單結算。當我們收到訂單，我們就會將其需要的麵包進行完美包裝，由合作物流公司送貨送到客人的家中。

在客戶服務方面，如果顧客有什麼問題我們會細心解答，我們也不會有任何隱藏收費，顧客可以在網上或實體店提出問題，我們的櫃臺或服務人員會為你解答。

在交易方面，我們會有多種收費方式，現金 八達通 銀行卡 手機支付 扣帳卡等收費方式，如果是網上訂購麵包可以到付，令顧客有多種方式可以購買。

在物流合作方面，我們會和
DHL (<https://www.dhl.com/hk-zh/home.html>) 合作，
一間經營多年並且是一間國際公司，我們值得信任
，並且 DHL 也有很好的服務，可以令顧客知道自
己的麵包幾時送到，他們在全港都有店舖，可以令顧客
更加快地拿到麵包。

4C 營銷策略

4C 營銷策略即指 Customer(顧客)、Cost(成本)、Convenience(便利)和 Communication(溝通)為了實現向客戶提供低成本、高質量的個性化定制產品和服務的目標，必須迅速發現和準確捕捉細分市場中個性化客戶需求信息，與客戶直接進行交流。傳統的以推銷為中心的市場營銷方式已經不再適應大規模定制生產模式的要求。

Customer(顧客)

主要指顧客的需求。企業必須首先了解和研究顧客，根據顧客的需求來提供產品。同時，企業提供的不僅僅是產品和服務，更重要的是由此產生的客戶價值

而在不同年齡層的人士我們也有符合他們年代的麵包，針對年輕人，我們會制作熱狗等麵包迎合年輕人的口味，因應他們的能力和需求，所以我們的產品價格也都較便宜，例如我們會根據老一代人的口味售賣菠蘿包等，由於他們大多的收入較低，所以學生、基層人士和老人購買會有優惠，照顧到收入較低的基層人士。

老人生活可能較孤獨，在他們來光顧時，我們可以與他們聊聊天，讓他們有人陪伴，不會感到孤獨。和他們或者不同顧客聊天的同時，也能讓他們提出對我們店鋪的意見，例如店鋪的口味，需要的服務等等，我們便能因此做出改變，令產品更貼近顧客的期望，吸引顧客的下一光顧，從而令顧客與店鋪的關係變好，吸引顧客和店鋪有長期的合作（光顧），令生意額上升。

在不同的節日我們也會推出一些符合節日的食物，例如在端午節我們會推出我們麵包店自製的粽，在新年的時候我們也會製造一些我們自家製的餃子等等。以此用來吸引顧客長期光顧。

Cost(成本)

不單是企業的生產成本，或者說 4Ps 中的 Price(價格), 它還包括顧客的購買成本，同時也意味著產品定價的理想情況，應該是符合或低於顧客的心理價格，亦能夠讓企業有所盈利。

此外，這中間的顧客購買成本不僅包括其貨幣支出，還包括其為此耗費的時間，體力和精力消耗，以及購買風險。我們的目的是為有能力工作的基層人士或獨居老人提供穩定收入，所以我們會以一個低於大多面包店的價格售賣我們的面包，店鋪的盈利足夠支付員工的工資水電保險之類的東西便可，我們使用的材料也是大多面包店所使用的材料，這樣做不僅能吸引更多的顧客光顧我們店鋪，也能達到薄利多銷的效果，同時能為社會出一分力，讓人們能以低廉的價格購買到價廉物美面包。

Convenience(便利)

即所謂為顧客提供最大的購物和使用便利。4Cs 營銷理論強調企業在制訂分銷策略時，要更多的考慮顧客的方便，而不是企業自己方便。要通過好的售前、售中和售後服務來讓顧客在購物的同時，也享受到了便利。

便利是客戶價值不可或缺的一部分。我們店鋪支持各種的電子支付方式，例如八達通，支付寶等，也能讓顧客於網上下訂單，務必令顧客感到便利，從而對我們店鋪的印象變好，同時，我們店鋪也提供送貨服務，有些不太方便的顧客可以使用我們的送貨服務，只需在家訂購，便會有人將產品送至顧客的住宅，送貨方便又快捷。

客人在店舖選購麵包時，我們會分類不同的包，麵包分一區、方包分一區、面餅分一區等等，令客人更加快選購自己想要的麵包。

我們的收銀檯也非常之接近選購區，讓客人只要夾自己的麵包上碟我們就可以更加快地為他們包裝並且收費。

Communication(溝通)

被用以取代 4Ps 中對應的 Promotion(促銷)。

4Cs 營銷理論認為，企業應通過同顧客進行積極有效的雙向溝通，建立基於共同利益的新型企業/顧客關係。這不再是企業單向的促銷和勸導顧客，而是在雙方的溝通中找到能同時實現各自目標的通途。

在我們與顧客的溝通中，我們可以採納各個顧客的意見，慢慢改變麵包的口味或服務，迎合各位顧客的期望，在眾多的意見中找出可行的實踐，這樣便能令顧客能夠買到最滿意的麵包，我們可以用問卷或網上售後評價來獲取顧客的意見，從而改良自己的產品，令單向的促銷變為雙向的溝通，以顧客為中心，滿足顧客的需求，我們的店舖才能生存和發展。

存貨處理

食材管理，我們會制定採購，檢查及品質見過食材的政策或指引，避免過量採購及確保食材質素。

採購，制定「記錄單」，記錄食材的貯存量、消耗量及需要補充的份量，並訂立採購數量上限採購已預先切割或準備好的食材。

檢查，檢查送交的食材沒有被污染、包裝沒有損壞、罐頭沒有爆裂或生鏽等退回不合規格的食物予供應商定期檢查易腐爛的食材，沒有超過保質的最佳有效日期。

監控，到貨時需記錄食材貨品、到貨日期及保質期在貯存及提取食材時，採用「先到先走」原則，使用最早貯存或到期的食材透。

並定期檢查以確保貯存設施的運作良好為已拆包裝的食材標籤日期善用剩餘或切掉的食物，製作其他菜式，例如剩餘的麵包及多士用作為麵包屑或麵包粒，而麵包粒可製作沙律。

所有的存貨我們一律放置於他們分別所適應的溫度範圍內，以確保麵粉和食材新鮮。

危機處理

食品危機，如果不幸遇到食品安全問題。

首先向大眾展示製造流程和監控片段以及回收和對有問題食品進行化驗，找出問題所在，之後銷毀所有有問題食品，同時對受影響的人進行補償，之後亦會有持續數月的優惠行動亦會加強保安系統。

如果是內部人員的問題則先找出原因並根據情況進行處罰，輕則停職數天，重則被革職；若為外部人員則會要求他們補償，重則追究法律責任。

人力資源管理

人力資源（HR）是社會各項資源中最關鍵的資源，是對企業產生重大影響的資源，許多企業就非常重視人力資源的管理。

人力資源管理就是指在具體的組織或企業中，為了提高工作效率、實現人力資源的最優化而實行的對組織或企業的人力資源進行科學、合理的管理。人力資源管理具體是指：人力資源規劃、招聘與配置、培訓與開發，績效管理、薪酬福利管理、勞動關係管理五大模塊。

我們的規劃：

我們店鋪的規模與一般的面包店一樣，由兩至三名面包師，兩至三名櫃檯兼服務，兩名清潔，我們會優先聘請獨居老人和基層有能力工作的人士，幫助他們有一份固定的收入。

招聘與配置：我們會以網上及傳單的方式發出招聘的訊息（獨居老人，有能力工作的基層人士優先），申請者需提供家庭收入，年齡等資料，後在申請者中選出最有需要幫助的幾人擔任給與試用期，最後面談告知需要做的的工作，薪金等內容，如中途有員工離職，我們會在之前申請的人中挑選出以填補職位空缺。

培訓被挑選出來的人，我們會教導他們需做的工作，培訓及增強他們在工作所需的能力，例如櫃檯，我們便需要提高他們於顧客溝通能力，與顧客打好關係，便有助吸引回頭客。

以及告知他們每天工作時間，並於他們工作時對他們的工作表現作評估，如表現惡劣則會考慮另找他人替補，表現優異者則有獎勵，員工也可以對店鋪提出意見，改良產品。

薪酬福利管理，我們的薪金會以其他大多面包店為標準但是營業時間會減少，我們會設立全勤獎以及優良獎等員工福利，工作表現優異者，沒有遲到或無故缺工等問題，我們會給予額外的薪金獎勵，我們也會為員工購買保險服務，避免員工因受傷而又沒有收入的問題。這樣便能有效激勵員工，實現員工與企業雙贏。

勞動關係管理：經試用期後，我們會與員工簽署招聘合同，使勞動關係雙方（企業與員工）的行為得到規範，權益得到保障，維護穩定和諧的勞動關係，避免出現爭吵或意見分歧的情況，一切平等自願，協商一致。

員工服飾



首先在我們的圍裙上面，會有我們店舖的名字 CHL Bakery，在顏色方面我們的使用了啡色和黑色，黑色染上圍裙的布料因為黑色弄糟之後並不會像白色被弄糟後十分之明顯，而啡色吊帶則是搭配著黑色，如果只是黑色會顯得十分沉悶，搭配上啡色會顯得比較獨特和十分順眼。

我們的圍困在中間也有一個小袋可以令員工有一個裝置小物的袋，增加實用性。

我們店的圍裙用一般帆布造成，並會加上一些聚氯乙烯以作防水用途，再次增加了實用性。



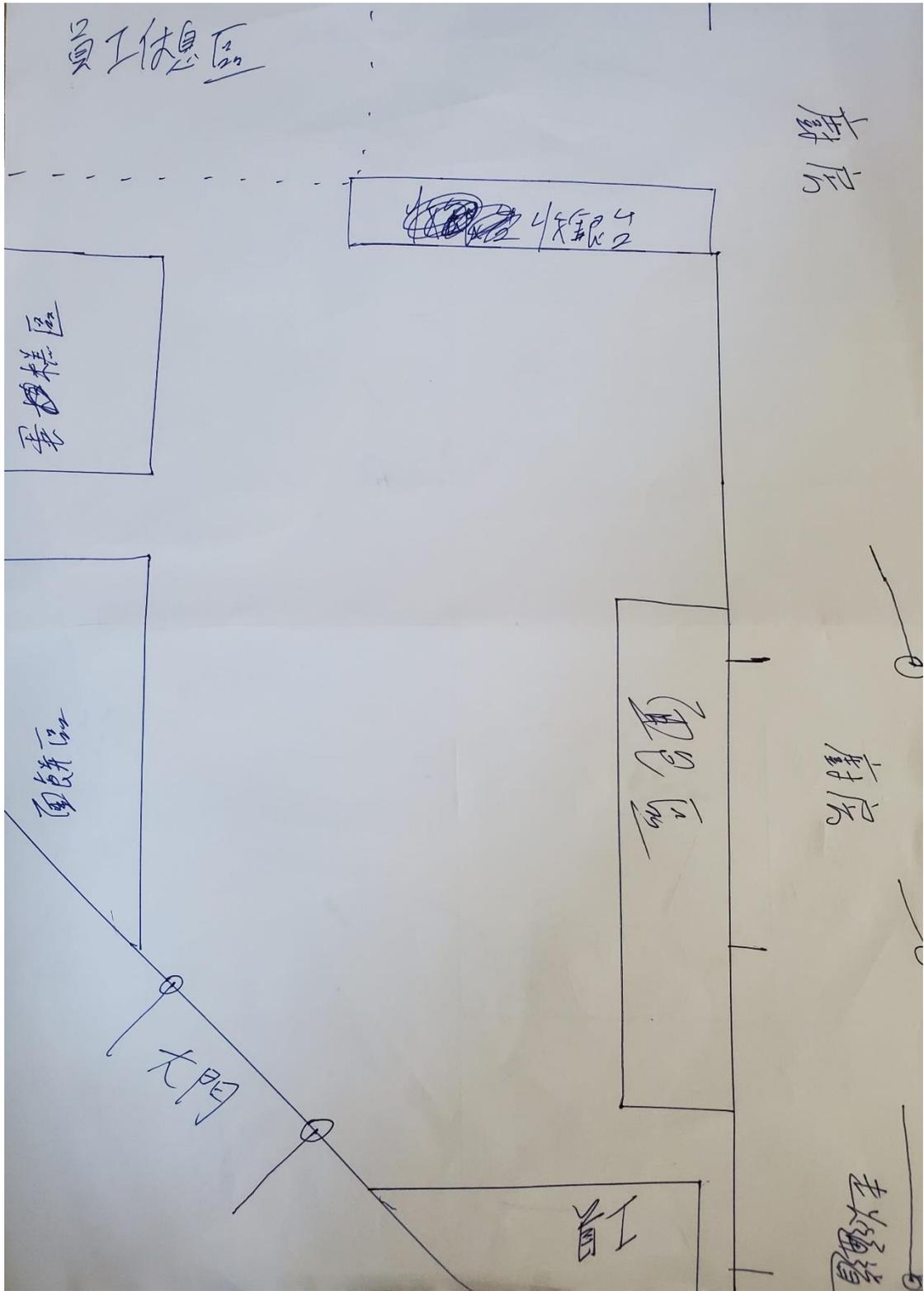
其次我們的員工衣服，以啡色和黃色搭配，同樣也印有我們店舖的名字 CHL Bakery，雖然看上去沒有什麼特別，我們使用這顏色的原因是因為啡色和黃色是大部分麵包的顏色，而我們是一間麵包店，再加上這兩種顏色顯得十分順眼耐看，所以最終我們都決定了我們店舖的服飾。

我們店舖衣服材料為棉和聚脂纖維，無光澤，彈性不高，但手感柔軟，不會使皮膚敏感。當環境十分潮濕的時候，強度會增高，吸汗力強，重點是耐洗，能減少經費並令員工有一個好的服飾，而加上聚脂纖維，大家的優缺點互補，令到可以衣服可以增加抗氧化的能力，在曬太陽的時候不用怕變質。

裝修平面設計圖

假如我們成功租到觀塘開源道地舖

250 平方呎



我們會找裝修公司，讓他們裝修，在他們裝修完結之後我們會檢查，檢查電線線路、所有的門口順暢度等等。

在設備方面我們會找其他公司幫忙上門裝，一樣在完成之後我們會實測機器是否正常運作，保障員工安全。

黃桓舜感想

我認為我們的麵包店仍然需要更多的改進，無論是政策上其福利上以及其他方面，因此希望可以有更多的改進，亦希望這企業可以培養更多失業或學歷不高的青少年，幫助他們成長為更好的烘培師，以協助他們找到更好的工作和擁有一技之長。

再者，希望這間企業可以向外界展示老人家們的工作能力，去證明老人亦不輸年輕人。最後希望麵包店能幫助更多人去了解各國特色麵包。

由於通識科令我對社會企業有初步的了解，而通過這次的活動，亦令我再次加深了對社會企業的了解。

以往我認為社會企業與普通企業沒有差別，認為社會企業的特別之處只不過是以殘障人士或者老人這些弱勢群體作為賺錢的「工具」，是在利用他們，但隨著我對社會企業的了解加深，我開始明白到社會企業存在是可以幫助到許多弱勢群體，而且許多都就如銀杏館一樣，並不會以這些弱勢群體作為「賣點」，正是因為它們的存在，使得許多弱勢群體有更好的生活，因此我選擇了社會企業作為我們專題研習的題目，同時我希望在之後這間社會企業會可以落實，以幫助更多更多的人。

陳浦上感想

在本次的專題研習中，我學會由零做起一間社會企業。

雖然只是一份報告，但十分多的步驟和分工合作讓我體會到建立一間社會企業不是用簡單來形容的，由收集資料、整理資料、製作目錄、填寫、排版、核對等等用了數不清的時間。

我也知道我要如何營運一間社會企業，管理人手、管理財務、如何入貨、如何吸引顧客、選址、店舖名稱等等等等等等等等等等等等等等等等等等等等。十分之繁複，導致在填寫的時候有好多地方都卡住想不到如何填寫。

需要在小學也做過專題研習，但並不是如此龐大的工程，只是少少簡單的一份。

本來在中二的時候我們本應該有機會做過題研習，但是因為疫情已取消，之後的一年中三也即是這一年，我們同樣也因為疫情影響了專題研習，導致我們都只能在網上溝通並討論如何做也能增加與同學交流的機會，雖然沒有了出去參考店舖的機會，但在網上也有十分多的資料，運用得當也能做得較順，以上就是我今次的感想。

周杰倫感想

首先，我覺得前期策劃是對開創社企非常重要的，開店之前一定要確定自己所擁有的資源，資金與技術，技術包括製作麵包的技術和研發創新的能力，還有一定得麵包店工作經驗，接下來列出詳細的計劃表。

例如麵包店的風格與定位，產品結構技術人員的儲備，接下來進入實質性的階段：選址（選址與麵包店的風格與定位相符），食材備品和機械的選購一系列的過程，與此同時要附上相對應的時間表，在限定的時間裏要完成所做的，這個過程中創始人最好要參與整個過程，這樣才可以開出所設想概念的麵包店。從中我也明白到開創社企其實一點都不簡單。

另外也要考慮許多外來因素，例如選址，食材，產品的種類等。

作為一間社企麵包舖，服務對象為弱勢社群和大眾市民，我認為選址和產品質素是最重要的，正確的選址也會對社企的收益帶來影響，所以我們會在觀塘設舖，一些較為市中心，社區和人流密較的地方。另外食材方面，為保證產品新鮮，我們會即日製作麵包，用最新鮮的麵粉和材料，為大眾帶來最好的體驗。經過整個專題研習，我也明白到社會企業在社會中的重要性，以及如何管理好一間社企。以上就是我對今次專題研習的感想。

徐文俊感想

這一次的專題研習是最為特別的一次，因為疫情的關係，本應上一年便要開始做專題研習被取消了，今年才重新開始。這也是我們第一次在疫情下做專題研習，很少的機會可以面對面交流，反而用的最多的是網上聊天，語音。

想必也沒有多少人能有這樣的經歷吧。在這次的專題研習我從中真的學到了很多。從訪談，問卷，查資料等等各種方法，到最後呈現我們大家一起努力完成的專題研習，真的讓我感到很有成就感，讓我獲益良多。

何佳沐感想

經過這次的專題研習，我明白到原來要想經營一間小小的面包店也要考慮很多因素，也令我明白到原來世界上有很多需要我們幫助的人，例如：獨居老人，基層人士等，這些人的經濟能力較低，又較其他人難找到合適的工作。

此外這個專題研習亦令我明白到團隊合作和分工的重要性，即使受到疫情影響，我們無法親身與同學溝通，但這對我們的影響不大，我們依舊可以通過通訊軟件討論專題，這麼長的專題如果只憑自己一人做的話，做起來的難度也會加倍增長，多人合作，互相提供意見，做事便會事半功倍，這次的專題研習令我獲益良多。

資料來源

所有圖片來源:

<https://images.app.goo.gl/8EBgXHUnD7MZJZ4E7>

<https://images.app.goo.gl/BUXjmu6VQ37XahzG9>

<https://images.app.goo.gl/yG5sYfBqFsbVqubs6>

<https://images.app.goo.gl/Jy9hgHqiTnHxpNCM6>

人力管理參考:

[https://baike.baidu.com/item/%E4%BA%BA%E5%8A%
9B%E8%B5%84%E6%BA%90%E7%AE%A1%E7%90%86
%E5%85%AD%E5%A4%A7%E6%A8%A1%E5%9D%97/
1494319](https://baike.baidu.com/item/%E4%BA%BA%E5%8A%
9B%E8%B5%84%E6%BA%90%E7%AE%A1%E7%90%86
%E5%85%AD%E5%A4%A7%E6%A8%A1%E5%9D%97/
1494319)

如何處理存貨:

[http://www.hkfort.org.hk/index.php/Article/show/id/85/catid
/158](http://www.hkfort.org.hk/index.php/Article/show/id/85/catid
/158)

SWOT:

<https://www.facebook.com/notes/%E7%A4%BE%E6%9C%83%E4%BC%81%E6%A5%AD%E8%88%88%E8%B6%A3%E7%BE%A4/%E7%A4%BE%E4%BC%81%E7%9A%84%E7%BC%BA%E9%BB%9E%E5%92%8C%E5%84%AA%E9%BB%9E/285440534837477/>

如何經營麵包店:

<https://kknews.cc/zh-hk/news/n5zln28.html>

服裝材質:

<https://kknews.cc/zh-hk/fashion/2amkpe.html>

麵包介紹:

<https://zh.wikipedia.org/wiki/%E8%8F%A0%E8%98%BF%E5%8C%85>

<https://zh.wikipedia.org/wiki/%E6%B3%95%E5%BC%8F%E9%95%BF%E6%A3%8D%E9%9D%A2%E5%8C%85>

<https://zh.wikipedia.org/wiki/%E5%8D%B7%E8%9B%8B%E7%B3%95>

4c 營銷策略參考:

<https://wiki.mbalib.com/zh->

[tw/%E8%BF%90%E8%90%A5%E7%AE%A1%E7%90%8](https://wiki.mbalib.com/zh-tw/%E8%BF%90%E8%90%A5%E7%AE%A1%E7%90%8)

6

會議紀錄

會議紀錄
[由組長填寫]

開會日期	討論事項	結果	備忘
24/11 上午 9:50-10:05	我們討論了如何 收窄題目	我們決定了選擇積 極就業促進型作 為我們的社會企業 類型	
7/3 下午 9:00-9:30	我們討論了如何 分工合作	我們決定了由何佳 沐周杰倫負責收集 資料，陳沛上負責電 腦輸入和完成報告， 黃植樂負責訂立目標， 徐文俊負責制定預算 所需資金。	下次開會日期 8/3 下午 9:00-9:30
8/3 下午 9:00-9:30	我們討論了什 麼問題要和顧問老 師商量	我們決定了和老師 商量社會企業的社 會責任。	於10/3進行
10/3 上午 10:30-10:40	我們討論了社會 企業的社會責任	我們決定了幫助老 人家和缺乏學歷不高 的青少年。	
9/4 下午 9:00-9:30	我們討論了工作做 得怎樣	我們認為我們的 社會企業已成型， 但仍有不足。	

寧波第二中學 — 專題研習日誌_20/21 頁20

Ending bruh

眾所周知，現在早已經不是個人英雄主義時代了，在這個社會裏，你要想成就大事就必須有團結合作精神。我們每一個人處於集體當中，一個集體就是一個團隊，只有團體中每一個人有了團結合作精神才能讓團隊強大。

團隊合作的重要性我可以以一個故事來說明：

一個人問上帝：「為什麼天堂里的人快樂，而地獄裏的人一點也不快樂呢？」上帝說：「你想知道嗎？那好，我帶你去看一下、」他們先來到地獄，當他們來到地獄的食堂，這時正是午飯時間，許多人圍坐在一口大鍋前，鍋里煮着美味的食物，可每個人都又餓又失望：原來他們手裏的勺子太長了，沒法把食物送到自己嘴裏，雖然食物很可口，可是他們吃不到，所以一直很痛苦，上帝說：「我們再去天堂看看吧。」於是他們來到天堂，雖然他們手裏的勺子也很長，可是這裏的人顯出快樂又滿足的樣子，只見這裏的人圍坐

在鍋邊，用勺子把食物送到別人的嘴裏。原來，天堂和地獄的分別，只是人們用勺子的方法有所不同。

這個故事很能詮釋團結的重要性。完成任務不在於個人能力而是團隊如何互動，只有每個人能夠把團結合作付諸到工作生活當中，才能真正發揮團隊的優勢之處，戰勝任何艱難險阻。

當然，面對個人利益有很大機會猶豫，也是人之常情。正所謂人為財死，鳥為食亡，所以在一個團隊裏面任何事情一定要做到公正、公開、公平，利益方面的事情要做到事無巨細，不能影響任何一個人的利益，要做到不能影響全局。

要加強團隊內部的溝通和交流，在團隊內部要做到讓每個人對每一件事情都有知情權，秉承一切以大局為重的原則，萬事可以商量。

只要大家有團結的精神，任何困難都不是困難，在任何困難中都是成長的歷程，跌倒了可以再試，在社會卻很少有重新來過的機會，珍惜重視每一次團隊合作的機會。

