

Nostalgia



懷昔五十

組長：3B (17) 林佳茵
組員：3B (5) 鄭家晴
3B (7) 黃嘉儀
3B (31) 余凱珊
顧問老師：蕭振武老師



目錄

目錄	1
行政摘要	4
公司簡介	5
創立目的	6
願景	6
使命	6
公司運作流程圖	7
社會責任	8
公司產品	9
產品詳情	9
產品以及服務定價	10
1. 麥芽糖夾餅	10
2. 龍鬚糖	11
3. 叮叮糖	12
4. 花生糖	13
5. 糖蔥薄餅	14
6. 茶果	15
7. 飛機欖	16
8. 白糖糕	17
9. 香蕉糕	18
10. 砂糖夾餅	19
11. 芝麻卷	20
12. 大菜糕	21
13. 椰撻	22
14. 棋子餅	23
15. 摩囉酥	24
16. 雲片糕	25
問卷調查結果及分析	25
SWOT-強弱危機分析	30
優勢(Strength)	30
劣勢(Weakness)	31
機會(Opportunity)	32
威脅(Threat)	33
外在環境因素分析	34
經濟	34
科技	34

政治和法律	35
自然地理	35
社會文化	36
競爭者	36
4Ps市場營銷策略	37
市場定位	37
產品(Product)	37
價格(Price)	37
分銷(Place)	38
推廣(Promotion)	38
4C營銷策略	39
方便(Convenience)	39
溝通(Communication)	39
成本(Cost)	40
顧客(Customer)	40
財務計畫	41
假設營業預算(本報告以HKD為單位)	41
未來經營預測	46
人力資源	47
公司組織架構圖	47
公司團隊	47
主要成員介紹	47
營運管理	49
風險管理	50
預測風險	50
公司內部生產風險	50
公司內部風險及營運風險	50
市場風險	50
風險管理策略	51
風險減低	51
風險迴避	51
風險轉移	51
個人感想及反思	52
組長林佳茵	52
組員黃嘉儀	53
組員鄭家晴	54
組員余凱珊	55
附錄	56

附錄(一):問卷樣本	56
附錄(二):公司社交平台Instagram	61
附錄(三):會議紀錄	63
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第一次會議紀錄	63
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第二次會議紀錄	65
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第三次會議紀錄	66
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第四次會議紀錄	67
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第五次會議紀錄	69
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第六次會議紀錄	70
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第七次會議紀錄	71
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第八次會議紀錄	72
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第九次會議紀錄	73
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十次會議紀錄	74
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十一次會議紀錄	75
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十三次會議紀錄	77
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十四次會議紀錄	78
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十五次會議紀錄	79
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十六次會議紀錄	80
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十七次會議紀錄	82
2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十八次會議紀錄	83
附錄(四):參考資料	85

行政摘要

本企業本着保育香港過去50年的小食而成立，因過去50年的小食，已漸漸被大家忘記，現在我們大多接觸的是日本零食、韓國零食，只有少數的人還會吃着懷舊零食，所以本公司致力讓各個年齡層的人士，都能品嚐到香港過去50年的小食，繼而本公司開設店舖，售賣一些懷舊小食，在市場上推出，以賺取利潤。本企業的目標客群，是所有年齡層的人士。即無論是兒童，青少年，成年人，老年人，都能品嚐過去50年代的小食，本公司也能藉此保育過去50年的小食。故此本公司的名字與我們所售賣的產品有關——過去50年的小食，所以我們的名字是懷昔·五十。原因是因為希望能透過這間企業令大家懷念及珍惜過去50年的零食。

根據統計處資料，2022年中，本港65歲或以上人口達152萬，佔整體人口729萬的20.9%，即每5個港人便有1名長者。但現在市面上的零食店多數是日本店舖或韓國店舖，過去50年的小食卻越來越少，這些小食也漸漸消失，沒有人為這群長者考慮，所以本企業推出的產品，正正能滿足他們的需求，也同時達到我們保育這些產品的目的。

本企業會開設實體店售賣過去50年的零食，以維持本企業的持續運作，更創立了企業網站以及社交軟件 Instagram 賬號作為本企業的業務擴展，例如介紹本企業的由來，各種產品的來源及製作方法及作宣傳等。

作為一間社會企業，本企業必須以香港社會的整體利益為先決條件，達到社會目的以及自負盈虧，故此本企業從本身的服務，產品定價以及營銷策略，都不是以賺取最高利潤為目標。本公司希望，在各個年齡層透過享用本公司的產品及服務後，能品嚐到香港過去50年的零食並流傳下去，故此達到本企業創立的目的。

公司簡介

公司中文名稱:懷昔·五十

公司英文名稱:Nostalgia

公司口號:更迭的時代,不變的情懷;既時光已逝,便讓回憶永存

公司商標:



「Nostalgia」, 是懷舊的意思。它由兩個希臘字「Nostos」跟「Algia」組成。「Nostalgia」同時也指「不能回去的時間」, 本企業希望籍著「Nostalgia」這個詞表達時間會流逝卻永不可逆, 但這些藏在時間裏的回憶、情懷卻是可貴的, 本企業在懷舊的同時, 亦期望將這份情懷宣揚並承傳下去, 令更多人認識香港的獨特風貌。

創立目的

現今零食行業發展蓬勃，但其零食的出產地均為日本、韓國等地。缺少了香港本地的零食，特別是過去的零食，所以本公司專門售賣過去的零食，滿足長者的需求，以及令各個年齡層認識過去的零食，甚至使它成為各個年齡層的零食。

據統計處資料，香港每五個人便有一人是長者，而且隨着人口老化的原因，因此面對着龐大的市場需求，所以本企業提供香港過去50年零食的售賣服務，以令各個年齡層認識，滿足長者需求，令到這些零食能夠流傳下去。

願景

本企業著重社會利益並以此為本，力求讓各個年齡層能品嚐到香港過去50年的零食，同時令各年齡層認識及了解到這些零食，甚至成為他們日常的零食。另外保育這些零食，令到他們可以在社會上流傳下去。希望藉此為新接觸的人士帶來更新體驗，長者能品嚐以往的滋味，做到自負盈虧並履行本企業的社會責任。

使命

本公司旨在為香港長者及各個年齡層提供香港過去50年零食的售賣服務，旨在令他們能夠品嚐到過去的零食。同時，本公司也會以高質量及高效率為中心，為顧客提供最優質的服務。

公司運作流程圖

顧客在銷售的介紹下了解商品



從商店貨架上挑選商品



在收銀員的幫助下付錢



顧客領取商品



完成購買

社會責任

致力保育香港過去50年的零食係本企業所秉持的宗旨。此外，讓長者們可以品嚐到他們小時候的零食，並流傳下去。本企業亦履行社會責任，將其不少於65%的可分發利潤再投資於本身業務，本公司更為長者進行籌款，每年所得的款項也會全數撥給相關慈善機構。



公司產品

產品詳情

本公司與廠商購買原材料，並由自己人員製作，再售賣給各個年齡層。在基於原材料便宜，本公司會收取足以維持公司運營的適量費用。

Nostalgia

產品以及服務定價

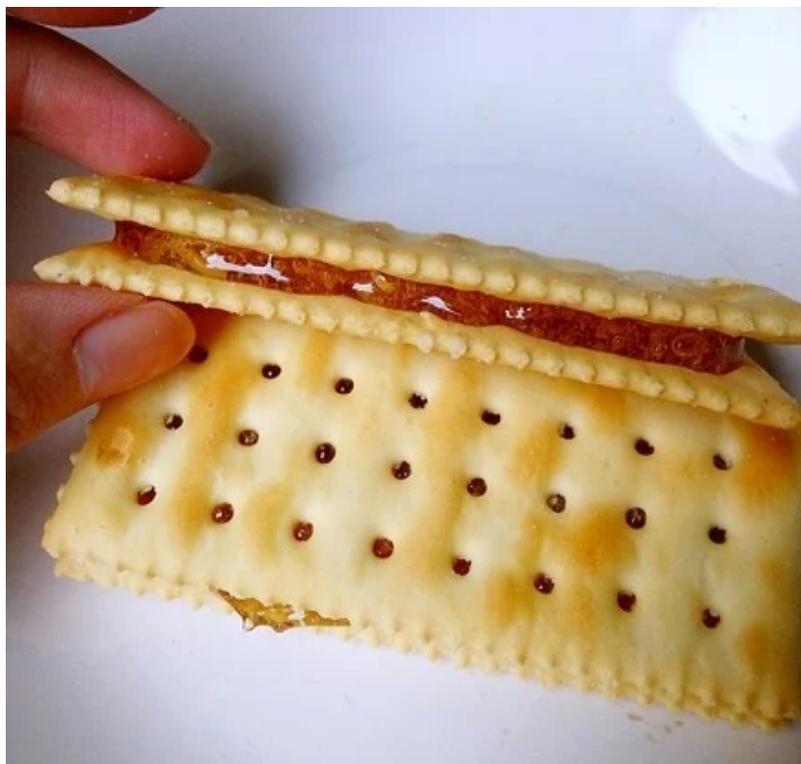
1. 麥芽糖夾餅

1960年代，麥芽糖夾餅是常見的零食，但隨後逐漸式微。麥芽糖夾餅在以前是香港、澳門及臺灣受歡迎的街頭小食，但隨著各式零食相繼出現，麥芽糖夾餅現時已不常見。

製作方法：

將準備好的蔗汁逐漸加熱至膠狀，然後再加入米粉和麥芽，煮約一小時，煮的時候不要用大火，因為這會令麥芽糖變酸，更會令麥芽糖變色。另外，在煮的過程中需要不停攪動，否則會黏底。再以竹籤挑起並旋轉竹籤使麥芽糖圍繞起來，最後把兩塊餅乾夾在麥芽糖上。

其收費會是\$20/塊。



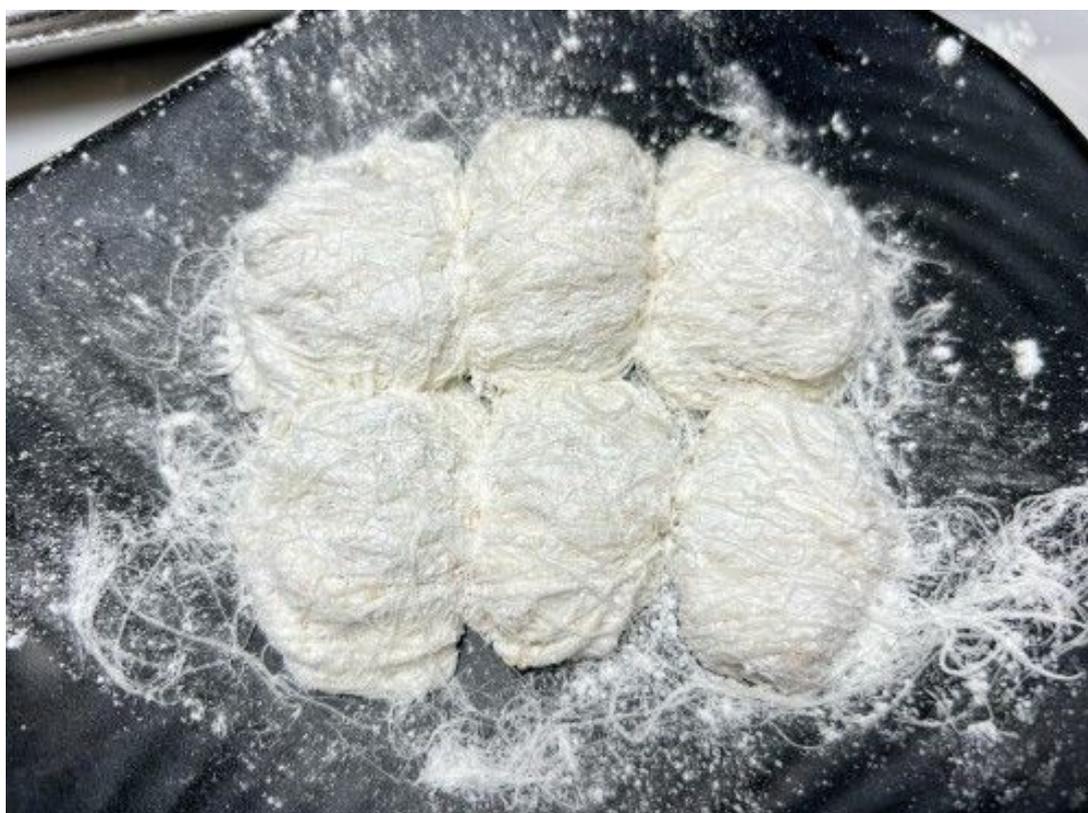
2.龍鬚糖

1960至1960年代會在街上碰到賣龍鬚糖的懷舊小食攤檔，有時還會有師傅即拉即賣，吸引不少人買糖兼睇表演，這種民間小食已流傳千多年，相傳有一個皇帝遊走民間時吃了一個入口即溶，香甜可口的甜品，覺得非常特別，於是就下令把龍鬚糖帶回宮，其外形似一條條細絲似龍的白鬚因而獲賜名做「龍鬚糖」。但現在已經漸漸流傳，街上買少見少。

製作方法:

糯米粉用細火炒了10分鐘，加入麥芽糖和白砂糖，煮至完全溶化，將糖漿煮至大滾。不久糖漿面起白泡，繼續大滾糖漿，以維持起白泡的狀態約2分鐘。期間間中搖動煲，以免糖漿黏底。將煮好的糖漿，倒上牛油紙，分成兩份攤凍。此時可以將整塊牛油紙與糖漿平放，待糖漿變凝固的時候，不一會兒，糖漿已經成固體了。此時，糖膠能隨意地改變形態，伸延性強，十分有黏性但不黏手。非常適合製作龍鬚糖了。

其收費會是\$25/盒，一盒有6小塊。



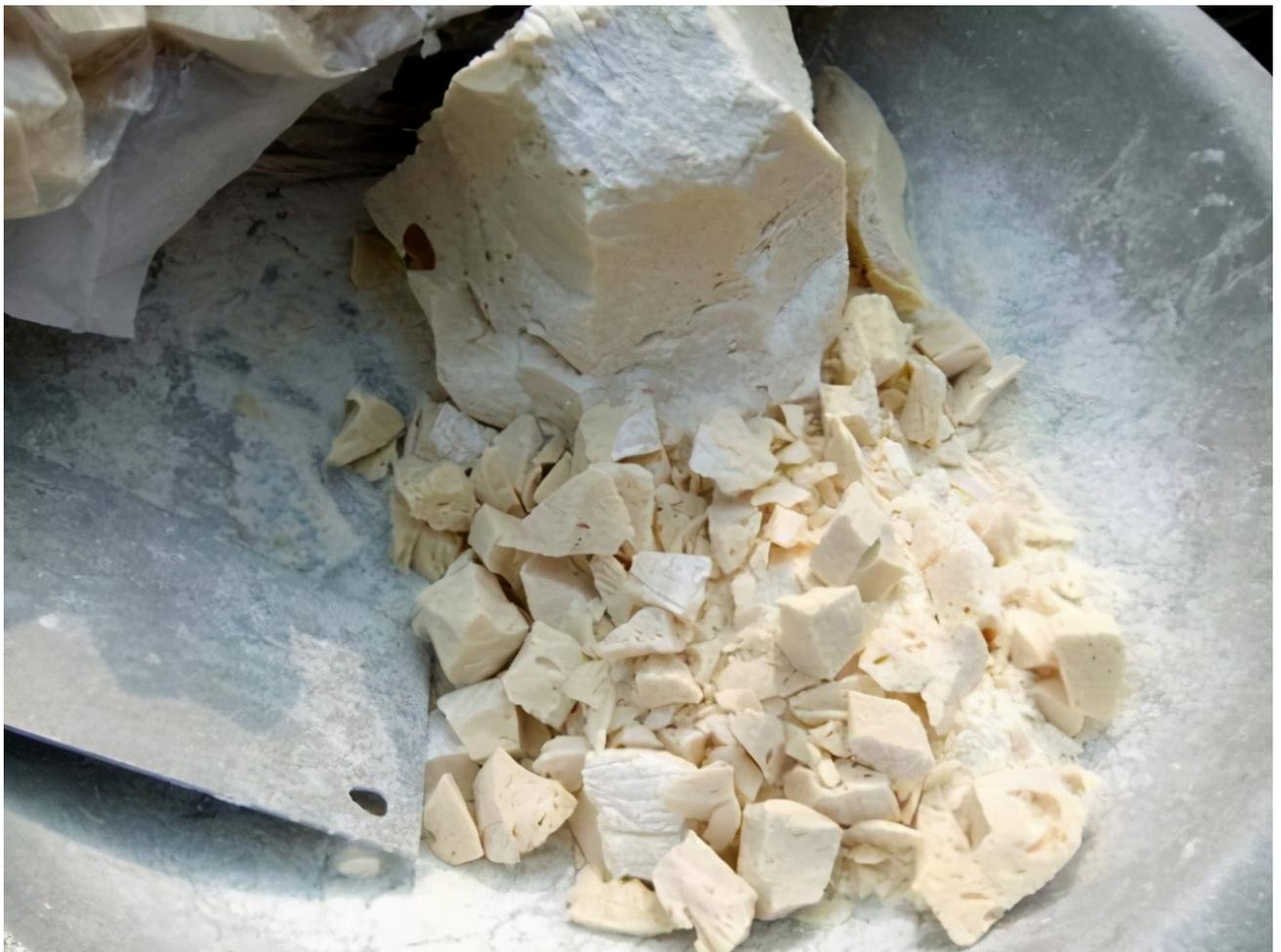
3.叮叮糖

香港正宗懷舊小食，逾百年的街頭糖果。叮叮糖由廣東省傳入，60年代於香港流行。名字取自小販在售賣糖果時，需要用錘子及鑿將盆中的糖塊鑿碎時「叮叮」或是「啄啄」的聲音。所以這也是名字的由來「叮叮糖」，也有稱為「啄啄糖」。

製作方法：

將煮溶後的麥芽糖不斷攪拌，並於麥芽糖凝結前不斷在雙手的鐵枝上來回拉扯變成糖膠，當中絕對是一場與麥芽糖和時間角力的過程。

其收費會是\$25/盒，一盒有10小塊。



4.花生糖

花生糖原是潮州的民間小食。後來超市及士多出現已包裝的花生糖，漸漸便取代了這種街頭小食。

製作方法：

黑芝麻、白芝麻放入鍋中，烤熟。花生去膜後，放入保鮮袋中，稍微壓碎，將花生加入的鍋中，與黑芝麻跟白芝麻同鍋，以小火烤熟，將砂糖加入鹽，倒入鍋中，以小火將砂糖炒至融化，以小火將砂糖炒至完全融化，倒入花生、黑芝麻、白芝麻，快速拌勻，此時一樣保持小火，將花生糖倒在不沾布或烤紙上，降溫後，即可切成喜歡的大小。

其收費會是\$23/罐，一罐有200g。



5.糖蔥薄餅

糖蔥餅原是一種潮汕地區的甜食，糖蔥餅的工藝約於1930年代傳入香港，更是香港1950至1960年代主要的街頭小食。糖蔥餅是不少港人的兒時零食，是6/70年代街頭小食標誌。以前街邊的小販只有一個大鐵箱就能「打開門做生意」，鐵箱有塊大玻璃，你可以看到一塊又一塊的糖蔥餅整齊排列著。

製作方法：

煮熔麥芽糖，再以人手將糖漿反覆拉扯再切開，就能做出一個個鬆脆的氣孔。過程中溫度要好好控制，溫度對糖的成型非常重要，最後加入椰絲、花生碎、芝麻等配料，再包一塊白麵皮就大功告成。

其收費會是\$20/塊。



6. 茶果

茶粿，或稱茶板、茶果，是華南地區包括香港的傳統糕點，有粵式也有客家口味。顧名思意，茶粿要配茶，中和糯米糕點的滯膩感覺，軟糯煙韌不黏牙。至今，茶粿已經式微，在香港僅在「鄉土」地方，例如西貢、元朗、下白泥、大澳及離島（南丫島、馬屎洲）等有攤販擺賣，多數所見是一個個圓滾滾的茶粿黏在竹葉或糶葉上。

製作方法：

雞屎藤蕉葉浸洗乾淨，蕉葉剪小圓片，蕉葉面輕掃食油，雞屎藤葉及水用攪拌機打碎，隔渣。隔出汁液加片糖煮溶，大碗內放粘米粉糯米粉拌勻，再撞入已滾糖水，拌勻，加回葉渣。加保鮮紙蓋30分鐘待涼，搓數分鐘可以令做出更煙韌，加輕壓碎花生粒，搓勻做形放喺已搽油蕉葉上，水滾計蒸10分鐘，打開蓋排氣再蒸10分鐘，取出後蓋保鮮紙攤凍可預防水份流失。

其收費會是\$20/份，一份有5小個。



7.飛機欖

甘草欖又稱飛機欖，最先出現於廣州，之後來到香港。是把橄欖甘草味濃，酸中帶甜。在1950年代至1970年代，甘草欖的流動小販斜背著欖型的容器，在民居街上沿途賣。因當時的唐樓高度有限，只得數層，買家從陽台扔錢給街上的小販，之後小販則扔給買家甘草欖，訓練有素，如放紙飛機，所以有飛機欖的別稱。

製作方法:

橄欖洗乾淨備用，玻璃瓶洗乾淨消毒備用。將橄欖洗放入開水中飛水約1分鐘。清水中加入鹽、糖、甘草煮開10分鐘，冷卻備用。將橄欖放入玻璃瓶中，倒入甘草水，密封好浸泡5天左右入味食用。剛浸泡時橄欖會浮在上面，每天要晃動幾下，令浮在上面的橄欖表面也浸濕鹽水以免發霉。醃了5天的橄欖，入味了，皮也有點皺可以將橄欖浸泡多幾天，更入味後撈出濾出水份，鋪開晾曬至乾，這樣會更耐放。

其收費會是\$5/粒。



8. 白糖糕

倫敦糕又稱白糖糕，出自廣東的順德縣倫敦鄉，由來已久。相傳明朝當地有位小販蒸在來米鬆糕時失手，將錯就錯，做出帶有白米發酵酒香的糕點，成為熱賣爆款，隨著時間推移，在港、澳、台開枝散葉。在舊式酒樓或中式糕餅店常見的點心——白糖糕，香甜又帶點微酸味，非常鬆軟，這個懷舊小食現在已很難找到了。

製作方法：

先將150克的砂糖與350克的清水煮溶並煮滾。將剩餘的250克清水與260克的粘米粉攪拌。將煮滾的糖水加入粘米糊中，攪勻至幼滑。由於加了滾糖水的粘米糊變得很熱，需要放涼至大約30度左右，才加入酵母。酵母1茶匙與溫水3茶匙拌勻，放置10分，攪勻後，以保鮮紙覆蓋，然後放於溫暖的地方發酵約1小時15分鐘。發酵完成後，你會見到粉漿表面有很多大大小小的氣泡。加入 $\frac{1}{4}$ 茶匙的菜油，攪拌，然後倒入已塗油的容器內。水滾後，以中火隔水蒸25至30分鐘。蒸熟後，必須放涼白糖糕，才離模。

其收費會是\$20/份，一份有200g。



9. 香蕉糕

香蕉糕是一種帶有香蕉味的白色圓條狀軟糕，是香港一種小吃。裡面並沒有真正的香蕉，只是形狀和味道比較像而已，其香蕉氣味來自香蕉油。香蕉糕是香港的傳統小吃，在1970年代以前，物質不豐富的時代，香蕉糕曾經是甚受歡迎的零食，但隨著西式糖果和零食的大量湧入，如今香蕉糕在香港已不常見。

製作方法:

將粘米粉糯米粉香蕉砂糖混合，將暖水分兩次加入搓勻，放下盤中滾水蒸20分鐘，取出後搓勻，用保鮮紙包起，待暖。白鑊放糯米粉炒熟，約需15分鐘，在香蕉糕上灑上適量炒熟了的糯米粉，可避免過份黏手 將香蕉糕後做成長圓形，切成2吋長便成。

其收費會是\$28/份，一份有200g。



10. 砂糖夾餅

砂糖夾餅，香港小吃的一種，這種在平底鑊形鍋中煎的夾餅，據說是源自馬來西亞，5/60年代曾經盛極一時，吃時切成三角狀，像件蛋糕，內撒滿花生砂糖碎，入口外脆內軟，有點鬆糕的煙韌。可是這種懷舊小食近十年已銷聲匿跡，已是難得一見。

製作方法：

將麵粉、酵母、糖、雞蛋及泡打粉加入暖水拌勻，麵糊靜置發酵30分鐘，將花生放入袋中壓碎備用，熱油鑊，倒入麵糊再蓋上鍋蓋，小火煎8分鐘。開蓋後，放上餡料，對摺即可。

其收費會是\$15/份。



11. 芝麻卷

在70至80年代酒樓內最常見的甜點之一，是以黑芝麻、冰糖及馬蹄粉做成粉漿，蒸好後再捲起而成。因為其外型似菲林，所以當年最常聽到父母問子女：「食唔食菲林呀？」，是一代人的回憶，但現在已經消聲滅跡。

製作方法：

黑芝麻粉用白鑊中小火炒香，炒香後放涼備用，砂糖、粘米粉、馬蹄粉用1杯清水全部拌勻；加入黑芝麻粉拌勻。放入攪拌機或食物處理器，攪拌約3至5分鐘，過篩成幼滑芝麻漿。準備蒸煮工具，開中火煮滾，準備2個闊平的糕盆或大碟交替使用，容器表面用少許油掃面，用廚房紙抹勻，倒入1大湯勺的芝麻漿，慢慢搖勻至厚薄一致。放入蒸爐中火蒸2至3分鐘，取出放涼，捲起，蒸好的芝麻粉皮底部明顯比表面光滑，所以直接卷起便可有光滑的外表；捲好後可將兩端切齊，即可食用。

其收費會是\$28/份，一份有200g。



12.大菜糕

大菜糕對香港市民的生活水平有着標誌性的意義。在以前雪櫃(電冰箱)還未普及的年代，孩子們的夏天消暑美食就是大菜糕，因為大菜(洋菜、石花菜、寒天、燕菜)在室溫也能凝固，即使沒有雪櫃也能製作。大菜糕入口也冰冰涼涼，且有消暑降火的功效，深得孩子們喜愛；而且它經濟實惠，不須花大錢便能享用。但隨着時代變遷，大菜糕也買少見少。

製作方法：

大菜絲剪碎浸軟備用，打發雞蛋，蛋液備用。將清水注入鍋內煮滾，先放入大菜絲煮溶，再放冰糖煮溶，最後慢慢倒入蛋液，攪拌成蛋花，倒入容器中待涼後，放入雪櫃冷藏1至2小時後即可。

其收費會是\$30/份，一份有500g。



13.椰撻

是香港的一種餡餅，常見於昔日香港的西餅店，椰撻跟蛋撻相似，都是以小圓盆狀的撻皮。而且椰撻即便放涼了，也不會瞬間失味失色，普遍用曲奇皮而不用酥皮，椰撻出爐時的椰絲香、蛋香及烘焙的香氣，一索入魂。但現在卻愈來愈少，快失傳了。

製作方法：

餡料做法：抽出一半椰絲白鑊炒至微黃及有香味，盛出後和餘下一半椰絲及砂糖拌勻。麵粉和泡打粉先拌勻，過篩一次後加入椰絲內拌勻，花奶和溶牛油先拌勻，加入椰絲內拌勻備用。

撻皮做法：牛油切細粒，加入糖霜慢速攪拌至輕軟，加入蛋黃及雲呢拿油拌勻，低筋麵粉過篩一次，加入牛油內按壓成團，放雪櫃30分鐘備用，取出麵團用木棒輾成薄片，用圓形模具吸出撻皮，放入撻模備用。加入餡料至9成滿，在枱上震出大氣泡，放入已預熱190°C焗爐，焗15至18分鐘即可。

其收費會是\$6/件。



14. 棋子餅

迷你奶皇月餅只有掌心般大，其實脫胎自棋子餅。關於棋子餅，最廣為人知的說法是拿用剩的月餅皮來搓，老師傅指這講法只對了一半。以前的人要供月餅會，棋子餅是隨月餅附送的贈禮，三個一疊地放在塑膠花籃裏，用來送給小朋友，但隨着時間流逝，棋子餅已經漸漸失傳。

製作方法：

牛油以熱水座溶，備用；咸蛋取黃，不要白，放入焗爐，10分鐘，取出切碎，備用；麵粉，粟粉，吉士粉拌勻，逐少加入座溶的牛油及雞蛋拌勻，再加入煉奶及椰汁拌勻，放入蒸爐蒸15分鐘；蒸好後，取出拌勻，加入咸蛋黃拌勻，放入雪櫃冷藏，備用。先拌勻糖類及液體類：糖粉及食粉過篩，加入已放軟的牛油拌勻，加入雞蛋及椰汁拌勻；加入餘下的粉類：麵粉及吉士粉，搓成團，冷藏待用；取出餅皮及奶皇餡，分別搓成長條型，再分成約20克一份，滾成圓型；餅皮壓成圓型，包入餡，放入餅模內按平，拍出；焗爐預熱後，焗3至4分鐘，取出掃上全蛋液，再焗5分鐘，即成。

其收費會是\$8/件。



15. 嚙囉酥

傳統老餅之嚙囉酥，相傳三國時代在甘露寺附近攤檔已經出現。香港戰後在中環中央戲院近嚙囉街一帶，有小販攤檔賣至街知巷聞，亦稱為甘露酥，嚙囉酥可用餡料甚多，如冬瓜蓉、蓮蓉、綠豆蓉、麻蓉、豆沙等。但隨着時間流逝，嚙囉酥已經漸漸失傳。

製作方法：

內餡：用小火白鑊炒香芝麻和椰蓉後盛起備用，用小火把糯米粉炒10分鐘，直至顏色微黃即成糕粉，盛起備用。把水、植物油和糖倒進鍋內，煮至沸騰後加入糯米粉拌勻，成團的時候拌入芝麻椰蓉，最後盛起放涼備用。

麵團：無鹽奶油切成小塊放於室溫回軟，以最低火力加熱大約45秒即可使用，把奶油和糖粉放置放大碗內，打發至顏色發白，再加入蛋黃，打發至充分混合，加入玉米澱粉、低筋麵粉及奶粉，用橡皮刮刀以切拌方法把粉類和已打發的奶油拌勻再混合成團，混合至麵包糠狀後，直接用手捏成團。

再將餡料包進餅皮中，然後放進焗爐，焗20分鐘便可以了。

其收費會是\$8/件。



16.雲片糕

雲片糕是傳統糕類美食。其名稱是由片薄、色白的特點而來的。其特點質地滋潤細軟，猶如凝脂，能久藏不硬，但隨著時間流逝，已漸漸失傳。

製作方法：

純白大糯米用溫水洗淨，再用燙手的熱水撈一次，堆垛1小時，隨即攤開，經20小時晾乾後過篩，選出大顆粒糯米。用四倍粗砂炒米，炒時需放少許花生油。炒到糯米呈圓形，不開花即可。將炒好的糯米磨成粉，磨好的粉放在陰冷的倉庫中貯存3個月，使其自然散熱避免乾燥，久貯陳化，為了縮短陣化時間，現多用含水分高的綠豆芽、濕蠶豆洗淨與糕粉拌和，存放4至7天，天天翻動一次，使糕粉均勻吸水，然後過篩。將50千克砂糖加15千克水攪溶，加熱至100至110℃，糖漿用打漿機打成細白糖，放在缸內發酵，第二天倒出上層清液，沉澱即為濕糖。入模成型：將貯存到期的糯米粉攤在布上，蓋嚴，在一定濕度下再潤粉7天。潤好的粉用微火復炒一次，使粉鬆散，再用粉碎機粉碎過篩，最後按配方投料成型。成型前先用蜂蜜桂花糖拌少量糯米粉作好心料，再入模成型。

其收費會是\$20/份，一份有200g。



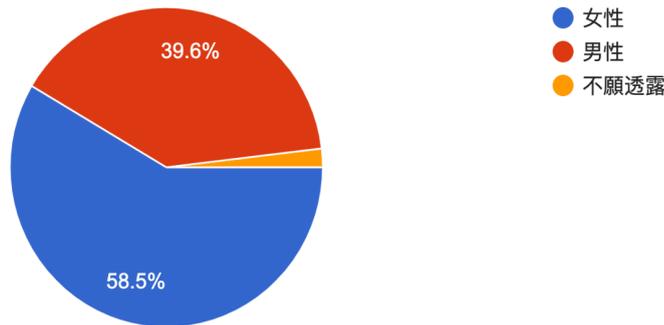
問卷調查結果及分析

調查日期:2023年2月15日

問卷形式:google form

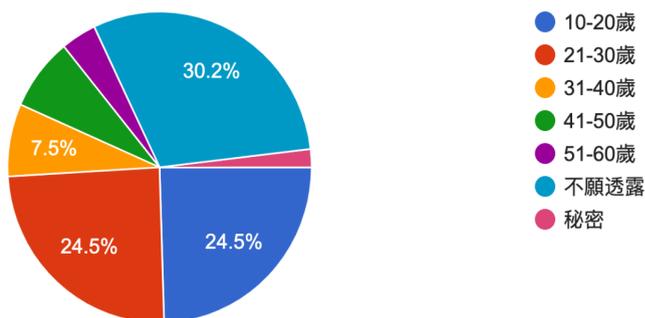
調查人數:53人

1.您的性別？



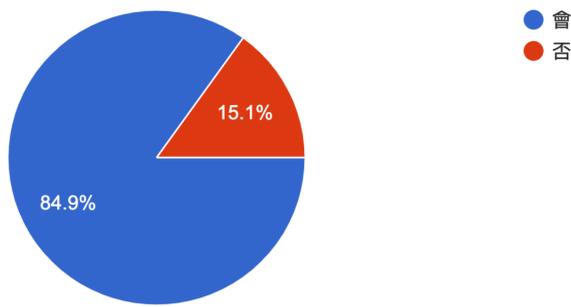
根據問卷調查第1題的結果，我們大部分受訪者的性別，都是女性受訪者，共有58.5%，而男性則是有39.6%。不願透露的有1.9%，可見我們的受訪者多為女性。在未來，女性顧客會成為我們主要的市場。

2.您的年齡？



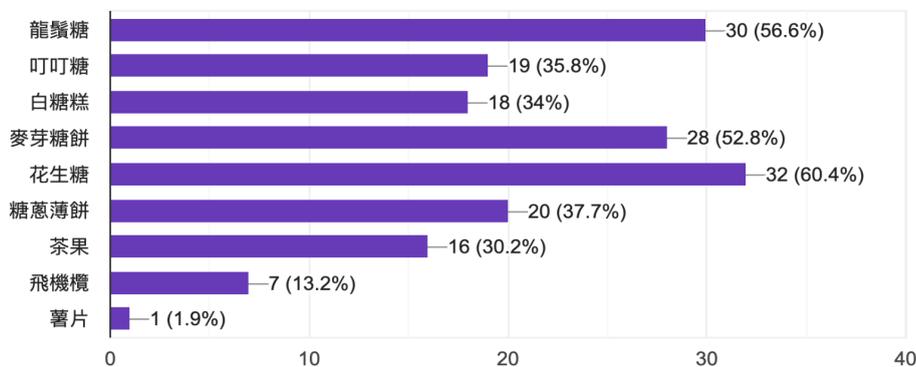
根據問卷調查第2題的結果，我們大部分受訪者的年齡都在10-30歲，共有49%，由此可見，年輕一輩會成為我們的主要市場。不願透露年齡的人則有30.2%訪者，也可帶出公司未來的顧客年齡不定，我們公司會盡力令各個年齡層成為我們公司的客戶。

3.您現在會想吃小時候的零食嗎？



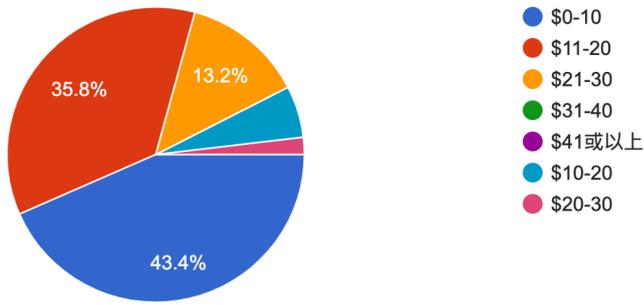
根據問卷調查第3題結果，大部分受訪者都想吃小時候的零食，大概有84.9%，由此我們可以推論出，懷舊食品，即香港過去50年的零食是一項具創新和發展力的業務。但因為有15.1%的受訪者表示不想吃小時候的零食，因此我們公司的業務必須更加豐富，令他們想吃回小時候零食。

4. 您小時候的零食有什麼？（多於一項）



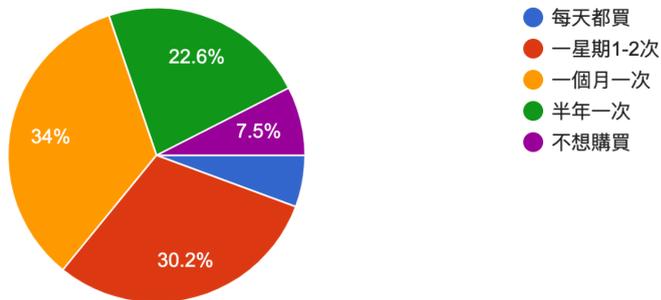
根據問卷調查第4題的結果，有60.4%的受訪者表示小時候的零食有花生糖，其次有56.6%的受訪者表示小時候的零食有龍鬚糖，有52.8%受訪者表示小時候的零食有麥芽糖餅。各有30%左右的受訪者表示小時候的零食有叮叮糖、白糖糕、糖蔥薄餅、茶果。由於普遍大眾都在小時候吃過我們的產品，可見我們公司的方案具有一定的可行性。

5. 您認為理想的價錢是多少？



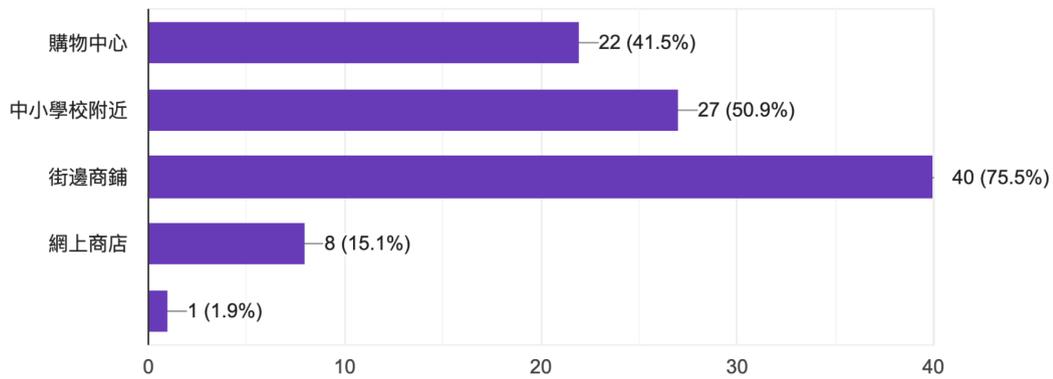
根據問卷調查第5題的結果，43.2%受訪者的可接受的價格在\$0-10，其次是接受的價格在\$11-20的受訪者，有35.8%。根據以上結果，我們企業的產品價格大約會定位在\$0-20，以符合消費者的消費情況。

6.如可購買以上產品，您會多久購買一次？



根據問卷調查第6題的結果，34%受訪者表示會一個月購買一次，其次是有30.2%受訪者表示會每一星期1-2次購買一次，有22.6%受訪者表示會每半年購買一次，本公司會因以上時間，而決定生產時間及貨品上架速度。7.5%的受訪者表示不會購買，因此本公司會提供更加多的產品，促使他們購買本公司的產品。

7.您期望在哪些地方購買以上零食？(多於一項)



根據問卷調查第7題的結果，有75.5%的受訪者會想在街邊商鋪購買這些零食，有50.9%的受訪者會想在中小學校附近購買這些零食，有41.5%的受訪者會想在購物中心購買這些零食，因此本公司會盡量滿足消費者需求，在不同地方開分店。

SWOT-強弱危機分析

優勢(Strength)

- 市場定位獨特性

本企業主打懷舊食物為主，初期以老一輩的人為主要受眾，靠情懷與懷舊吸引顧客，綜觀全港，難以尋到相同定位的企業或商店，這使得本企業在本港的競爭度小。

- 受眾群體佔有率大

隨著本港人口逐漸高齡化，對本企業所售商品擁有情懷的人佔比增加，本企業的受眾群體佔有率也隨著上升，該人群會成為社會上的潛在顧客。

- 顧客群體穩定

由於本企業主打的產品類型為食物，根據食物獨特的味道，社會上便會衍生出一批喜愛這類食物的顧客，加上數件產品已逐漸淡出市場，難以在除本企業外的地方購買，導致顧客群體穩定。

- 社會責任

本企業是以保育香港過去50年間的食物為主，致力於把逐漸消失於市場上的產品重新拉回大眾的視野當中，減緩懷舊食物消失的速度，同時讓對懷念本企業的商品的人重新看到自己的童年回憶。

- 提供就業機會

由於主打產品的獨特性，社會上很難找到主打產品的貨源，故此本企業希望以後聘請曾有製作過懷舊食物的人士協助。本企業致力還原產品原本的味道，原汁原味地呈現在顧客面前，藉此為符合要求的人士提供就業機會。

- 懷舊

本企業主打的產品均為一代人的童年回憶，隨著時間逐漸被大眾所遺忘，當懷舊食物重新出現，有情懷加持，容易勾起那代人的童年回憶，繼而購買本企業的產品。

劣勢 (Weakness)

- 地區限制

本企業著重於推廣香港本地的懷舊食品，亦是主打懷舊情懷，但因各地文化各有差異，本企業主打的香港的懷舊情懷難以在其他國家達到這個效果，所以發展的市場恐難與其他城市或國際接軌。

- 人員經驗不足

由於本企業員工年齡較為年輕，經驗未必足夠，產品味道還原度未必高，正因如此，本企業期望透過商店令更多人了解到香港懷舊食品，令到更多人能傳承這份情懷。

- 宣傳成本高昂

由於本企業所售產品乃過往的食品，但大部分新一代的青年對這些食品未必了解，而本企業創立的目的正是為了保育這些懷舊文化，也就意味著要使更多人（尤其是新一代青年）認識到這些食品，自然就要投放更多的成本進行宣傳。

- 缺乏參考對象

由於本企業定位較獨特，而體系又尚未成熟及完善，市場上又較少這類型的行業，使得缺乏一定的參考對象及資源，所以在行政決策上要尤為謹慎評估，否則恐會造成損失甚至影響本企業的營運。

- 產品知名度不高

本企業所售食品，有如飛機欖這類鮮少有人聽聞或吃過的食物，產品知名度不高會使本企業要確保投放在宣傳上的成本成效是否有效，否則會因而虧蝕，亦因知名度不足，所以本企業期望令這些食品重新回歸到大眾視野，維護香港本地的獨特風貌。

機會(Opportunity)

- 全新市場

由於本企業的定位獨特性，全港幾乎沒有相同定位的企業，當本企業的產品及知名度提升，對社會風氣造成一定影響，便會吸引更多企業家往這方面發展，就會在社會上開闢了一個全新的懷舊食物的市場。

- 宣傳渠道增加

隨著科技進步，通過互聯網可以迅速傳播與本企業的相關消息，例如所售產品，使本企業更容易提升知名度，宣傳效率提升，更能吸引更多人前來變為本企業的顧客。

- 吸引民眾

本企業的產品在年輕人的群體中知名度較低，當一件從未見過或了解過的產品進入該群體的視野，便會吸引對本企業所售產品好奇的年輕人前來嘗試，再通過年輕人在群體中散播該產品，更能藉此提高在年輕人中的知名度。

威脅(Threat)

- 時代變遷

現今社會大眾都會跟著當時所興起的風潮去購買商品，但本企業主張用五十年代的食品作為賣點，時代變遷，想利用舊事物想引起新一波的風潮亦尤為困難，儘管可以創新但創新產品恐亦難被接受，至此需慎重考慮如何配合當下風潮而又不失本企業的初心即保育這些食品，維護社會的懷舊文化。

- 初期回報低

本企業所售產品乃以往的食品，但在五十年代那時所售賣的價格亦是較為便宜，所以本企業在定價上亦不可定得過於高昂，否則恐令社會民眾接受，但製作這些食品所需成本亦相當昂貴，而本企業又初成立，在體系架構尚未成熟完善之下，收入回報與成本支出難免不成正比，初期難以避免虧蝕。

- 所持有的資源不足

由於本企業的商品難以跟上當下潮流發展的趨勢，難免會無法滿足市場需求，加上此類行業亦較小眾，資源較難尋找，就例如合作夥伴，故此在營運策略上要慎重行事，但本企業仍期望能利用稀有的資源去實現本企業所期盼的使命以及願景。

- 部分民眾或認為產品跟不上潮流

因本企業所售產品乃過往五十年間的食品，與市面上的風潮或潮流未必一樣，甚至產生衝突，雖本企業的目標是致力保育懷舊文化，但部分民眾仍有可能覺得這些食品已被時代淘汰，難以接受，代表著受眾群體將受到限制。



外在環境因素分析

經濟

- 顧客購買力

由於本企業前期的主要受眾為長者，而長者的主要收入來源為退休金，收入不如普通工作中的市民，還需要應付生活、醫療等各方面支出，導致部分長者手上並沒有多餘的錢財去支持本企業，所以本企業前期受眾購買力不強。

- 物價上升

隨著香港的發展，物價也隨之提高，與過往的價錢相距甚大，購買原材料及製造工具等的成本大大提升，為企業的可持續性發展，導致定價無法跟過往的產品一致，定價過高或與以往定價不一致，則會迎來老一代人對定價的爭議，影響企業的輿論與發展。

科技

- 技術成熟

隨著香港的科技發展，科技產物成為了協助企業發展的一大利器，本企業能通過機器提升效率，包括但不限於運輸、生產、宣傳等技術，這些技術的成熟能幫助本企業的運營發展走得更長遠，也更快捷。

- 互聯網發達

隨著時代的發展步伐逐漸加速，互聯網在現今亦尤為發達，本企業期望可利用此等優勢去宣傳商店，亦能通過互聯網的各個渠道去收集更多不同的評價以及資訊，以在日後可以為服務，商品等不同方面作出適當改善。

政治和法律

- 最低工資上升

根據工資委員會最新消息，行政長官會同行政會議已接納最低工資委員會的建議，將法定最低工資水平由現行每小時37.5元調升至40元，增幅為2.5元或6.7%。即代表本店日後若想聘請人員，成本亦會隨之增加。

- 成分規管

根據食物及藥物(成分組合及標籤)規例中列明了製作食品時的各項指標，如奶類及再造奶所含奶脂不得少於3.25%，以及各項添加劑的份量等。即代表本企業在製作食品時，要仔細根據各項指標製作，並要時刻留意各指標是否有作出調整。

自然地理

- 交通便利

科技的進步促使運輸的速度越來越快，現今的貨物及原材料運輸比起以往也更佳方便快捷，能提升工作效率，同時，本企業的商鋪位於人流量較大的地區，交通便利也令人們能快速來往各地，大大提高本企業的客流量。

社會文化

- 社會風氣

本港是一個快節奏城市，一切物質、情感來去如風，也更容易被新奇的事物吸引，若宣傳足夠，本企業能迅速吸引年輕人及長者的目光，並因獨特及稀少的定位，在社會中打響知名度，也能達至對產品的保育效果。但同時，如此吸引來的目光是短暫的，並不是長遠之計。

- 顧客佔有率高

近年來，本港65歲或以上人口高達152萬，占全港整體人口20.9%，這使得對本企業主打產品抱有情懷的長者在香港佔有率大，本企業的產品容易引起長者的注意，令本企業的影響力與客流量提升。

競爭者

- 競爭度低

本企業市場定位較特別，市面上較少此類行業，競爭度低，但亦代表可供的資源較少以及知名度相對較低，本企業致力希望能籍開此店的機會令本已淡泊出社會大眾的懷舊文化重回大眾視野。

- 開拓市場，掌握先機

因香港較少此類行業，而本企業人員亦掌握了相應的製作能力及技術，在競爭者低及較小眾的情況下，本企業能掌握先機，率先進入並開拓新市場。

4Ps市場營銷策略

市場定位

本企業是一間以售賣懷舊食品為主，令懷舊食品重現出現在大眾視野，希望對其做出保育效果的企業。

產品(Product)

- 產品定位

本企業主打在市場上將要消失的懷舊零食，通過宣傳、售賣該產品的方式，令新一代年輕人增加對懷舊食品的了解及認識，減緩該類產品消失在大眾視野中的速度，達至保育效果。

價格(Price)

- 定價

本企業在價格方面會根據問卷調查結果來決定產品的價格，整體價格不會過於高昂，設定為大眾可負擔的價格，令老一代的顧客對價格感到不合理或不滿。因此，本企業決定產品的定價為\$5-30。

分銷(Place)

- 網上銷售

除實體店售賣外，本企業期望在商店收入穩定後，增設網上訂購方式，但不設送貨，顧客需自行到門店領取，此因擔心食品在運輸過程中受損，影響顧客健康。除網上訂購外，亦會在直播平台各種合規格網站銷售，確保顧客能從多種渠道購買到本企業的食品。

推廣(Promotion)

- 廣告宣傳

本企業預計將會投放大量成本在宣傳上，目標是確保各年齡層都能了解到這些食品，所以將會有如明星代言，戶外廣告包括地鐵、巴士、的士等，與跟懷舊情懷相關的電視劇合作，或植入廣告，亦會拍攝宣傳片，發至網上社交平台Instagram等多方面宣傳本企業，令產品進入市場以及大眾視野。

4C營銷策略

方便(Convenience)

- 售前服務

本企業會根據市場調查結果，加大對最少人知道或最少人了解的產品的宣傳力度，方便顧客了解本企業所售商品的相關資訊，增加顧客對產品的認知，為顧客及本企業的保育工作提供便利。

- 售中服務

本店會提供多種支付方法，如微信支付、支付寶、現金、信用卡等，即市面上可支付的方法本店亦將悉數採用，讓顧客在付款時便利許多。在顧客選擇購買貨品時，本店亦會有員工在旁解答顧客的疑問，方便顧客了解我們食品的詳細資訊，如過敏成分等。

- 售後服務

為防止顧客因部分瑕疵產品或服務態度不滿，而降低對本企業的印象，本企業會提供各種渠道及聯絡方式，例如電話、網站等，為顧客提供更方便的售後服務，進行退貨、投訴的行動，方便顧客的同時，也能為本企業提供改進建議。

溝通 (Communication)

- 溝通渠道

本店致力期望可以建立一個可以令顧客信賴的溝通橋樑，如顧客對本店有任何疑問，可以通過本店的網站、電話、電郵等方法聯絡到本店。甚至亦可以親身來臨本店，因此本店選址特意選在方便到達的地方。

成本 (Cost)

- 宣傳

本企業會通過加大宣傳力度的方式增加顧客了解本企業的信息渠道，以此方式降低顧客的時間成本，更易搜索到關於本企業的相關資訊，也能為本企業增加客流量。

- 地理位置

由於本企業是以實體店的形式為顧客服提供服務，在選址上也偏向選擇更易到達、人流量大的地方，更能節省顧客的時間成本，也能為本企業的貨物運輸等方面節省時間。

顧客 (Customer)

- 受眾群體目標

本店的受眾群體目標是任何年齡層的人，本企業創立目的乃保育舊時代的文化，勾起老一代的回憶讓他們在新時代中仍能感受到那種情懷，同時要讓新青年認識到這些食品文化，從而才能起到保育的作用。

財務計畫

假設營業預算(本報告以HKD為單位)

預計第一年銷售額

項目	第一年銷售額		
	售價	預算銷量(件)	銷售金額
麥芽糖夾餅	\$ 20.00	3845	\$ 76,900.00
龍鬚糖	\$ 25.00	3978	\$ 99,450.00
叮叮糖	\$ 25.00	3745	\$ 93,625.00
花生糖	\$ 23.00	4012	\$ 92,276.00
糖蔥薄餅	\$ 20.00	3867	\$ 77,340.00
茶果	\$ 20.00	3645	\$ 72,900.00
飛機攪	\$ 5.00	5646	\$ 28,230.00
白糖糕	\$ 20.00	3721	\$ 74,420.00
香蕉糕	\$ 28.00	3878	\$ 108,584.00
砂糖夾餅	\$ 15.00	3523	\$ 52,845.00
芝麻卷	\$ 28.00	3656	\$ 102,368.00
大菜糕	\$ 30.00	3496	\$ 104,880.00
椰撻	\$ 6.00	5967	\$ 35,802.00
棋子餅	\$ 8.00	3657	\$ 29,256.00
嘩囉酥	\$ 8.00	3789	\$ 30,312.00
雲片糕	\$ 20.00	3697	\$ 73,940.00

全年銷售額: \$1,220,952.00

預計第一年成本

第一年成本	
項目	價格
水電費	\$ 86,000.00
租金	\$ 240,000.00
裝修費	\$ 250,000.00
宣傳費用	\$ 20,000.00
公司保險	\$ 15,000.00
材料費	\$ 1,600,000.00
工具設備費用	\$ 300,000.00
飲食牌照	\$ 20,000.00
雜費	\$ 5,000.00

全年成本: \$2,536,000.00

第一年損益表

	\$
總收入	1,220,952.00
減營運與銷售成本	2,536,000.00
	<hr/>
淨收入	-1,315,048.00

第一年淨損失: \$1,315,048.00

預計第二年銷售額

第二年銷售額			
項目	售價	預算銷量(件)	銷售金額
麥芽糖夾餅	\$ 20.00	7656	\$ 153,120.00
龍鬚糖	\$ 25.00	7789	\$ 194,725.00
叮叮糖	\$ 25.00	7556	\$ 188,900.00
花生糖	\$ 23.00	7823	\$ 179,929.00
糖蔥薄餅	\$ 20.00	7678	\$ 153,560.00
茶果	\$ 20.00	7456	\$ 149,120.00
飛機糖	\$ 5.00	9457	\$ 47,285.00
白糖糕	\$ 20.00	7532	\$ 150,640.00
香蕉糕	\$ 28.00	7689	\$ 215,292.00
砂糖夾餅	\$ 15.00	7334	\$ 110,010.00
芝麻卷	\$ 28.00	7467	\$ 209,076.00
大菜糕	\$ 30.00	7307	\$ 219,210.00
椰撻	\$ 6.00	9778	\$ 58,668.00
棋子餅	\$ 8.00	7468	\$ 59,744.00
嘩囉酥	\$ 8.00	7600	\$ 60,800.00
雲片糕	\$ 20.00	7508	\$ 150,160.00

全年銷售額: \$2,436,661.00

預計第二年成本

第二年成本	
項目	價格
水電費	\$ 86,000.00
租金	\$ 240,000.00
宣傳費用	\$ 20,000.00
公司保險	\$ 15,000.00
材料費	\$ 1,600,000.00
雜費	\$ 5,000.00
飲食牌照	\$ 20,000.00

全年成本: \$1,986,000.00

第二年損益表

	\$
總收入	2,436,661.00
減營運與銷售成本	1,986,000.00
淨收入	450,661.00

第二年淨利: \$450,661.00

預計第三年銷售額

項目	第三年銷售額		
	售價	預算銷量(件)	銷售金額
麥芽糖夾餅	\$ 20.00	11579	\$ 231,580.00
龍鬚糖	\$ 25.00	11712	\$ 292,800.00
叮叮糖	\$ 25.00	11479	\$ 286,975.00
花生糖	\$ 23.00	11746	\$ 270,158.00
糖蔥薄餅	\$ 20.00	11601	\$ 232,020.00
茶果	\$ 20.00	11379	\$ 227,580.00
飛機糖	\$ 5.00	13380	\$ 66,900.00
白糖糕	\$ 20.00	11455	\$ 229,100.00
香蕉糕	\$ 28.00	11612	\$ 325,136.00
砂糖夾餅	\$ 15.00	11257	\$ 168,855.00
芝麻卷	\$ 28.00	11390	\$ 318,920.00
大菜糕	\$ 30.00	11230	\$ 336,900.00
椰撻	\$ 6.00	13701	\$ 82,206.00
棋子餅	\$ 8.00	11391	\$ 91,128.00
嚙嚙酥	\$ 8.00	11523	\$ 92,184.00
雲片糕	\$ 20.00	11431	\$ 228,620.00
熱蔗汁	\$ 18.00	11502	\$ 207,036.00

全年銷售額: \$3,688,098.00

預計第三年成本

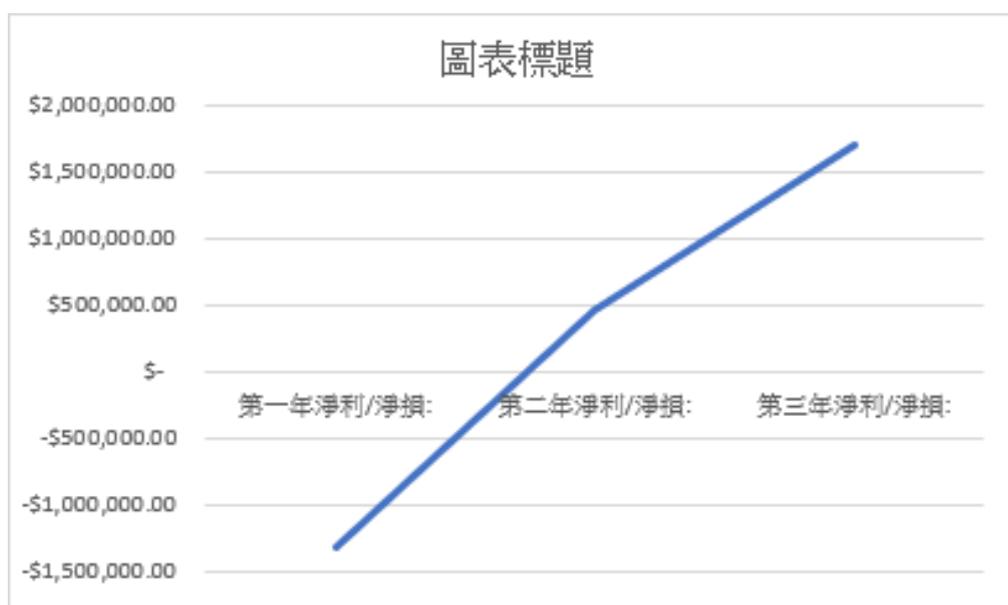
第三年成本	
項目	價格
水電費	\$ 86,000.00
租金	\$ 240,000.00
宣傳費用	\$ 20,000.00
公司保險	\$ 15,000.00
材料費	\$ 1,600,000.00
雜費	\$ 5,000.00
飲食牌照	\$ 20,000.00

全年成本: \$1,986,000.00

第三年損益表

	\$
總收入	3,688,098.00
減營運與銷售成本	1,986,000.00
	<hr/>
淨收入	1,702,098.00

第三年淨利: \$1,702,098.00.00



未來經營預測

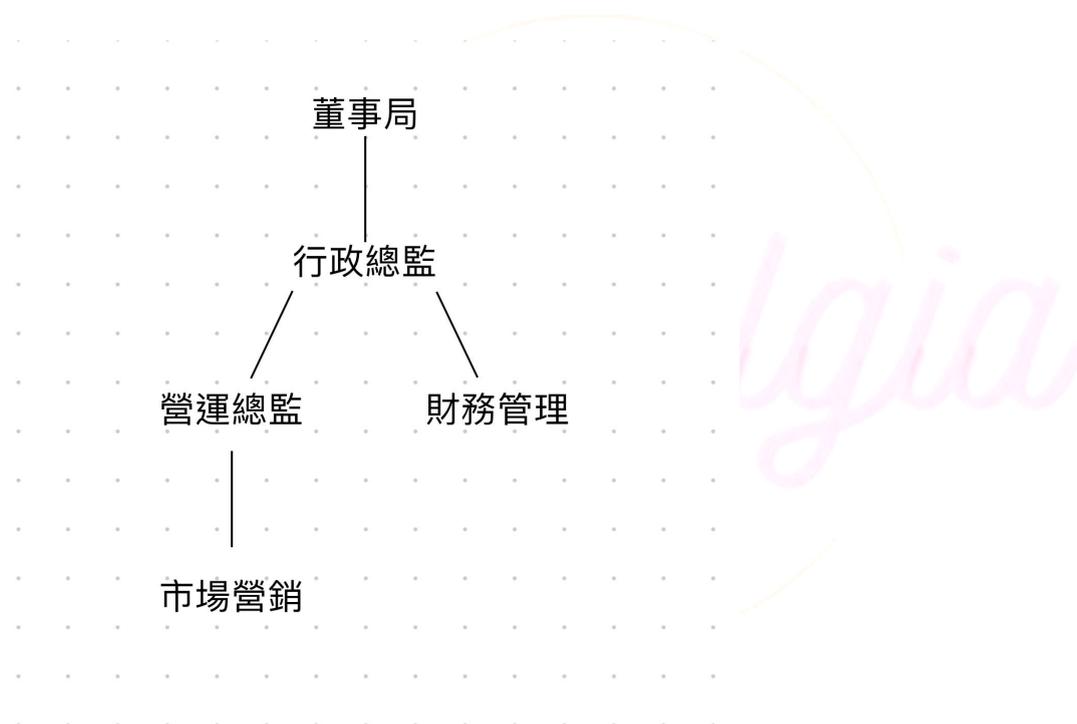
經營的第一年，由於考慮到本公司知名度不足的問題，因此售出的產品較少，即銷售額較少。同時，由於第一年的成本開支較大，需要進行裝修、購買工具設備等。因此出現虧損的情況。

而在第二年，由於本公司自知名度逐漸提高，因此賣出的產品亦會隨之提高。加上由於不需要進行裝修、工具設備等，因此相比第一年，第二年的成本開支較少，並開始賺取淨利。

在經營的第三年，因本公司的知名度繼續提升，因此，售出的產品大幅上升。而在此之後的每一年，公司的運作將跟第三年的財務計劃相似，並希望可以在達到自負盈虧的前提下持續發展。

人力資源

公司組織架構圖



公司團隊

行政總監: 林佳茵

營運總監: 黃嘉儀

財務管理: 鄭家晴

市場營銷: 余凱珊

主要成員介紹

林佳茵

Lin JiaYin

懷昔·五十有限公司

Nostalgia-行政總監

 No.9, Shun On Road,
Shun Tin Estate, Kwun Tong
 s201064@np2c.edu.hk
 +852 xxxx xxxx
 project_learning__nostalgia

黃嘉儀

Huang KaYee

懷昔·五十有限公司

Nostalgia-營運總監

 No.9, Shun On Road,
Shun Tin Estate, Kwun Tong
 s201038@np2c.edu.hk
 +852 xxxx xxxx
 project_learning__nostalgia

鄭家晴

Cheng KaChing

懷昔·五十有限公司

Nostalgia-財政管理

 No.9, Shun On Road,
Shun Tin Estate, Kwun Tong
 s201018@np2c.edu.hk
 +852 xxxx xxxx
 project_learning__nostalgia

余凱珊

Yu HoiShan

懷昔·五十有限公司

Nostalgia-市場營銷經理

 No.9, Shun On Road,
Shun Tin Estate, Kwun Tong
 s201117@np2c.edu.hk
 +852 xxxx xxxx
 project_learning__nostalgia

營運管理

尋找並購買原材料



製作並包裝其食品



將食品分類存放於倉庫



清點所製作食品數量



把食品送至店鋪中



客戶下單並付款



食品交接

風險管理

預測風險

公司內部生產風險

- 員工不足
- 員工專業度不足
- 員工服務態度欠佳
- 職員不團結
- 員工不熟悉業務
- 股權分配
- 食品安全

公司內部風險及營運風險

- 知名度不足
- 買賣渠道單一
- 財務風險
- 高成本, 低利潤
- 食材價格上升

市場風險

- 收費過於極端
- 目標客群滿意度
- 大眾接受度低
- 目標客群範圍過窄
- 與其他相同類型企業的競爭

- 疫情影響
- 目標客群滿意度

風險管理策略

風險減低

- 參與有關專業課程
- 加以宣傳, 增加公司信譽
- 多加管理員工服務情況, 保持其領域質素
- 產品方面注意創新
- 市場回報較少的產品將會減少其生產
- 通過客服及問卷確保客戶滿意度

風險迴避

- 招攬員工
- 開設分店或網店
- 財務方面避免出現赤字
- 收費避免過於極端
- 搜集各全球成本最低的原材料
- 注意店鋪衛生情況, 保持店鋪整潔

風險轉移

- 定立風險基金
- 股權盡量不開放
- 在無必要的情況下, 避免與其他企業競爭
- 減少其生產市場回報較少的產品
- 增加員工福利, 提高員工歸屬感和滿足感

個人感想及反思

組長林佳茵

首先，一定要感謝我們偉大的顧問蕭振武老師。蕭sir對住我們費心費力，儘管我們不太聰明，但他仍然非常有耐心地教導我們，細心講解每一部分的內容與注意事項，更提供範本提供給我們作為參考。每一次詢問他意見的時候，無論多晚，他不辭勞苦和細心地回覆我們。因此，在這裡表示我衷心的感謝。

其次，我意識到自己知識量的不足，在進行這次專題研習前，社會企業是我從來都沒有瞭解過的。但是在這次研習中，我通過資料搜集和與組員們的思考，獲得了很多有關社會企業的知識，更明白了社會企業和普通企業的分別，社會企業是有著社會目的且要自負盈虧，而普通企業是以利潤作前提。我更藉此得知如何製作一份專業的商業計劃書，裡面需要提及人力資源管理、營運管理和風險管理等等的內容。

再者，我明白了溝通及互相幫助的重要性。我和組員曾經因為時間和工作上嘅分配而差點發生口角，幸好組員們一起商討並解決問題，我們才得以成為更好的戰友！我明白了做一份研習報告絕對不是一件簡單的事情，只有一個人的力量是難以完成的，一定要互相合作。也知道了，遇上任何困難和問題都要冷靜地解決，不能因為一時衝動而破壞一段美好的友誼。

接着，藉着這次的專題研習，我還重溫了許多以前的知識，特別是word檔，平時使用的是很普通的功能，但在今次的專題研習中，我知道了很多未曾使用過的功能功能，例如分頁，在這次專題研習以前，我都是按空格去分頁的，但自從今次之後，我懂得了這個功能，真開心！還有目錄的製作，依稀記得中一的時候，也有教過如何製作目錄，但都是很簡單、入門的，在今次的專題研習中，我學會了如何製作更豐富的目錄，例如在一個大標題裏，還可以細分為三個小標題，使我獲益良多！

還有我們的社會目的，在搜尋資料當中，我知道了原來真的有很多東西漸漸失傳了，有很多食物，是在我找尋資料後才知道的，也令我更想去保育他們，令他們流傳下去。我想帶出的是，我們需珍惜眼前的事物，或許他們總有一天會消失，就如同這些產品一樣。

最後，藉著是次反思，希望我在接下來的研習中發揮得更好。能夠更好地與組員合作，完成一份更好的專題研習。雖然這並非一個真正的社會企業，但我仍然希望能有這樣一間企業去保育香港過去50年的小食，保育香港的文化，令它們不被人們忘記，就如我們所做的事。



組員黃嘉儀

在一開始接觸專題研習時，我感到的是不安及緊張，因為從未嘗試過完成一個這麼繁複的項目。在開始寫這份計劃書時，就先要了解什麼是社會企業，再思考現今社會有什麼議題是大眾所關注的，在決定所研究方向的過程中，需要審視各方面的條件，如可行性，解決社會問題同時的能否獲取盈利，思考各方面的因素，再繼而選擇一個合適的議題。

在初期思考SWOT強弱危機分析時，選擇負責這個部分是因為我認為我個人分析事物比較全面及客觀，但其實在開始時，我並不能完全區分強弱危機的區別，只單憑著對這些詞的初步認知，再與組員討論，但後來一次與顧問老師——蕭振武老師的一次會議討論中，我才了解到原來強、弱、危、機，四個字但分別代表的是公司內部可控及外部不可控因素的區別，這亦是這次專題研習中令我感到獲益良多的其中一個地方，一是增加了認知，二更是令我明白到做事不能只看表面，了解得透徹才能更準確、精準地寫得到問題所在；然後就是與組員共同思考各個部分該如何構寫，在此過程中，我彷彿感受到自己真的在營運一間公司，要多方面思考種種問題，在寫的過程中，我亦會構想相應的解決方法，不斷地提問自己，如果遇到這樣的情況有什麼方法能有效解決，SWOT強弱危機教會我的是要懂得多角度思考，多方面探討。

而在此，我十分感謝我們的顧問老師——蕭振武老師的指導。在一開始我其實十分徬徨，因為翻看以往社企的計劃書時看到那一頁頁的目錄上都是專業名詞，害怕自己不能完成自己的部分，更不知道自己負責哪個部分。但在與蕭振武老師簡述後，大概得到及明白到各個部分的基本概念，亦開始分析自己適合負責的部分。我十分感謝蕭老師在這次專題研習中給予我們的支持及幫助，在我們遇上疑惑、困難時會不厭其煩地向我們解答，亦會細心聆聽我們問題及給予相應的意見；亦十分感謝蕭老師在百忙之中抽空與我們進行多次的會議討論，在會議討論中，都能給予我們新的思考方向，引領我們思考。在此，再一次誠摯地感謝蕭振武老師的耐心指導！

其次，我想在此感謝我另外的三位組員，在討論期間，難免會有摩擦，但值得高興的是我們之中的每一位組員都懂得互相尊重、包容，冷靜地分析問題。在討論中，我們有過意見分歧的時候，但我們會懂得聆聽他人的意見；我們有遇到困難的時候，但我們沒有放棄仍堅持尋找解決方法。每位組員在這次專題研習中的付出都是非常多的，缺少任何

一個人都無法構成這一份完整的專題研習，所以我再次感謝每位組員所付出的努力以及支持。

而最後，我期望自己未來如有機會再次做專題研習時，懂得運用今次專題研習中學到的東西及反思，做得更好。



組員鄭家晴

這次專題研習能夠完成，少不了組員的努力、幫助和責任心。雖然中途當我們意見不合時，我們爭吵過，但我們都冷靜下來，分析那個立場較好。其次，我們雖然很繁忙，難以湊到一起開會討論，但組員們都犧牲自己吃飯的時間，邊吃飯邊發表自己的意見，正是我們的盡心盡力，才讓我們的專題研習能夠做得更好。在此，我衷心感激我的組員付出的所有。

同時，我亦想感謝我們的顧問老師——蕭振武老師，由於我和我的組員們是第一次接觸到這個主題，即社會企業計劃書，因此有時我們十分的迷茫，而在蕭sir的幫助下，我們也逐漸找到了方向，亦改善了很多東西。可以說，沒有蕭sir，我們的專題研習便會十分會糟糕。因此，我十分感激對我們的疑問義不容辭地傾囊相授的蕭sir。

這份計劃書帶給我很多複雜的情緒，或許是想不到怎麼寫時的煩躁無措，或許是寫到凌晨時的疲憊感，或許是在截止時間前那一個小時的慌張感，又或許是寫的那一部分被老師誇時的驕傲、滿足感。但不管是正面情緒，或是負面情緒，這一切都將會在我的中學生涯中畫下精彩的一筆。

這份的專題研習令我實踐到很多課堂上很少時間，例如如何跟組員冷靜地溝通。亦重溫了我曾在初中學習的知識，例如在Excel製作表格。這些知識對我的未來，不論是中學、大學，還是到社會上工作都很有幫助。

在編寫這個計劃書的過程中，我意識到自己的文筆比較差，有時候不會用精簡的文字概括自己所想的事情，經常向組員詢問。在此，我深感抱歉。在未來，我將會閱讀更多書籍，努力改善這一問題。

在與組員多次討論的過程中，我發覺自己對發表想法時，大多都是附和組員的意見，自己提的意見少之又少。因此，我希望在未來與組員的討論中能夠改善這一個問題，多發表自己的意見，提高積極性。

組員余凱珊

在剛接觸這個專題研習時，更多的時候感受到的是茫然，這是一個在我以往人生經歷中鮮少出現且距離遙遠的事物。在決定本次專題研習的主題時，過往人生中收集到的信息碎片在腦中匯聚，讓我提出了本次專題研習的主題——懷舊，也讓我獲得了寶貴的提升自己的機會。

在思維能力方面，我和組員開始構思SWOT時，學會了在更客觀的角度分析一件事情的優劣勢，尋找背後隱藏的機會與威脅。在這過程中，我需要在腦內進行與自己的辯論賽，發散思維多方面考慮相關因素，為確保自己觀點的可靠性，嘗試尋找邏輯支撐，再與組員溝通進一步提高企劃書的準確性。對於現在的我來說，這是個非常好鍛鍊自己思考問題、幫助我成長的機會。

在文書工作方面，在本次專題研習中，我主要任務為整理會議紀錄以及編寫SWOT強弱危機、外在環境因素分析、4C及4Ps以上五個部分，其中包含大量文書工作。在完成這些任務的過程中，我的語言組織能力以及梳理能力得到了很大提升，也掌握了高效完成文書工作的訣竅。每完成一個部分，隨之而來的是完成任務的滿足感，以及對文書工作越來越游刃有餘的能力。

在溝通能力方面，整份專題研習不僅需要文書工作及思維能力，為了能更好的完成這份企劃書，我們組織了無數次會議，這都需要長時間與人溝通，或許是分享自己的觀點、意見，或是回答組員對自己觀點的質疑。這過程中，我們的觀點在一次次討論中碰撞，被打磨融合，最終呈現了這份專題研習。而在此之上，我也學會了用更具有邏輯性的話語表達自己的觀點，讓自己說的話更具有說服力。

整個過程中，蕭振武老師也指導了我們很多關於企劃書的內容，例如外在環境因素分析、商標、SWOT等地的修改意見，讓我們能打磨自己的企劃書。從好到更好，這個跨度的差距是我們基於蕭sir的意見才可完成的。

修改企劃書的同時，與組員也有過大大小小的摩擦，這源於我們個體之間性格與思考方式的差異，導致我們也會有或多或少的負面情緒產生，但這份計劃書能完成也離不開這些摩擦與他們的努力。對此，我十分感謝與我一起完成企劃書的三位組員以及蕭振武老師。



附錄

附錄(一):問卷樣本

中三專題研習- 社企- 五食有限公司市場調查 問卷

我們是中三級的同学，正為社企的專題研習收集意見，希望你們能花大約兩分鐘的時間去填寫此問卷，感謝各位寶貴的意見！

您的性別 *

- 女性
- 男性
- 其他： _____

您的年齡 *

- 10-20歲
- 21-30歲
- 31-40歲
- 41-50歲
- 51-60歲
- 其他： _____

您現在會想吃小時候的零食嗎?

會

否

您小時候的零食有什麼? (多於一項) *

龍鬚糖

叮叮糖

白糖糕

麥芽糖餅

花生糖

糖蔥薄餅

茶果

飛機欖

其他:

你認為理想的價錢是多少？*

\$0-10

\$10-20

\$20-30

\$30-40

\$40或以上

其他： _____

如可購買以上食品，你會多久購買一次？*

每天都買

一星期1-2次

一個月一次

半年一次

如可購買以上食品，你會多久購買一次？ *

- 每天都買
- 一星期1-2次
- 一個月一次
- 半年一次

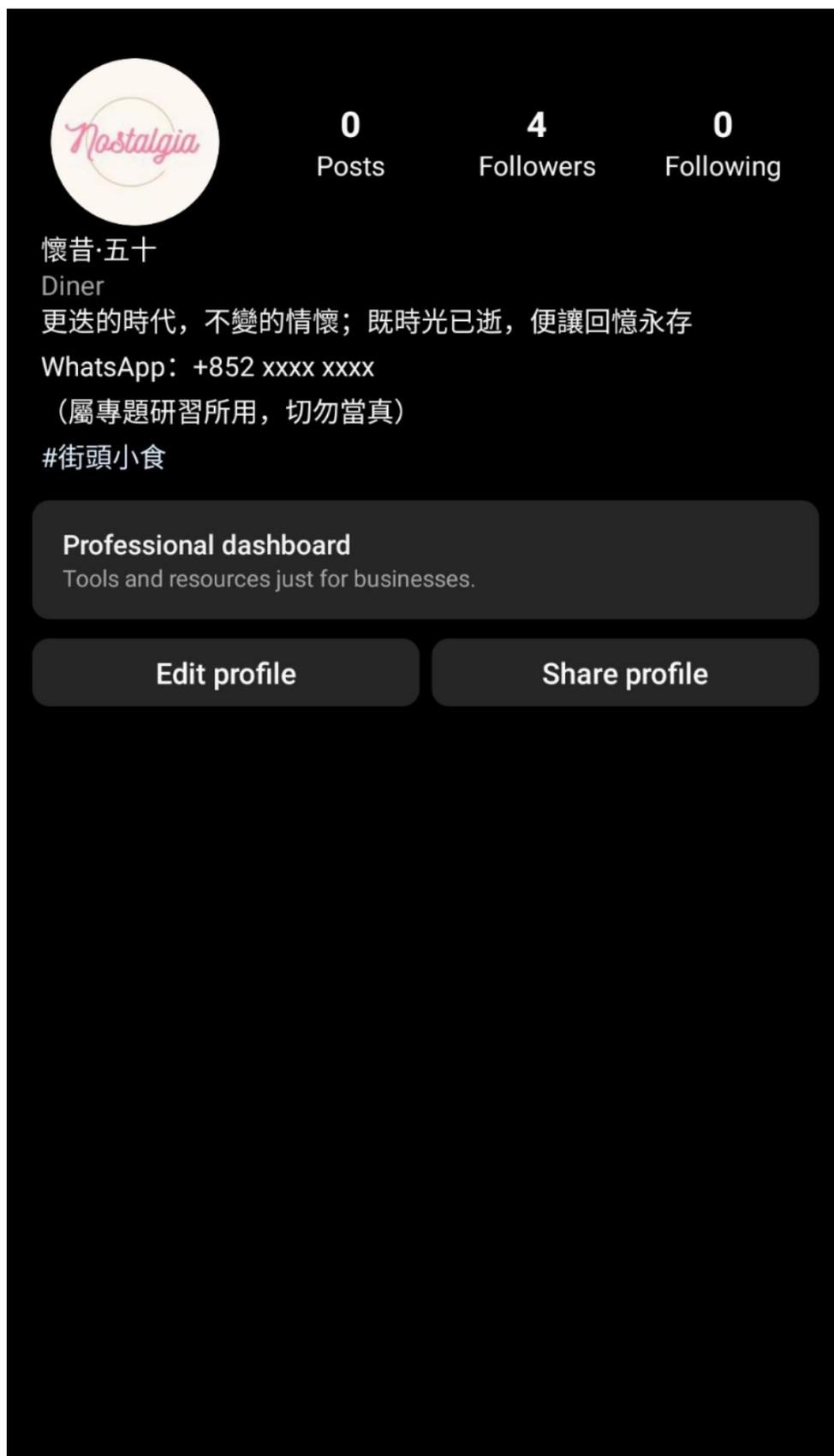
你期望在哪些地方購買以上零食？（多於一項） *

- 購物中心
 - 中小學校附近
 - 街邊商鋪
 - 網上商店
 - 其他：
-

提交

清除表單

附錄(二)：公司社交平台Instagram



附錄(三):會議紀錄

2022-2023年度3B第5組社企專題研習第一次會議記錄

日期:2020年11月11日(星期五)

時間:下午8:00

地點:Google Meet

記錄:林佳茵

出席:黃嘉儀 鄭家晴 余凱珊

列席:蕭振武老師

缺席:N/A

討論事項:

(一)企業方位

1. 林佳茵提議:為死者提供平價殯儀服務為主要方位的企業。
2. 余凱珊提議:售賣油紙傘,手工香皂等懷舊商品為主要方位的商鋪。
3. 蕭sir優化余凱珊的建議,以歷史保育為企業方向。
4. 商討結果:全員通過以歷史保育為企業方向。

(二)社會目的

1. 保育香港50年間逐漸消失的產品。

(三)產品範圍

1. 蕭振武老師提議:以香港過去50年的日用品、食物等為主要商品。
2. 決議:一致通過以香港過去50年等產品為主。

其他事項：

(一)下次開會前的準備

1. 搜尋香港過去50年的日常用品、食物、等產品。
2. 上網查閱往年相關專題報告作參考。

散會時間：下午8:25(共25分鐘)



2022-2023年度3B第5組社企專題研習第二次會議紀錄

日期:2022年11月11日(星期五)

時間:下午8:30

地點:Google Meet

紀錄:余凱珊

出席:鄭家晴 黃嘉儀 林佳茵

缺席:N/A

討論事項:

(一)產品分工

1. 林佳茵提議:組員分別尋找不同類型的懷舊產品,並表示對玩具類型有興趣。
2. 鄭家晴表示自己可以尋找化妝品。
3. 余凱珊可以尋找日常用品類別。
4. 黃嘉儀表示自己尋找除上述類別外的產品。

其他事項:

(一)下次開會準備

1. 盡可能多的尋找各負責的物品。

散會時間:下午8:45(共15分鐘)

2022-2023年度3B第5組社企專題研習第三次會議紀錄

日期:2022年12月4日(星期日)

時間:下午9:30

地點:Google Meet

紀錄:余凱珊

出席:鄭家晴 黃嘉儀 林佳茵

缺席:N/A

討論事項:

(一)企業名字

1. 組員先後提議:古木、只爭朝夕、倒流、流年、古玩食店、年輪、朝夕。
2. 商討結果:企業名字為流年。
3. 林佳茵發送商討結果及工作紙至蕭振武老師。
4. 蕭振武老師通過名字流年並對工作紙給出修改意見。
5. 林佳茵修改後結束會議。

散會時間:10:10(共40分鐘)

2022-2023年度3B第5組社企專題研習第四次會議紀錄

日期:2023年1月11日(星期三)

時間:下午4:00

地點:學校02室

紀錄:余凱珊

出席:鄭家晴 黃嘉儀 林佳茵

列席:蕭振武老師

缺席:N/A

報告事項:

(一)組員整合資料提出產品意見

1. 食物:龍鬚糖、麥芽糖、叮叮糖。
2. 玩具:鬼口水、七巧板、公仔紙。

討論事項:

(一)商品範圍

1. 林佳茵提議:以食物為主要範圍。
2. 決議:全員一致通過以食物為主要商品範圍。

(二)商店展現形式

1. 林佳茵提議:以實體店為展現形式。
2. 黃嘉儀提議:網點與實體店同時開。
3. 因成本問題改為待定事項,移至下次會議討論。

(三)未來計畫

1. 林佳茵提議:可在傳統食物的基礎上創新。

2. 決議:全員一致通過創新方案。

其他事項:

(一)在新年假期期間完成專題研習。

散會時間:下午4:45(45分鐘)

Nostalgia

2022-2023年度3B第5組社企專題研習第五次會議紀錄

日期:2023年1月11日(星期三)

時間:下午9:30

地點:Google Meet

紀錄:余凱珊

出席:鄭家晴 黃嘉儀 林佳茵

缺席:N/A

報告事項:

(一)整理上午開會內容。

1. 發送上午開會紙本記錄。
2. 黃嘉儀發送專題研習參考資料。

討論事項:

(一)分工

1. 林佳茵提議:組員在看完參考資料後,表達分工意見。
2. 鄭家晴提議:可負責財務計劃至風險管理策略部分。
3. 黃嘉儀提議:可負責SWOT至4C部分。
4. 余凱珊和議。
5. 林佳茵提議:負責行政摘要至問卷總結,推薦鄭家晴處理封面、商標及目錄部分。
6. 鄭家晴和議。

(二)商店展現形式

1. 鄭家晴提議:以實體店形式展現。
2. 組員進行成本計算。

3. 決議:通過以實體店為展現方式。

散會時間:下午10:10(共40分鐘)



2022-2023年度3B第5組社企專題研習第六次會議紀錄

日期:2023年1月14日(星期六)

時間:下午10:00

地點:Google Meet及WhatsApp

紀錄:余凱珊

出席:鄭家晴 黃嘉儀 林佳茵

列席:蕭振武老師

缺席:N/A

討論事項:

(一)問卷設置

1. 林佳茵提議:以詢問「小時候的零食」及對購買慾望加減企業產品。
2. 黃嘉儀提議:詢問可接受價錢決定產品定價。
3. 余凱珊提議:詢問購買頻率及購買地點決定企業商店位置。
4. 鄭家晴提議:可向學校老師發去問卷,並整理詢問老師的措辭。
5. 林佳茵把問卷初稿發至蕭振武老師。

(二)修改問卷

1. 林佳茵復述蕭振武老師的意見。
2. 增加關於年齡問題。
3. 林佳茵把修改後的問卷發至蕭振武老師。
4. 增加關於性別問題及企業名稱。
5. 詢問技術問題。
6. 修飾問卷字眼。

(三)重新命名

1. 林佳茵提議:將企業名字改為「五食」或「唔五唔食」。
2. 組員否決「唔五唔食」,一致通過「五食」。

散會時間: 凌晨12:00(共120分鐘)



2022-2023年度3B第5組社企專題研習第七次會議紀錄

日期:2023年1月25日(星期三)

時間:下午8:50

地點:微信通話

紀錄:余凱珊

出席:鄭家晴 林佳茵 黃嘉儀

報告事項:

(一)問卷發送完畢

1. 林佳茵報告問卷已發至全體老師。

討論事項:

(一)公司英文名

1. 林佳茵提議:將中文直譯成英文「not eat」、「five eat」或「five no eat」。
2. 決議:全員一致通過「five eat」。

(二)公司商標

1. 鄭家晴根據組員意見先後更改五次商標初稿。
2. 決議:以企業英文名「five eat」設計,在一個圖案裡隱藏企業英文名。

散會時間:下午10:20(共90分鐘)

2022-2023年度3B第5組社企專題研習第八次會議紀錄

日期:2023年1月27日(星期五)

時間:下午9:00

地點:微信通話與WhatsApp

紀錄:余凱珊

出席:鄭家晴 黃嘉儀 林佳茵

列席:蕭振武老師

缺席:N/A

討論事項:

(一)產品定價

1. 黃嘉儀提議:可在\$20-25之間。
2. 余凱珊提議:最多\$20。
3. 林佳茵提議:為保障經營成本,可在\$5-30不等。
4. 決議:一致通過\$5-30。

(二)產品來源

1. 林佳茵提議:可在外找師傅學習後員工自己做。
2. 余凱珊提議:找產品來源。
3. 蕭振武老師同意林佳茵意見。
4. 決議:外找師傅學習。

散會時間:下午10:40(共100分鐘)

2022-2023年度3B第5組社企專題研習第九次會議紀錄

日期:2023年1月28日(星期六)

時間:下午4:00

地點:Google Meet

紀錄:余凱珊

出席:黃嘉儀

缺席:N/A

討論事項:

(一)SWOT強弱危機分析

1. 優勢:以獨特性、受眾群體佔有率、顧客黏性、懷舊、社會責任、就業機會展開。
2. 劣勢:以時代發展、可塑性低、地區限制、宣傳效益、文化差距、經驗不足展開。
3. 機會:以市場、宣傳渠道、吸引民眾展開。
4. 威脅:以時代變遷、初期回報、資源少展開。

(二)分工

1. 余凱珊負責優勢與機會。
2. 黃嘉儀負責劣勢與威脅。

散會時間:下午4:40(共40分鐘)

2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十次會議紀錄

日期:2023年1月29日(星期日)

時間:下午4:00

地點:Google Meet

紀錄:余凱珊

出席:黃嘉儀

缺席:N/A

討論事項:

(一)外在環境因素

1. 經濟:以物價展開。
2. 科技:以互聯網展開。
3. 政治和法律:以最低工資上升展開。
4. 自然地理:以交通便利展開。
5. 社會文化:以人口老化展開。
6. 競爭者:以市場定位展開。

(二)分工

1. 余凱珊負責經濟、自然地理與社會文化。
2. 黃嘉儀負責科技、政治和法律與競爭者。

散會時間:下午5:00(共60分鐘)

2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十一次會議紀錄

日期:2023年1月30日(星期一)

時間:下午4:00

地點:Google Meet

紀錄:余凱珊

出席:黃嘉儀

缺席:N/A

討論事項:

(一)4C營銷策略

1. 方便:從售前、售中、售後服務展開。
2. 成本:以宣傳、地理位置展開。
3. 溝通:以網站、電話、實體店、地址展開。
4. 顧客:以年齡層展開。

(二)分工

1. 余凱珊負責方便與成本。
2. 黃嘉儀負責溝通與顧客。

散會時間:下午5:00(共60分鐘)

2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十二次會議紀錄

日期:2023年2月1日(星期三)

時間:下午3:00

地點:Google Meet

紀錄:余凱珊

出席:鄭家晴 黃嘉儀 林佳茵

列席:蕭振武老師

缺席:N/A

討論事項:

(一)4Ps營銷策略

1. 產品:以懷舊產品展開。
2. 推廣:以廣告展開。
3. 價格:以便宜的價格展開。
4. 分銷:以定價、直播平台與網站展開。

(二)分工

1. 余凱珊負責市場定位、產品與價格。
2. 黃嘉儀負責推廣與分銷。

散會時間:下午3:30

2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十三次會議紀錄

日期:2023年2月8日(星期三)

時間:下午7:30

地點:微信群及WhatsApp

紀錄:余凱珊

出席:鄭家晴 黃嘉儀 林佳茵

列席:蕭振武老師

缺席:N/A

報告事項:

(一)填問卷人數

1. 林佳茵報告填寫電子問卷的人數不足以進行問卷分析。

討論事項:

(二)問卷問題

1. 林佳茵提議:開學後將問卷以紙本形式發至老師及同學。
2. 決議:一致通過。
3. 鄭家晴提議:將電子問卷發至Instagram。
4. 林佳茵重新將問卷打至word檔並發至蕭振武老師。
5. 蕭振武老師打印問卷紙本版本。

散會時間:下午8:30(共60分鐘)

2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十四次會議紀錄

日期:2023年2月24日(星期五)

時間:下午4:00

地點:學校02室

紀錄:余凱珊

出席:鄭家晴 黃嘉儀 林佳茵

列席:蕭振武老師

缺席:N/A

討論事項:

(一)蕭振武老師針對初稿的修改意見。

1. 補齊會議紀錄、封面。
2. 企業英文名要有meaning。
3. 企業商標改為與產品有關。
4. 增加產品數量,並需增加做法、定價,且產品需更罕見。
5. 問卷需有圓形圖,並逐條分析。
6. SWOT為談論公司內有強問題,潮流移至機會,去掉可塑性。
7. 外在環境因素,經濟需加point。
8. 財務需做三年損益表,可用excel表示,第一年可虧,第三年要賺,以及員工工資備註。
9. 人力資源需有經理一職。
10. 給予風險管理及運營意見。

其他事項:

(一)提交報告

1. 復活節假期需完成。

散會時間：下午5:20(共80分鐘)



2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十五次會議紀錄

日期:2023年3月21日(星期二)

時間:下午4:00

地點:Google Meet

紀錄:余凱珊

出席:黃嘉儀

缺席:N/A

討論事項:

(一)調整

1. 經濟:以購買力展開。
2. 劣勢:以人員經驗、知名度展開。
3. 科技:以技術展開。
4. 社會文化:以快節奏城市展開。
5. 競爭者:以研發能力展開。

(二)分工

1. 余凱珊負責經濟、科技與社會文化。
2. 黃嘉儀負責劣勢與競爭者。

散會時間:下午5:00(共60分鐘)

2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十六次會議紀錄

日期:2023年4月1日(星期六)

時間:下午3:15

地點:Google Meet

紀錄:余凱珊

出席:鄭家晴 黃嘉儀 林佳茵

缺席:N/A

討論事項:

(一)重新修改名字

1. 黃嘉儀提議:英文名字可用「Nostalgia」
2. 組員提議中文名字:勿忘我、知命、鐘、倒退、懷昔、懷昔.五十、念念不忘。
3. 決議:中文名為懷昔.五十, 英文名為 Nostalgia 。

散會時間:下午3:45(共30分鐘)

2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十七次會議紀錄

日期:2023年4月15日(星期六)

時間:下午2:30

地點:微信群

紀錄:余凱珊

出席:鄭家晴 黃嘉儀 林佳茵

缺席:N/A

討論事項:

(一)商標

1. 鄭家晴整合企業新名字與組員意見先後更改四次商標初稿。
2. 決議:以鐘錶為基礎加上本企業英文名為商標。

散會時間:下午3:30(共60分鐘)

2022-2023年度3B第5組社企專題研習第十八次會議紀錄

日期:2023年4月20日

時間:下午4:30

地點:學校canteen

紀錄:余凱珊

出席:鄭家晴 黃嘉儀 林佳茵

列席:蕭振武老師

缺席:N/A

討論事項:

(一)蕭振武老師針對報告提出意見

1. 目錄加上頁碼。
2. 將參考資料移至附錄。
3. 去掉產品蔗汁。
4. 問卷分析部分加上所問問題及對總結進行修飾。
5. 4Ps價格加上定價實際區間。
6. 4Ps分銷加上企業實體店位置。
7. 4Ps推廣加上社交平台。
8. 財務加上全年收入損益表。
9. 營運流程需更詳細。
10. 參考資料可用APA format。
11. 會議紀錄可直接提及決議及商議困難。

其他事項:

(一)呈交時間

1. 組員根據蕭振武老師修改意見在21/4(五)繳交報告。

散會時間：下午5:20(共50分鐘)



附錄(四) : 參考資料

企業英文名 :

1. http://blog.udn.com/aa2028anna/1119671?f_UA=p

麥芽糖餅 :

1. <https://web.archive.org/web/20210505111724/http://hknews.hksyu.edu/index.php/%E9%BA%A5%E8%8A%BD%E7%B3%96>
2. <https://www.wikiwand.com/zh-hk/%E9%BA%A5%E8%8A%BD%E7%B3%96%E5%A4%BE%E9%A4%85#introduction>
3. <https://easttouch.my-magazine.me/main/news/view/3286>

龍鬚糖 :

1. <https://www.50plushk.com/general/%E6%87%B7%E8%88%8A%E5%B0%8F%E9%A3%9F-%E6%8E%A8%E8%96%A63%E9%96%93%E5%82%B3%E7%B5%B1%E9%BE%8D%E9%AC%9A%E7%B3%96%E5%BA%97-%E7%9A%87%E5%B8%9D%E9%83%BD%E9%8D%BE%E6%84%8F%E9%A3%9F/>
2. https://hk.news.yahoo.com/%E6%87%B7%E8%88%8A%E9%BE%8D%E9%AC%9A%E7%B3%96-180002813.html?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xlLmNvbS8&guce_referrer_sig=AQAAADDwEBKhIwFsXG5CIAahTaEQL9JgXOXG9KUUaLaYKOWCvyAOLPKWXdcr1Sxw_RYUcuA

2. <https://www.pchouse.com.cn/baike/shenghuo/7800/>
3. <https://www.openrice.com/zh/hongkong/p-%E5%A4%A7%E5%9C%8D%E5%B0%8F%E9%A4%A8-p8625434>
4. <https://easttouch.my-magazine.me/main/news/view/3286>

茶果：

1. <https://www.hk01.com/%E6%95%99%E7%85%AE/211098/%E7%B4%A0%E9%A3%9F%E9%A3%9F%E8%AD%9C-%E6%87%B7%E8%88%8A%E8%8C%B6%E7%B2%BF%E9%A6%99%E7%B3%AF%E7%85%99%E9%9F%8C-%E5%B7%A7%E6%89%8B%E5%82%B3%E6%89%BF%E9%84%89%E5%9C%9F%E9%A2%A8%E5%91%B3>
2. <https://cook1cook.com/recipe/52634>
3. <https://zh-yue.wikipedia.org/wiki/%E9%9B%9E%E5%B1%8E%E7%B2%BF>
4. <https://easttouch.my-magazine.me/main/news/view/3286>

飛機攪：

1. https://k.sina.cn/article_2232995491_8518cea304000t5no.html
2. <https://www.xiachufang.com/recipe/105826374/>
3. <http://www.etnet.com.hk/www/tc/health/LA43186>
4. <https://easttouch.my-magazine.me/main/news/view/3286>

白糖糕：

1. <https://dreamchefhome.com/%E5%80%AB%E6%95%99%E7%B3%95%E7%99%BD%E7%B3%96%E7%B3%95/>
2. <https://hk.news.yahoo.com/%E6%87%B7%E8%88%8A%E7%99%BD%E7%B3%96%E7%B3%95-180001001.html>
3. <https://food.ulifestyle.com.hk/recipe/detail/2717078/%E4%B8%AD%E5%BC%8F%E7%B3%95%E9%BB%9E-%E7%B0%A1%E6%98%93%E6%87%B7%E8%88%8A%E4%B8%AD%E5%BC%8F%E7%B3%95%E9%BB%9E%E9%A3%9F%E8%AD%9C-%E9%A6%99%E7%94%9C%E9%AC%86%E8%BB%9F%E7%99%BD%E7%B3%96%E7%B3%95>
4. <https://easttouch.my-magazine.me/main/news/view/3286>

香蕉糕：

1. <https://www.ntdtv.com/b5/2018/10/31/a1397479.html>
2. <https://www.wikiwand.com/zh-hans/%E9%A6%99%E8%95%89%E7%B3%95>
3. <https://today.line.me/hk/v2/article/RvmrXW>
4. <https://easttouch.my-magazine.me/main/news/view/3286>

砂糖夾餅：

1. <https://food.ulifestyle.com.hk/recipe/detail/2759616/%E6%87%B7%E8%88%8A%E5%B0%8F%E9%A3%9F-%E7%B0%A1%E5%96%AE3%E6%AD%A5%E8%87%AA%E8%A3%BD%E6%87%B7%E8%88%8A%E5%B0%8F%E9%A>

[3%9F-%E9%A6%99%E7%94%9C%E9%AC%86%E8%BB%9F%E7%88%86%E9%A4%A1%E6%BD%AE%E5%BC%8F%E5%86%B7%E7%B3%95](http://www.am730.com.hk/column/%E7%94%9F%E6%B4%BB/%E5%A4%A7%E8%8F%9C%E7%B3%95-%E6%B4%8B%E8%8F%9C%E5%87%8D/333296)

2. http://gp4-3d1011.blogspot.com/2011/03/blog-post_09.html
3. <https://easttouch.my-magazine.me/main/news/view/3286>
4. <https://baike.baidu.hk/item/%E7%A0%82%E7%B3%96%E5%A4%BE%E9%A4%85/12607178>
5. <http://uk-chinese.blogspot.com/2011/06/blog-post.html>

芝麻卷：

1. <https://easttouch.my-magazine.me/main/news/view/3286>
2. <http://sweetheartkitchen.com/recipes/sesame-roll/>

大菜糕：

1. <https://www.am730.com.hk/column/%E7%94%9F%E6%B4%BB/%E5%A4%A7%E8%8F%9C%E7%B3%95-%E6%B4%8B%E8%8F%9C%E5%87%8D/333296>
2. <https://food.ulifestyle.com.hk/recipe/detail/2492009/%E5%A4%A7%E8%8F%9C%E7%B3%95-%E6%87%B7%E8%88%8A%E4%B8%AD%E5%BC%8F%E7%B3%95%E9%BB%9E%E9%A3%9F%E8%AD%9C-%E7%B0%A1%E5%96%AE4%E6%AD%A5%E8%87%AA%E8%A3%BD%E8%9B%8B%E8%8A%B1%E5%A4%A7%E8%8F%9C%E7%B3%95>
3. <https://www.hk01.com/%E6%95%99%E7%85%AE/213317/%E5%A4%A7%E8%8F%9C%E7%B3%95%E9%A3%9F%E8%AD%9C-%E4%BD%8E%E5%8>

[D%A1%E4%BD%8E%E8%84%82%E6%B5%B7%E7%87%95%E7%AA%A9-%E6%8B%8C%E8%9B%8B%E8%8A%B1%E6%B8%85%E7%94%9C%E7%88%BD%E8%84%86%E6%8A%97%E7%82%8E%E5%A4%8F](https://www.stheadline.com/food-popular/3192255/%E7%B6%B2%E6%B0%91%E7%86%B1%E9%81%B8%E5%8D%81%E5%A4%A7%E6%87%B7%E8%88%8A%E8%9B%8B%E7%B3%95%E8%A5%BF%E9%A4%85-%E7%AC%AC%E4%B8%80%E4%BD%8D%E5%B1%85%E7%84%B6%E6%98%AF%E9%A3%B2%E9%A3%9F%E7%86%B1%E8%A9%B)

椰撻:

1. <https://www.stheadline.com/food-popular/3192255/%E7%B6%B2%E6%B0%91%E7%86%B1%E9%81%B8%E5%8D%81%E5%A4%A7%E6%87%B7%E8%88%8A%E8%9B%8B%E7%B3%95%E8%A5%BF%E9%A4%85-%E7%AC%AC%E4%B8%80%E4%BD%8D%E5%B1%85%E7%84%B6%E6%98%AF%E9%A3%B2%E9%A3%9F%E7%86%B1%E8%A9%B>
2. <https://www.hk01.com/%E6%95%99%E7%85%AE/467788/%E6%87%B7%E8%88%8A%E5%B0%8F%E9%A3%9F%E9%A3%9F%E8%AD%9C%E5%90%88%E9%9B%86-%E7%A2%97%E4%BB%94%E7%BF%85%E8%8A%9D%E9%BA%BB%E5%8D%B7%E5%86%B7%E7%B3%9510%E5%A4%A7%E6%B8%AF%E5%BC%8F%E5%B0%8F%E5%90%83-%E9%82%84%E5%8E%9F%E5%8F%A4%E6%97%A9%E5%91%B3%E9%81%93>
3. <https://cook1cook.com/recipe/37393>

棋子餅:

1. <https://www.mpweekly.com/culture/cu0003/%E6%9C%88%E9%A4%85-%E8%BF%B7%E4%BD%A0%E6%9C%88%E9%A4%85-%E6%A3%8B%E5%AD%90%E9%A4%85-51580/>
2. <https://m21.hk/kitchen/recipe/%E5%A5%B6%E9%BB%83%E6%A3%8B%E5%AD%90%E9%85%A5%E9%A4%85-egg-custard-mooncake/>
3. <https://images.app.goo.gl/kq17iAVUYezoUtUz5>

摩囉酥：

1. <https://www.facebook.com/1087924527949735/posts/1093922237349964/>
2. <https://hkgirlcook.blogspot.com/2022/04/hktraditionalsnack.html>
3. <https://images.app.goo.gl/c9BSVsRcomKScpPGA>

雲片糕：

1. https://www.baike.com/wikiid/6181242145871476726?view_id=370mpx2gy4e000
2. <https://kknews.cc/zh-hk/food/z6n2qn3.html>
3. <https://images.app.goo.gl/o4udwqz88oGzQdfo7>

外在環境因素分析-政治和法律：

1. https://www.cfs.gov.hk/tc_chi/food_leg/food_leg_cl.html
2. https://www.mwc.org.hk/tc/whatsnew/index_archive.html

外在環境因素分析-社會文化：

1. <https://www.hk01.com/%E7%A0%94%E6%95%B8%E6%89%80/804717/%E4%BA%BA%E5%8F%A3%E8%80%81%E5%8C%96-%E7%B5%B1%E8%A8%88%E8%99%95%E6%96%992037%E6%B8%AF%E9%80%BE%E4%B8%89%E6%88%90%E4%BA%BA%E5%8F%A3%E6%98%AF%E9%95%B7%E>

[8%80%85-%E6%AF%8F1-7%E6%89%93%E5%B7%A5%E4%BB%94%E9%A4%8A1%E9%95%B7%E8%80%85](#)

