

目錄

1. 關於「種籽聯盟」計劃	3
1.1 計劃背景	4
1.2 計劃目標	4
1.3 計劃特色	4
1.4 第一屆參與社企及企業	5
1.5 第二屆參與社企及企業	7
2. 項目案例分享	10
2.1 協作項目(一): 香港唐氏綜合症協會 唐氏群毅服務隊 x 博藝體運	11
2.2 協作項目(二): 救世軍耆才 x 協興建築	19
2.3 協作項目(三): 融藝工房 x 匯寶	26
2.4 協作項目(四): 樂柔美 x ABUS	34
2.5 協作項目(五): 金齡薈 x 正華	43
2.6 協作項目(六): AIVR x 周大福	50
2.7 協作項目(七): 我們製作 x 高榮	57
2.8 協作項目(八): 菁然 x 力佳工程	64
3. 「種籽聯盟」計劃交流會議	71
4. 參與社企及企業對計劃的回應	76
5. 查詢及提交申請	80



關於「種籽聯盟」計劃

1.1 計劃背景

「種籽聯盟」體驗計劃由民政事務局贊助、香港生產力促進局主辦，於 2017 及 2018 年分別舉辦了第一及第二屆。計劃旨在透過商界企業及社企的「一對一」配對安排，雙方攜手合作，按社企當前階段在業務營運上的難題，協商一個指定項目，並在生產力局顧問的促導下，共同執行一個為期四個月的「協作」項目。藉此促進社企、商界有關營商管理的人才能力提升及促進雙方的經驗交流。過程中，社企固然可以增進營商智慧，而出錢出力的商界企業，亦能在跨行業的知識分享中，獲得許多意想不到的啟發及市場資訊，達致互惠互利的雙贏局面。

此「一對一」的實戰體驗模式，一方面可透過「協作」項目，解決社企當前所需處理的問題，並即時看到改善及成效表現。長遠來說，亦能照顧到社企的業務持續發展，培育及啟發社企人才的營商管理智慧。

1.2 計劃目標

透過為期 4 個月之協作體驗計劃，促進社企、商界的人力資源提升及營商管理經驗交流，以達致互惠互利的雙贏局面。

1.3 計劃特色

1. 建立一個商界、社企互惠的協作平台
2. 按參加社企之行業性質及業務所需進行商業配對，尋找最合適的商界企業作為項目協作伙伴。
3. 商界、社企共同執行一個為期四個月的實戰式協作項目
4. 定期舉辦商界、社企的交流活動，以加強商界與社企的聯繫
5. 香港生產力促進局專業的項目團隊擔任促導



社企、商界攜手合作



由香港生產力促進局
專業團隊促導



共創社企、商界
協作平台

1.4 第一屆參與社企及企業

參與社企



參與企業



(以上排名不分先後)



第一屆協作協作項目之學習重點

社企	商界	協作項目之學習重點
基督教勵行會 (社會企業科)	匯寶太平洋集團有限公司	<ol style="list-style-type: none"> 1. 開發 2 款「升級再造」產品及在勵行站試賣 2. 掌握產品開發的成本計算、生產管理及進行小批量試產 3. 生產供應商的管理技巧
香港傷殘青年協會	迪德施管理顧問有限公司	<ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握市場推廣及品牌建立的技巧 2. 拓展大學及大專院校之銷售渠道 3. 拓展客戶群網絡
木一番有限公司	力佳工程有限公司	<ol style="list-style-type: none"> 1. 建立內部工程項目合約文件管理系統 2. 掌握工程項目管理技巧 3. 拓展客戶群網絡
聖公會麥理浩夫人中心 工商業社會服務部 (建業坊)	碌柚葉(香港)有限公司	<ol style="list-style-type: none"> 1. 優化服務流程，建立實務操作指引 2. 掌握顧客服務及管理技巧
好好生活	周大福珠寶集團有限公司	<ol style="list-style-type: none"> 1. 優化店舖服務流程設計 2. 掌握精簡庫存及店舖內貨品展示的技巧
新福事工協會(手晴家)	周大福珠寶集團有限公司	<ol style="list-style-type: none"> 1. 與企業合作推出節日禮品套裝 2. 掌握市場推廣、品牌建立技巧 3. 拓展企業客戶群網絡

1.5 第二屆參與社企及企業

參與社企



救世軍 The Salvation Army
耆才拓展計劃觀塘中心
Senior Citizens' Talent Advancement Project Kwun Tong Centre

香港唐氏綜合症協會
The Hong Kong Down Syndrome Association



NAT
DIR



參與企業



力佳工程有限公司
Lik Kai Engineering Co. Ltd.



博藝體運有限公司
Spotlight Enterprises LTD



(以上排名不分先後)



第二屆協作項目之學習重點

社企	商界	協作項目之學習重點
香港唐氏綜合症協會 唐氏群毅服務隊	博藝體運有限公司	<ol style="list-style-type: none"> 1. 開發「Super Hero - 明日之星」計劃，建立社企形象，提升社企知名度 2. 掌握「清潔服務」項目的競投價格制定技巧以改善業務的經濟效益 3. 掌握員工激勵及管理技巧 4. 開拓業務發展範疇及開拓客戶群網絡
救世軍耆才拓展計劃 觀塘中心	協興建築有限公司	<ol style="list-style-type: none"> 1. 開發旗艦項目「救世軍耆商創未來，耆才之最選拔賽 2018」 2. 成功開發首個企業培訓課程 3. 掌握市場推廣及創新興趣課程的開發技巧 4. 掌握長遠業務發展規劃的技巧
融藝工房	匯寶太平洋集團有限公司	<ol style="list-style-type: none"> 1. 優化零售店的整體形象 2. 製作「零售店營運應用指南」 3. 掌握營銷及市場推廣技巧 4. 掌握優質客戶服務的技巧
樂柔美健服有限公司	萬暉五金有限公司	<ol style="list-style-type: none"> 1. 製作企業宣傳片作廣泛市場推廣 2. 掌握長遠業務發展規劃的技巧 3. 探討開設分店的可行性 4. 掌握生產營運管理與產品推廣及公開演說技巧
基督教香港信義會 金齡耆	正華金屬製品廠有限公司	<ol style="list-style-type: none"> 1. 成功開發「辦公室伸展操」企業培訓課程 2. 拓展企業客戶群網絡 3. 掌握市場推廣、宣傳及成本管理的技巧 4. 掌握企業培訓市場需求分析的技巧

AIVR Company Limited	周大福珠寶集團有限公司	<ol style="list-style-type: none"> 1. 成功開發「提升自我認知課程-溝通與創新篇」企業培訓服務 2. 成功開發為企業客戶提供製作微電影服務 3. 拓展商界企業客戶群網絡 4. 掌握企業培訓的業務營運技巧
我們製作	高榮實業有限公司	<ol style="list-style-type: none"> 1. 製定市場推廣計劃 2. 成功開發紡織及創意家居製品行業客戶 3. 掌握參展及參獎的市場推廣技巧 4. 拓展商界企業客戶群網絡
菁然有限公司	力佳工程有限公司	<ol style="list-style-type: none"> 1. 建立以「社商共融」為主題的市場定位 2. 建立客戶及外判承辦商簽訂服務合約條款的範本及優化營銷資料套 3. 掌握工程項目管理技巧 4. 拓展商界企業客戶網絡



項目案例分享

協作項目(一)



社企簡介



香港唐氏綜合症協會 唐氏群毅服務隊 (下稱 DSA) 於 2013 年正式成立，致力改善唐氏綜合症、智障及其他殘疾人士與其家庭的生活質素。社企成立的社會使命是透過提供專業的清潔訓練及就業機會，鼓勵弱勢社群積極投入社會，並達致傷健共融的目標。



HKDSA



<http://www.hk-dsa.org.hk/se/dsknst/>



(852) 2611 9747



esc@hk-dsa.org.hk

企業簡介



博藝體運有限公司 (下稱 Spotlight) 於 1989 年成立，多年來為多個香港政府部門、公營及私營機構提供多元化的物業及設施管理服務，致力為亞太地區提供優質的專業休閒品味生活服務。Spotlight 自成立以來非常積極履行企業社會責任，除了參與社區慈善活動及舉辦各類型的義工活動外，亦積極聘用弱勢社群，提供就業機會。多年來在企業社會責任範疇屢獲嘉許，包括由社聯主辦的「商界展關懷」標誌、由公民教育委員會及香港生產力促進局合辦的「企業公民嘉許標誌」與由勞工及福利局社區投資共享基金頒發的「社會資本動力獎標誌」等。



www.lifestylegroup.com.hk



(852) 2620 9396



marketing@lifestylegroup.com.hk



項目內容

社企背景及營商概況

唐氏群毅服務隊 (DSA) 於 2013 年成立，是香港唐氏綜合症協會旗下的社會企業。DSA 獲社會福利署「創業展才能計劃」資助，透過為客戶提供室內清潔、汽車美容、包裝及郵件加工的服務，讓協會的唐氏綜合症人士、智障人士、殘疾人士及精神康復人士得到在職培訓的機會。藉此加強他們就業能力，並得到社會的接納和支持，從而改善生活，促進社會共融。

市民大眾一向認為清潔服務是低下及不討好的工作。作為提供清潔服務的社會企業，亦面對家長的反對。部分學員的家長或家人認為提供清潔服務既辛勞亦不能幫助個人工作能力發展，拒絕讓子女或家人參與清潔服務工作。因此 DSA 面對學員時常流失的情況。除此之外，DSA 在業務擴充、新業務發展方面缺乏經驗，亦缺乏商業發展網絡，令 DSA 面對經營困難。雖然得到社會福利署資助，但清潔項目的投標市場非常劇烈。為求取得投標項目，DSA 往往以接近虧本價格競投項目，以致在財政管理上承受很大壓力。透過參與是次協助項目，DSA 期望能夠檢視整體業務運作及優化現時的營運模式。

配對原因

Spotlight 的母公司集團 - 時代生活集團，多年來在營運管理及客戶服務方面屢獲嘉許。其中包括 2015 年由香港工業貿易署頒發的「香港工商業獎：顧客服務獎的大獎」及 2015 年由香港品牌發展局頒發的「香港卓越服務名牌」大獎等。Spotlight 亦非常重視是次協作項目，共派出了 3 名代表包括：1 名總經理、1 名物業與設施部副經理及 1 名項目主任。3 名代表對清潔服務的投標、人力資源調配以至與弱勢社群共同工作等均擁有豐富經驗。在這協作項目計劃，除了希望可以讓 DSA 吸取 Spotlight 豐富的投標經驗外，更希望學習靈活及具彈性的人力資源調配管理經驗。



協作項目之學習重點：

針對 DSA 的業務上所面對的當前挑戰，項目團隊共同制定了以下項目措施及達致的成效：

編號	社企面對的挑戰	項目改善措施	項目成果
1	社企及其推出之「清潔服務」未被公眾認同，需加強社企及相關服務的整體形象	選出 2 名學員作為 DSA 的「明日之星」，為社企建立正面形象	透過「Super Hero - 明日之星」為 DSA 學員建立正面形象
2	出現社企學員流失之現象	推出「Super Hero - 明日之星」的選舉，藉此加強學員的歸屬感	「Super Hero - 明日之星」的選舉增強了學員對清潔服務工作的自我形象及歸屬感
3	社企推出之「清潔服務」往往以虧本價格以獲取競投項目	學習有關清潔項目競投的流程及經驗分享	透過商界的經驗分享，掌握如何制定「清潔服務」項目的競投標價及中標的關鍵因素
4	缺乏商業發展網絡及未來發展方向	拓展客戶及業務網絡	藉商界的網絡，成功聯繫 29 間荃灣區學校商討提供校內清潔服務事宜

項目推行計劃

步驟	推行內容	時間	參與單位
1	制定協作項目範疇、推行時間表及預期目標	2018年1月	DSA/ Spotlight/ HKPC
2	檢視 DSA 現有業務運作、人員分配及相關業務範疇	2018年2月至3月	DSA/ Spotlight/ HKPC
3	就新業務發展進行意見調查; 初步選出「Super Hero - 明日之星」	2018年3月	DSA
4	社企現場評估	2018年3月	DSA/ Spotlight/ HKPC
5	制定「Super Hero - 明日之星」未來發展、業務發展方向	2018年3月至4月	DSA/ Spotlight/ HKPC
6	就市場策略及業務發展作經驗分享	2018年4月	DSA/ Spotlight/ HKPC
7	參與「種籽聯盟」計劃分享活動以擴展社交網絡	2018年3月至4月	DSA/ Spotlight/ HKPC
8	後續新業務發展及「Super Hero - 明日之星」宣傳策略	持續進行	DSA

項目總結

在四個月的協作項目過程中，Spotlight 的團隊就協作項目提供多方面的建議及經驗分享。透過檢視 DSA 的業務運作、人員分配及業務發展等範疇，Spotlight 分享了競投招標的經驗，讓 DSA 了解如何以合理價格投中項目。Spotlight 實地到訪社企，檢視和了解 DSA 學員的工作環境、工作表現及日常運作，選出 2 名傑出學員作為「Super Hero - 明日之星」。為幫助 DSA 有更良好的發展，Spotlight 建議 DSA 發展校舍清潔服務，並就新業務發展及市場策略方面提供了不少寶貴意見，如訂立目標客戶群、校舍清潔團隊人員分配、新業務發展計劃、市場調查等。另外，透過參與「種籽聯盟」體驗計劃分享活動，DSA 能夠進一步擴展社企及商界企業的網絡，促進日後業務的發展。



取得發展新方向



增強學員自信



定立來年計劃

這個協作項目已成功選出了兩名 DSA 學員代表作為「Super Hero - 明日之星」，為清潔服務的工作建立正面形象，有助社企推廣及發展。參與計劃的 DSA 團隊在業務發展策略、人員安排、競投標書技巧及宣傳策略方面均有很大獲益，亦藉此拓展了商界客戶的網絡，從而發展合作機會。

此項目計劃完成後，DSA 將會與 Spotlight 延續合作，舉辦模擬招聘及面試活動，讓 DSA 學員有機會學習及嘗試招聘及面試，以助他們投身社會工作。除此之外，DSA 展望於來年的年刊加入「Super Hero - 明日之星」資訊作為其中一個宣傳渠道，並從不同方面發展清潔服務，以達致業務可持續發展。

每月會議-按照已定立的項目計劃，進行商討及跟進計劃進度。



實地到訪及交流-視察日常運作及學員工作表現



明日之星-兩名被挑選為「Super Hero - 明日之星」的學員



盧翠珊

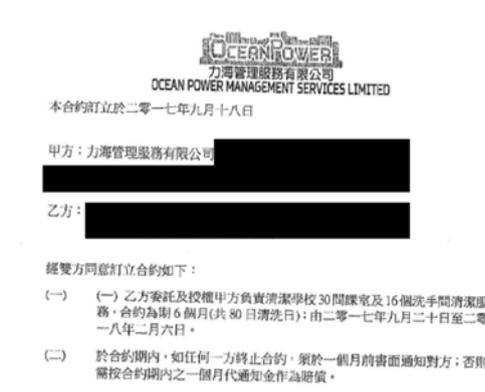


曾健強

新業務發展的意見報告



標書例子



協作項目(二)

救世軍 The Salvation Army
耆才拓展計劃觀塘中心
Senior Citizens Talent Advancement Project Kwun Tong Centre

 協興建築
HIP HING CONSTRUCTION
新創建集團成員 Member of NWS Holdings

社企簡介

救世軍 The Salvation Army
耆才拓展計劃觀塘中心
Senior Citizens Talent Advancement Project Kwan Tong Centre

救世軍「耆才」中心拓展計劃觀塘中心(下稱「耆才」)是一家專為來自社會不同階層的退休或半職銀髮人士提供興趣課程的社會企業。「耆才」的社會使命是透過多元化的興趣課程，協助銀髮人士規劃好人生下半場，藉此照顧個人、家庭及社區的全面發展。此外，「耆才」亦積極聯同不同的商業機構及慈善社福機構舉辦一些共融活動如表演及比賽，鼓勵銀髮人士發揮所長，貢獻社會，讓銀髮人士活出更有意義的精彩人生。



[http:// www.salvationarmy.org.hk/ssd/ktsc/](http://www.salvationarmy.org.hk/ssd/ktsc/)



(852) 2332 4531



Joyce_ho@hkt_salvationarmy.org

企業簡介

協興建築
HIP HING CONSTRUCTION
新加坡建築師公會成員 Member of NBS Holdings

「協興」建築有限公司(下稱「協興」)成立於 1961 年，其主要業務是設計及承建私營類別客戶的樓宇建築項目。「協興」近年致力引進創新的科技及先進的施工技術，憑著過往所累積的專業知識和技術，進一步提供更全面的設計、採購、施工、驗收及項目竣工移交等方案，以提供環保及可持續發展的建造方案，滿足客戶的需求。「協興」在 2017 年獲得由公民教育委員會及香港生產力促進局合辦的「香港傑出企業公民獎」企業組別及義工隊組別的優異獎。



[http:// http://www.hiphing.com.hk/](http://http://www.hiphing.com.hk/)



(852) 2525 9251



email@hiphing.com.hk



協作項目內容

社企背景及營商概況

「耆才」主要的業務是為一些來自社會不同階層，退休或半職的銀髮人士提供多元化的興趣課程服務，課程範圍涵蓋康樂、文化藝術、資訊科技應用、廚藝、個人管理及生涯規劃等。透過中心所建立的服務平台，鼓勵更多仍處於其黃金歲月，其健康及精神狀態仍處於理想水平的銀髮人士，積極分享他們寶貴的人生經驗，並透過持續學習，發掘更多的個人潛能，亦建立朋輩的網絡，開展更美麗、精彩的人生下半場。「耆才」的興趣課程走多元化路線，如書法、山水畫、粵曲、健身操、廚藝、園藝、棋藝、甚至投資等範疇也涵蓋到。「耆才」的市場競爭優勢是其課程價格合理，師資有一定的保證，在社企所處的區內擁有一班忠實的擁護者。然而，「耆才」在市場推廣、品牌建立、擴展合作導師網絡及開發創新興趣課程等方面仍有不少進步的空間。此外，在拓展企業培訓的業務網絡亦需進一步提升。

配對原因

「協興」主要業務是設計及承建私營類別客戶的樓宇建築項目。「協興」近年致力引進創新的科技及先進的施工技術，憑著過往所累積的專業知識和技術，進一步提供更全面的設計、採購、施工及驗收和項目竣工移交等方案，以提供環保及可持續發展的建造方案，滿足客戶的需求。此外，「協興」已建立了一個企業義工隊，近年積極參與一些社會服務，定期組織探訪老人院及獨居長者的活動。2017 年獲得由公民教育委員會及香港生產力促進局合辦的「香港傑出企業公民獎」企業組別及義工隊組別的優異獎。

有見及此，「耆才」與「協興」配對了成為項目協作伙伴，除了希望可以讓「耆才」吸取「協興」豐富的市場推廣及企業形象管理經驗外，更希望學習籌備大型活動所涉及的公關及媒體宣傳技巧等。藉此合作項目，拓展「耆才」商業機構的網絡，加強其多元化興趣課程的未來發展。



協作項目之學習重點

針對「耆才」的業務上所面對的當前挑戰，項目團隊制定了以下項目措施及達致的效果：

編號	社企面對的挑戰	項目改善措施	項目成果
1	社企需加強企業形象、知名度及會員的凝聚力	為迎合未來市場發展的需要制定旗艦活動的主題範圍，以健康養生、科技應用、綠色生活及文化藝術作為重點。同時亦會透過舉行頒獎典禮以提升企業的知名度	應用創新思維作未來發展的概念，建立「救世軍耆商創未來·耆才之最選拔賽 2018」作為社企年度的旗艦活動以提升社企形象及知名度。成功招募 15 位來自不同背景，並在健康養生、科技應用、綠色生活及文化藝術等領域有資深認識的銀髮人士參加，亦獲得「香港 01」作為媒體贊助機構
2	社企所推出的興趣班組收生反應未如理想，需提升開發新興興趣班組的能力	加強開發創新興趣課程的能力及優化 Facebook 專頁、社企網頁及推廣電郵等多媒體宣傳的渠道	社企掌握市場推廣及媒體宣傳的新趨勢。配合銀髮市場的趨勢，篩選了 5 個新興興趣班組類別(包括剪紙、西洋書法、咖啡拉花、航拍機操作、銀髮人士形象管理等)，銀髮興趣課程數目增加了 15%
3	社企須開發企業內部培訓作為新的業務範疇	制定商業機構內部培訓的內容及合作框架	成功為商界企業(「協興」)開辦首個企業內部培訓的興趣班
4	缺乏商業發展網絡及未來發展方向	拓展客戶及業務網絡	藉商界的網絡，成功聯繫 4 家商界企業作為是次旗艦活動的贊助機構

項目推行計劃

步驟	推行內容	時間	參與單位
1	實地到訪及了解「耆才」的操作及找出重點需解決的問題及項目範圍	2018年1月	「耆才」/「協興」/ HKPC
2	確定項目的交付及推行計劃	2018年2月	「耆才」/「協興」/ HKPC
3	分析銀髮市場的趨勢 及開發相關的興趣班組	2018年3月	「耆才」/「協興」/ HKPC
4	建立「救世軍耆商創未來·耆才之最選拔賽 2018」	2018年3-4月	「耆才」/「協興」/ HKPC
5	加強市場推廣、品牌建立及媒體宣傳的能力	2018年3-4月	「耆才」/「協興」/ HKPC
6	配合「救世軍耆商創未來·耆才之最選拔賽 2018」的推出及作出準備	持續	「耆才」/「協興」/ HKPC

項目總結

在四個月的協作項目過程中，「協興」的團隊就協作項目提供多方面的建議及經驗分享。「協興」分享了多年來服務長者的義務工作經驗，同時亦透過重新檢視「耆才」現時所推出的興趣班組，並協助「耆才」迎合銀髮市場的需求，篩選出 5 個最具潛力的全新興趣班組類別(包括剪紙、西洋書法、咖啡拉花、航拍機操作及銀髮人士形象管理等)，並配合最合適的媒體推廣方法以提升課程的報讀率。此外，透過現場到訪「耆才」的觀塘中心，了解中心舉辦的銀髮興趣班組的限制。建議「耆才」必須突破現時的業務框框，成功推出首個企業培訓課程作為新的業務範疇。此外，「耆才」更注入了具代表性的旗艦活動以提升企業形象及知名度。



增加課程數目



與商業機構
建立新合作



建立旗艦項目

在業務的可持續發展方面，「協興」協助「耆才」學習到更多創新營商思維及拓展更多新的商機。

在 HKPC 及耆才中心定期舉行項目跟進會議



救世軍耆才中心拓展計劃觀塘中心推出的多元化銀髮興趣班



「耆才」新推出的「救世軍耆商創未來，耆才之最選拔賽 2018」

健康養生

耆商 創未來

耆才之最選拔賽

科技應用

與商界合作，培育具才賦的50+半退休或已退休人士成為耆才導師，圍繞個人新事業。

50+半退休或已退休的你，自問埋身刀頭並利但無用武之地，現在是表演的時候了！

即日起 至 7.9.2018

參加資格
以報名日期計算，年滿50歲，非全職工作/已退休，並持有有效香港永久性居民身份證，新耆才藍領職：綠色生活、文化藝術、健康養生、科技應用。

比賽流程
報名後將邀請的參賽者須通過面試，大會會於面試當日安排短片拍攝，會上數個人短片於救世軍耆才拓展計劃觀塘中心之Facebook專頁公開投票。

面試、短片公眾投票 | 2018年9月中旬至10月初
結果公佈 | 2018年10月中旬
「耆商創未來」培訓 | 2018年11月開始

獎項

- 獲頒「耆商創未來」耆才實踐導師
- 教授企業課程的實踐機會
- 獎狀

自備專業攝影、比賽證書、綠表及獎牌！

*查詢處：
https://www.salvationarmy.org.hk/tcd/tcd_pk/activity/ret
*查詢：23895568 陳小姐
*Facebook專頁

主辦 | 救世軍耆才拓展計劃觀塘中心
Senior Citizens' Skill Enhancement Project
Kwan Tung Centre

企業夥伴 |



協作項目(三)



社企簡介

「融藝工房」是聖公會麥理浩夫人中心其下的一間社會企業，致力解決基層婦女就業的需要。其成立的社會使命是透過招募區內婦女，重拾昔日車縫的手藝以製作不同具創新風格的布藝產品，讓她們重投社會，盡展所長。



融藝工房



<http://www.skhlmc.org/>



(852) 2409 2380/2436 2977



bdu@skhmaclehose.org.hk

企業簡介



匯寶太平洋集團有限公司(下稱 JSP)是一家專業的促銷品、禮品及贈品製造及貿易商。JSP 於 1993 年在香港成立，數年後分別在義烏、東莞建立了內地業務單位。JSP 是一家集產品設計、製造及出口銷售的企業。

JSP 致力履行企業社會責任，除了連續兩年參加了「種籽聯盟」計劃外，同時亦支持了「香港企業公民嘉許計劃 2018」籌辦環保袋設計比賽，以實際行動推動環保訊息。



<http://www.jsp.com.hk>



(852) 2348 4802



paul@jsp.com.hk

項目內容

社企背景及營商概況

「融藝工房」於 2007 年成立，主要服務對象為基層婦女，其目標是協助其受助對象成為自僱人士或導師，讓她們繼續以自身技能謀生，為她們提供技術培訓、支援她們開展商業網絡及提供工作機會，藉此，把傳統的車縫手藝承傳下去。

「融藝工房」位於青衣，是 100%香港製造的布藝生產工場，承接各類型的布藝訂單，包括宗教服飾及用品、專業改衣、布藝製辦、加工服務及個人服飾製作、公仔畢業袍/公仔制服/公仔結婚禮服設計和製作等。此外，「融藝工房」亦會定期舉辦車縫布藝、紙樣剪裁及手工藝製作課程。「融藝坊」則是「融藝工房」設於南昌站的零售店，專門出售自家製作布藝及環保產品，並提供手作物品寄售服務，使有志從事車縫及服飾設計等相關行業人士能實踐所學，從而締造自助及自僱機會。

目前，「融藝坊」正面對著客戶群人流偏少、銷售業績不穩定及需改善營運效率等的問題。因此，「融藝工房」希望透過本次協作項目，可以：

1. 發掘新的市場推廣及營銷策略
2. 改善「融藝坊」的鋪面環境及建立獨特形象
3. 提升「融藝坊」的服務質素和營運效率

配對原因

JSP 憑著「質量第一，顧客至上」的經營信念，成功由禮品及贈品貿易商轉型為製造商，其後不斷開發新的產品，擴大公司業務發展。近年 JSP 更成功打造自家品牌，推出一系列的旅行用品，開拓線上電商平台，正式加入零售市場。與此同時，JSP 致力著重人才培訓和履行企業社會責任，其中更連續兩年參與「種籽聯盟」計劃，以實際行動來支持社企提升競爭力。

因此，計劃將「融藝工房」及 JSP 配對，除了希望兩者可以產生協同效應，更希望 JSP 將其打造品牌及營銷的心得傳授「融藝工房」，協助「融藝坊」進行形象改造，吸引人流。



協作項目之學習重點：

針對「融藝工房」的業務上所面對的當前挑戰，項目團隊制定了以下項目措施及達致的效果：

編號	社企面對的挑戰	項目改善措施	項目成果
1	「融藝坊」所處的店舖位置欠佳，人流較少，且附近亦不乏競爭對手	優化「融藝坊」的舖面擺設，清楚劃分不同類別產品的展示區域以增加舖面的空間感	自「融藝坊」改造成功後，顧客人流錄得 60% 的增長
2	「融藝坊」的品牌定位欠缺清晰及鮮明的社企形象	成功改造「融藝坊」的舖面形象，打造「自家製布藝設計產品」的專業形象	運用從 JSP 學習到的營銷思維及品牌管理技巧，進一步提升了布藝產品製作及寄售服務的業務(業務查詢增加了 20%)
3	「融藝坊」欠缺有效的市場推廣	發展短期及長期的營銷策略，包括 Facebook 推廣、優惠卡、會員制度等	Facebook 粉絲人數增加 11%，同時亦帶動了 share 及 like 的顧客人數
4	店舖內貨品擺設較雜亂欠主題	製作「融藝坊舖面營運應用指南」供前線同事及管理層參考，以提升服務質素及管理效力	掌握如何提升服務質素、營運效率，顧客逛舖面平均時間由 5 分鐘增至 12 分鐘，顧客滿意度增加 133%

項目推行計劃

步驟	推行內容	時間	參與單位
1	檢視現有宣傳單張及相關的數據	2018年1月至2月	JSP、 生產力促進局團隊
2	制定新的銷售和營銷策略	2018年2月	JSP、 生產力促進局團隊
3	到訪「融藝工房」和「融藝坊」進行 實地視察及討論改善方案	2018年3月	「融藝工房」、JSP、 生產力促進局團隊
4	重新布置「融藝坊」舖面	2018年3月	「融藝工房」
5	製作「融藝坊舖面營運應用指南」	2018年4月	生產力促進局團隊
6	將指南的服務秘訣和管理方法應用到 「融藝坊」日常營運中	持續進行	「融藝工房」

項目總結

在四個月的協作項目過程中，JSP 的團隊就協作項目提供多方面的建議及經驗分享。JSP 的行政人員分享了很多產品設計、製造及銷售的經驗，也分享了應用社交媒體作為宣傳渠道、建立優惠卡及會員制度以鼓勵顧客消費等方案。通過優化「融藝坊」Facebook 的版面，Facebook 粉絲人數增加了 11%，同時亦帶動了 share 及 like 的顧客人數。配合多媒體推廣作為宣傳渠道，「融藝坊」吸納了不少新的商業合作伙伴，進一步提升了布藝產品製作及寄售服務的業務。此外，通過實地到訪「融藝坊」，JSP 的行政人員就著店舖主題、商品展示及裝飾等範疇提供了不少改善措施及建議，成功改造「融藝坊」的鋪面，顧客流錄得 60% 的增長、顧客人逛鋪面平均時間由 5 分鐘增至 12 分鐘、亦獲顧客讚賞率達 133%，重塑專業自家創作品牌形象。



在業務持續發展方面，JSP 協助「融藝坊」重新檢視了整個店舖營運管理流程，就顧客服務及營運管理作全面整合，並編制了「融藝坊鋪面營運應用指南」以支援未來「融藝坊」的持續發展。

舉行每月會議 - 「融藝工房」、JSP 以及生產力促進局的團隊會舉行定期會議，跟進項目進度。



進行實地視察 - 三個團隊一同到訪「融藝工房」和「融藝坊」進行實地視察及討論改善方案。



發展短期及長期的營銷策略 - JSP 提出了很多短期及長期的營銷建議，以增加「融藝坊」的曝光率和吸引顧客到場消費。



改造「融藝坊」店舖形象 - 聽取各方建議後，「融藝坊」重新執整舖面，成功改造店舖形象，獲得不少顧客讚賞。



製作「融藝坊舖面營運應用指南」 - 生產力促進局製作了一本「融藝坊舖面營運應用指南」，協助「融藝坊」的前線同事提升服務和銷售技巧，以及加強管理層的管理技巧和效率。



協作項目(四)



社企簡介

樂柔美健服有限公司(下稱「樂柔美」)是一家為不同年齡、身型、身體需要的婦女提供優質內衣產品的社會企業。「樂柔美」的社會使命是讓每一位婦女都能擁有更健康、美麗、自信及精彩的人生。「樂柔美」透過走進社區向市民廣泛推廣預防乳癌的訊息及為乳癌康復婦女創造就業機會,協助康復者提升自信,勇敢地重投職場。



🔍 樂柔美 Comfort Me



<http://www.hkcomfortme.hk/>



(852) 3106 8923



service@hkcomfortme.hk

企業簡介



萬暉五金有限公司(下稱「萬暉」)成立於 1984 年,是一家達世界級產品質量水平的五金鎖具及智能門鎖系統的研發及製造商。其主要業務是設計,生產及銷售五金鎖具及智能門鎖系統製品。憑藉企業多年來累積的產品研發、市場推廣及營運管理經驗,企業在 2017 年獲得由香港工業貿易署主辦的香港工商業獎:生產力及品質獎的大獎以嘉許其生產力及持續推動高效品質監控的卓越表現。



🔍 Abus Home Security Hong Kong



<http://www.abus.com>



(852) 2739 3013



office@abushardware.hk



項目內容

社企背景及營商概況

「樂柔美」主要的業務是為不同年齡、身型、身體需要的婦女，提供高質量的復康及健康內衣產品系列。服務的對象包括正處於青少年發育期的女生、OL 上班一族、體態較豐滿的女士、以及患乳癌的女士等。社區服務方面，「樂柔美」定期舉辦免費的健康講座，廣泛地教導很多來自不同社會階層及背景的婦女，如何正確選擇、穿著內衣及預防乳癌的知識。這些社區公益活動都深受各界人士的支持及認同。「樂柔美」緊貼市場的發展趨勢，透過定期到訪醫院、診所及復康中心向乳癌康復的婦女送贈試用產品，搜集她們對產品的意見，繼而向產品研發團隊反饋，並加以改良，藉此提供更貼心的服務。「樂柔美」的產品系列全是參照華人婦女的身型呎碼來設計的，非常適合身型較嬌小的香港及其他亞洲地區婦女穿著。

「樂柔美」現時在掌握市場資訊、產品研發、產品銷售、市場推廣及生產營運管理方面仍有不少進步的空間。另一方面，在進行大小的社區教育講座時，公開演說技巧亦有改進的需要。

配對原因

「萬暉」主要生產保安相關的設備，產品包括銅、鐵、鋁、鋅合金掛鎖及智能保安系統等。在內地設有一所具規模及配致了先進自動化生產設備的工廠。由於在產品研發、營運管理及品質監控方面表現出色，「萬暉」成為了不少同業借鑒的目標。公司投放了豐富的資源建立了一個產品研發團隊，每年均成功多個系列的新產品。此外，其內地生產線早年已成功引入精益生產管理系統，大大降低浪費及耗損，並達致質優工簡的生產模式。2016 及 2017 年更先後獲頒「深圳市示範企業」及「香港工商業獎：生產力及品質獎」的大獎以嘉許其卓越成就。

此外，「萬暉」的掌舵人伍紅紅女士亦非常熱心公益，結合其多年在商界打拼及企業營商管理的實戰經驗，在 2009 年創立了一間名為「燃亮夢想有限公司」的慈善機構。透過義務工作，幫助社會上的弱勢社群，鼓勵下一代有積極正面的態度並提升競爭力，共創更美好的社會。



有見及此，「樂柔美」與「萬暉」配對了成為項目協作伙伴，除了希望可以讓「樂柔美」學習「萬暉」豐富的產品研發、生產營運管理及品質監控經驗外，更希望「萬暉」將多年於市場推廣及客戶服務的經驗教授「樂柔美」，協助「樂柔美」掌握市場的需要，進一步優化產品質量及客戶服務，拓展業務。

協作項目之學習重點

針對「樂柔美」的業務上所面對的當前挑戰，項目團隊制定了以下項目措施及達致的效果：

編號	社企面對的挑戰	項目改善措施	項目成果
1	產品研發欠缺經驗，未能滿足客戶的需要	結合醫學的專業意見及用戶的反饋，優化現時產品的設計、學習新產品研發的項目管理技巧	成功邀請到香港乳癌及乳病治療中心外科專科馬國權醫生就「樂柔美」的產品作給予專業意見、新產品開發速度提升了 15%
2	未能掌握未來業務策略及方向	探討未來業務發展的策略及開設分店的可行性	成功獲取「伙伴倡自強」的基金，並開設銅鑼灣分店，以擴充零售業務
3	欠缺多元化的市場推廣方法及需加強透過舉行大小的社區教育講座增加客戶群	學習公開演說技巧、製作全新的企業宣傳片，作廣泛市場推廣用途	每月平均銷售額增加了 30%，每月出席社區健康教育講座的人數增加了 10%
4	生產營運管理欠缺經驗，以致影響產品質量	進行現場視察生產營運管理及提供相應的改善方案	優化產品生產流程，減省重複的工序以縮短生產周期，達致質優工簡的效益

項目推行計劃

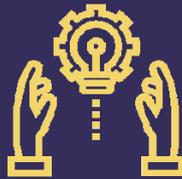
步驟	推行內容	時間	參與單位
1	了解樂柔美門市店的操作及找出重點需解決的問題	2018年1月	樂柔美/ ABUS/ HKPC
2	確定項目的交付及推行計劃	2018年2月	樂柔美/ ABUS/ HKPC
3	到訪內地生產基地作現場視察給予生產營運的改善方案 製作宣傳片的故事大綱及旁白內容	2018年3月	樂柔美/ ABUS/ HKPC
4	邀請醫學界代表在宣傳片作專家分享	2018年3-4月	樂柔美
5	教授有效的商業演說技巧	2018年3-4月	樂柔美/ ABUS/ HKPC
6	市場推廣作持續業務發展	持續跟進	樂柔美

項目總結

在四個月的協作項目過程中，「萬暉」的團隊就項目提供多方面的建議及經驗分享。「萬暉」的管理人員分享了很多市場分析、產品研發、生產營運管理、市場推廣、以至公開演說技巧等。通過現場到訪「樂柔美」銷售店及視察內地生產基地的營運管理，「萬暉」針對產品的生產及質量監控流程給予了寶貴的意見。通過優化產品生產流程，減省重複的工序以縮短生產周期，達致質優工簡的效益。此外，在「萬暉」管理人員的指導下，「樂柔美」製作全新的企業宣傳片及學習公開演說技巧作廣泛市場推廣用途，每月平均銷售額增加了 30%，每月出席社區健康教育講座的人數增加了 10%。



提升銷售額



加強新產品研發



提升市場推廣

在業務持續發展方面，「萬暉」協助「樂柔美」制定未來業務發展策略，探討擴充銷售點的可行性，亦分享新產品研發的項目管理技巧，以進一步提升新產品開發速度，以配合未來業務的持續發展。

在 HKPC 定期舉行項目更進會議



在「樂柔美」總店舉行項目更進會議



成功邀請到香港乳癌及乳病治療中心外科專科馬國權醫生給予專業意見



「樂柔美」門市現場拍攝宣傳片



現場視察「樂柔美」產品製作的營運管理及提供相應的改善方案



分享產品研發及設計創新心得



指導演說技巧以協助未來業務的發展



舉行社區健康推廣講座以實踐公開演說技巧



協作項目(五)



基督教香港信義會社會服務部
Evangelical Lutheran Church Social Service - Hong Kong



Since 1970



社企簡介

基督教香港信義會社會服務部「金齡薈」(下稱「金齡薈」)是一家以服務準備或剛退休金齡(五十歲或以上)人士的社會企業。社企舉辦不同的活動及課程，希望可以為服務對象建構享受健康、豐盛、富意義的生活新模式。



Eh.elchk



<https://sites.google.com/site/elchkessencehub/>



(852) 2415-0128



eh@elchk.org.hk

企業簡介



正華金屬製品廠有限公司(下稱「正華」)成立於 1970 年，主要提供禮品及贈品的產品研發與製造服務，客戶群來自歐洲、美國、日本及澳洲等地區。企業定期參與不同回饋社會的活動，協助弱勢社群。



<http://www.chingwah.com.hk/>



(852) 2425 0161



chingwah@chingwah.com.hk



項目內容

社企背景及營商概況

「金齡薈」為基督教香港信義會社會服務部轄下，於 2014 年成立的社會企業。主要服務對象為準備或剛退休的金齡人士。「金齡薈」以「追尋健康有意義的下半場」為使命，積極鼓勵金齡人士擁有一個健康、正面的生活態度，從而以自身知識及經驗，貢獻社會。「金齡薈」的活動及課程有 7 成是由金齡導師教授，成立至今，「金齡薈」已經成功招募了 24 位金齡導師，讓他們發揮所長。

現時「金齡薈」的業務範疇包括：

1. 導賞活動
2. 主題課程及工作坊
3. 場地租用

現時的活動及課程均以金齡人士為對象，在課程內容編排、導師風格及整體行政管理上較適合退休人士參加。若要達致可持續發展，「金齡薈」必須開展新的業務模式，將其核心業務模式轉型至兼容於企業培訓的模式，藉此拓展業務以增加收入及穩健成長。另一方面，「金齡薈」亦欠缺商界企業的客户網絡，現時所採用的市場推廣策略亦較難打入企業培訓的市場。因此，本次的協作項目，便為「金齡薈」提供機會，學習有關業務成本計算、銷售及推廣技巧等，以拓展企業培訓的業務。

配對原因

「正華」主要提供禮品及贈品的產品研發與製造服務，客戶群來自歐洲、美國、日本及澳洲等地區。此外，企業亦有提供項目管理及產品創新服務，協助客戶開發產品。本次參與的行政人員為企業創辦人，擁有豐富的營商經驗，於項目管理、銷售、產品開發及市場推廣等範疇都能協助「金齡薈」解決所遇到的問題。



協作項目之學習重點

針對「金齡薈」的業務上所面對的當前挑戰，項目團隊制定了以下項目措施及達致的效果：

編號	社企面對的挑戰	項目改善措施	項目成果
1	需開展新的業務模式，將其核心業務轉型至兼容於企業培訓的模式，藉此拓展業務以增加收入及穩健成長	檢視「金齡薈」現有服務，評估業務轉型的可行性	定立企業培訓作為未來業務拓展重點
2	欠缺與商業機構溝通、計算服務成本等技巧，以開展企業培訓的業務	制定適合企業培訓的課程方向及內容，學習與商業機構合作的商業模式、計算服務成本及行政管理等技巧、分享業務創新的經驗	成功開發及推出「辦公室伸展操」課程，按商界企業的市場需要(如針對辦公室員工常見的「職業勞損」研發的「辦公室伸展操」及適合於有限辦公室空間及缺乏健身器材的環境下可進行的客制化企業培訓課程)
3	欠缺商界企業的客户網絡，現時所採用的市場推廣策略亦較難打入企業培訓市場	優化銷售手冊、宣傳品及建立香港商會名錄以強化客戶數據庫	透過優化市場推廣措施，成功舉辦首個「企業減壓健康講座」，並接觸到 40 家商界企業，進一步探討企業培訓的機遇

項目推行計劃

步驟	推行內容	時間	參與單位
1	檢視「金齡薈」現有服務	2018年1月至2月	「金齡薈」、正華、生產力促進局團隊
2	制定企業培訓課程方向及內容	2018年2月至3月	「金齡薈」、正華、生產力促進局團隊
3	優化銷售手冊及宣傳刊物	2018年2月至3月	「金齡薈」、正華、生產力促進局團隊
4	加入香港商會名錄 以強化企業客戶數據庫	2018年4月	生產力促進局團隊
5	推出「辦公室伸展操」企業培訓課程	2018年5月	「金齡薈」

項目總結

在四個月的協作項目過程中，「正華」的團隊就項目提供多方面的建議及經驗分享。「正華」的管理人員分享了很多按企業培訓市場的需求，指導如何制定企業培訓課程的方向及內容，與商業機構合作的商業模式、計算服務營運成本及行政管理等技巧。通過實地考察「金齡薈」的中心及了解「金齡薈」的營運管理，「正華」針對業務轉型及市場推廣給予了寶貴的意見。透過協作項目，「金齡薈」確定了企業培訓市場的潛力，成功開發及推出「辦公室伸展操」課程，透過優化市場推廣措施，成功舉辦首個「企業減壓健康講座」，並接觸到 40 家商界企業，進一步探討企業培訓的機遇。



開發企業服務



掌握管理知識



拓展網絡

在業務持續發展方面，「正華」協助「金齡薈」制定未來業務發展的策略，優化銷售手冊及宣傳刊物，並通過搜尋下載香港各大商會名錄以強化企業客戶數據庫，藉此配合未來業務的持續發展。

項目定期會議及實地考察「金齡薈」的營運



「正華」指導按企業培訓市場的需要編制「辦公室伸展操」課程內容



「正華」指導「金齡薈」優化市場推廣措施



課程單張及銷售簡報



中小企健康工作間方案

從伸展減痛到零工傷勞損



金齡薈「健康工作間」企業方案
從伸展減痛到零工傷勞損

員工健康小病，工廠痛症多！
根據香港職業安全及健康局統計，職業傷亡個案超過 82,000 宗，職業傷亡發生在室內工作的行業中，包括製造業、零售、運輸、物業管理、公共行政、金融及保險等。這些數字顯示室內工作對健康造成「隱患」，你仍有興趣嗎？

知識經濟時代，我們必須加強運動，加上日常的工作姿勢和運作，導致肌肉僵硬，容易疲勞和受傷，導致一些神經痛、關節炎、腰痛、頸痛、手肘痛、腳腕痛等。金齡薈「辦公室伸展工作間方案」由專業教練及企業導師提供，為員工帶來正確而安全的伸展運動技巧及方法，舒緩及預防這些問題；從而防止工傷勞損減少。

課程查詢：2415-0128 / 9380-7781 (正小姐/陳先生)
地址：木子樓 204 號，樓上辦事處 電話：cht@hkh.org.hk

嘉翠教育服務委員會 金齡薈



協作項目(六)



周大福

CHOW TAI FOOK



社企簡介



AIVR 是一間為不同年齡及背景的人士，提供職涯規劃、督導服務及微電影製作的社會企業(下稱 AIVR)。其主要服務對象是少數族裔青年及在職貧窮青年。其成立的目標是透過專業的職涯規劃及督導服務，提升他們的自信，並建立積極的人生目標。



AIVR



<http://www.aivr.asia/>



(852) 2777 7627



zion_ca@126.com

企業簡介

周大福

CHOW TAI FOOK

周大福珠寶集團有限公司為香港其中一間具規模的珠寶公司(下稱「周大福」)，專營珠寶、玉石、金飾相關業務，是集原料採購、生產設計、零售服務於一身的綜合型珠寶企業。「周大福」積極參與社區活動、回饋社會。企業內部推行「Do Good」計劃，定立全新的企業社會責任的方針，支援社區需要。現時集團主要合作夥伴包括匡智會、樂施會、聯合國兒童基金香港委員會及協青社等。



chowtaifook



<http://www.chowtaifook.com>



(852) 2526 8649



enquiry@chowtaifook.com



項目內容

社企背景及營商概況

AIVR 成立於 2016 年，主要服務對象為少數族裔、基層貧窮、弱勢及在職貧窮青年，其成立的目標是透過專業的職涯規劃及督導服務，提升他們的自信，並建立積極的人生目標。

AIVR 透過不同渠道獲取營運資金，其中包括：

1. 場地策劃及租賃
2. 提供職涯規劃講座
3. 微電影製作
4. 音樂表演/製作
5. 提供專業輔導服務

為增加收入來源，AIVR 需進一步增加業務範圍及種類以拓展至具潛力的商業機構市場，並藉此提升社企的可持續發展。然而，AIVR 現時尚未建立清晰的未來業務發展方向，對如何發展其核心業務仍處於剛起步階段。此外，AIVR 未能由現時專為青年人提供的「職涯規劃及督導」服務轉型及配合企業培訓市場的需要，推出相關的專題培訓課程。再者，AIVR 缺乏商業客戶的網絡，以致未能推出相關的企業微電影製作服務及企業督導培訓課程，以提升業務可持續發展。

配對原因

「周大福」為本港最具規模的珠寶零售商之一，旗下擁有多個珠寶品牌。「周大福」致力於業務拓展、員工培養和文化推動方面不遺餘力。現時「周大福」的業務不單支持集團持續增長，更能延伸商機至不同社區和行業的合作夥伴。另外，周大福著重人才培訓，不單擁有自家的培訓學院提供課程，亦聘用不同類型的培訓機構及專業導師，注入新思維，鼓勵員工勇於創新。透過配對，AIVR 可藉「周大福」的商業網絡，認識更多不同界別人士外，更希望「周大福」分享其多年來業務發展的經驗，協助 AIVR 整合其核心業務，拓展商界市場。本次「周大福」委派的代表具豐富的培訓及行政經驗，亦負責多個業務發展項目，當中包括開辦 Loupe 藝術培育空間以發掘及培育年輕工藝師等。



協作項目之學習重點

針對 AIVR 的業務上所面對的當前挑戰，項目團隊制定了以下項目措施及達致的效果：

編號	社企面對的挑戰	項目改善措施	項目成果
1	AIVR 現時尚未建立清晰的未來業務發展方向，對如何發展其核心業務仍處於剛起步階段	「周大福」團隊協助 AIVR 建立未來業務的發展策略	AIVR 制定「企業教練」課程及「為企業客戶提供製作微電影服務」作為兩大未來核心業務
2	AIVR 計劃將以往為青年人提供的「職涯規劃及督導」服務轉型至商業市場，配合企業培訓市場的需要，推出相關的專題培訓課程	「周大福」團隊協助 AIVR 將現有的教練課程重新編制成適合企業培訓的「員工培訓課程」（當中包括課程內容編制及注入具企業行業特色的元素）	AIVR 成功獲聘任為「周大福」進行企業培訓，為「周大福」前線員工推出了「提升自我認知課程 - 溝通與創新力篇」，並獲得參加者正面的反饋
3	AIVR 計劃配合企業市場的需求，推出相關的微電影製作服務	「周大福」團隊協助 AIVR 推出企業微電影製作服務（當中包括分享有關價格的計算及項目的管理等）	AIVR 成功獲聘任為元創坊的新中心進行 3 個微電影拍攝及 1 次推廣活動的拍攝 與周大福所開辦的 Loupe 項目，建立長遠合作的關係，將探討製作更多有關設計師的微電影及為中心拍攝發展紀錄片等項目
4	AIVR 缺乏商業客戶的網絡，以提升業務的可持續發展	「周大福」團隊協助認識多個商業機構及合作伙伴	讓 AIVR 可以認識來自世界各地的設計師、供應商及合作伙伴，為 AIVR 拓展商界網絡

項目推行計劃

步驟	推行內容	時間	參與單位
1	檢視 AIVR 現有的服務	2018 年 1 月至 2 月	AIVR、周大福、 生產力促進局團隊
2	制定企業培訓的專題內容	2018 年 2 月至 3 月	AIVR、周大福、 生產力促進局團隊
3	為元創坊的新中心進行 3 個微電影拍攝及 1 次推廣活動的拍攝	2018 年 2 月至 3 月	AIVR、周大福
4	確定「提升自我認知課程 – 溝通與創新力篇」的課程內容	2018 年 4 月	AIVR、周大福、 生產力促進局團隊
5	舉行課程	2018 年 5 月	AIVR、周大福

項目總結

在四個月的協作項目過程中，「周大福」的團隊就項目提供多方面的建議及經驗分享。通過實地考察 AIVR 的工作坊及了解 AIVR 的營運管理，「周大福」給予了寶貴的意見。「周大福」的管理人員分享了很多企業培訓市場的發展趨勢，亦協助 AIVR 將現有的教練課程重新編制成適合企業培訓的「員工培訓課程」（當中包括課程內容編制及注入具企業行業特色的元素等）。此外，「周大福」團隊協助 AIVR 推出企業微電影製作服務（當中包括分享有關價格的計算及項目的管理等），亦協助認識多個商業機構及合作伙伴。通過項目，AIVR 成功推出首個企業培訓的課程，並獲得參加者正面的反饋。此外，亦成功獲得多個企業微電影製作服務的機會。



開發企業服務



拓展業務



拓展商界網絡

在業務持續發展方面，「周大福」協助 AIVR 制定未來業務發展的策略，以「企業教練」課程及「為企業客戶提供製作微電影服務」作為兩大未來核心業務。通過「周大福」的介紹，讓 AIVR 可以認識來自世界各地的設計師、供應商及合作伙伴，為 AIVR 拓展商界網絡，藉此配合未來業務的持續發展。

項目會議 - 定期舉行進度會議，跟進項目進度。



藉參與周大福舉辦的活動，拓展商業伙伴及顧客群網絡



成功獲得為多間企業製作微電影的機會



最新推出的「提升自我認知課程 - 溝通與創新力篇」 企業教練課程



協作項目(七)



社企簡介



我們製作(下稱 DECT)是一家為雙待青年提供專業的影視宣傳片及微電影製作服務的社會企業。DECT 的社會使命是透過專業的在職培訓，栽培一群有志投身影視及微電影製作的待業青年，藉此發揮他們的創作才華，並以此作為專業。此外，DECT 明白到有別於其他商界企業，社企的資金有限，非常需要一些高成本效益及快捷的貼心服務。因此 DECT 自成立以來，致力服務一些社企及慈善機構，並以合理的收費提供高增值的專業影視宣傳片及微電影製作服務，藉以發揮社企互助的精神，從而回饋社會。



DECT Production



(852) 9659 9124



dectpro@gmail.com

企業簡介



「高榮」實業有限公司(下稱「高榮」)成立於 2008 年，是一家極具潛力的紡織及創意家品製造商，其建立的自家品牌「Jouetle」在市場上亦具有一定的知名度。其主要業務是設計、生產及銷售紡織及創意家居製品。憑藉企業多年來累積的產品研發、市場推廣、品牌管理及營銷經驗，企業在 2017 及 2018 年先後獲得由香港工業貿易署主辦的「香港工商業獎：生產力及品質獎」的優異獎及由香港出口商會舉辦的「香港智營設計大賞」以嘉許其生產力、質量管理及創新產品設計的卓越表現。



Global Glory Industrial Limited



<http://www.ggloryind.com/>



(852) 2730 0343



abira@ggloryind.com



項目內容

社企背景及營商概況

DECT 主要的業務是為商業機構提供專業的影視宣傳片及微電影製作服務，客戶包括社企、慈善及商業機構。社會服務的對象主要是一些來自低收入家庭，並因不同理由而未能繼續升學的待業青年。DECT 透過專業的在職培訓，發揮年青人的創作才華，並以此作為專業，達成他們的創作夢想。

DECT 非常了解不同客戶的需要，例如社企及慈善社福機構資金有限，要求相對較平實。相反，商業機構，其資金較充裕，但交貨期則相對緊張，對產品質素及客戶服務要求也相對為高。DECT 另一競爭優勢是其優質的客戶服務，按客戶的要求提供客制化的優質服務，由創作概念至後期製作的一條龍服務。然而，DECT 在市場推廣、品牌宣傳等方面仍有不少進步的空間。此外，在拓展商業機構的業務網絡亦需要進一步提升。

配對原因

「高榮」主要設計、生產及銷售紡織及創意家居製品，產品包括家居地毯、嬰兒爬行地墊、布藝門擋及各種布藝的家居擺設產品等。在內地設有一所配置了先進自動化生產設備的自家廠房。「高榮」近年成功升級轉營，由代工生產升級至原創品牌生產。由於在產品設計、市場推廣及品牌建立方面表現卓越，多年來，「高榮」獲取了不少的獎項。此外，「高榮」在多個香港、內地以及海外的國際展覽會均得不少國際級知名客戶的青睞。企業的管理層相信獨特的設計、有效的市場推廣及高品質管理是企業的致勝關鍵。「高榮」擁有一個富經驗的市場推廣團隊，定期參與具代表性的展覽會及獎項活動。

有見及此，DECT 與「高榮」配對了成為項目協作伙伴，除了希望可以讓 DECT 吸取「高榮」豐富的市場推廣及品牌建立的豐富經驗外，讓 DECT 可親身參與大型展會的活動宣傳工作外，更希望藉此合作項目，拓展 DECT 在紡織及創意家居製品行業的營商網絡，加強業務的未來發展。



協作項目之學習重點

針對 DECT 的業務上所面對的當前挑戰，項目團隊制定了以下項目措施及達致的效果：

編號	社企面對的挑戰	項目改善措施	項目成果
1	缺乏制定未來市場推廣計劃及品牌提升策略的經驗	制定未來合適可參加的展會及獎項活動一覽表、建立參展及參獎的籌備工作備忘錄、制定優化營銷資料套	學習了市場推廣及品牌建立的技巧，及制定 2019 年的市場推廣活動計劃以配合社企未來的可持續發展
2	計劃參加不同行業的展會以增加曝光率及知名度，但欠缺經驗	「高榮」協助 DECT 參與「香港禮品及贈品展 2018」，以拓展商業機構客戶網絡	在展會展示了 DECT 的專業影視宣傳片及微電影製作服務
3	計劃將社企的核心業務重新定位以配合商業客戶的要求	「高榮」協助 DECT 了解商業客戶對影視宣傳片及微電影製作服務的具體要求	獲取「高榮」委聘為其 JOUETE 品牌的 Doorstopper 產品系列拍攝宣傳片及成功與首個紡織及創意家居製品行業的客戶合作
4	計劃拓展業務從單一的社企及慈善社福機構至商業機構	「高榮」協助 DECT 擴闊其商業網絡，接觸不同行業的商業客戶	每月平均銷售額增加了 39%、每月新客戶查詢增加了 25%

項目推行計劃

步驟	推行內容	時間	參與單位
1	了解 DECT 的操作及找出重點需解決的問題，確定項目的交付及推行計劃	2018 年 1 月	DECT/「高榮」/ HKPC
2	分享市場推廣的經驗，學習透過參展及參獎增加知名度拓展業務	2018 年 2 月	DECT/「高榮」/ HKPC
3	建立展會及獎項活動一覽表 建立參展及參獎的籌備工作備忘錄 優化營銷資料套	2018 年 3 月	DECT/「高榮」/ HKPC
4	製作「香港禮品及贈品展 2018」的參展宣傳視頻，協助增加參觀客戶	2018 年 4 月	DECT/「高榮」
5	拓展商業機構客戶網絡作持續業務發展	持續跟進	DECT

項目總結

在四個月的協作項目過程中，「高榮」的團隊就項目提供了多方面的建議及經驗分享。通過每月定期的進度會議，「高榮」分享了其多年來在市場推廣及品牌建立範疇所累積的寶貴經驗。在市場推廣及品牌建立的技巧方面，DECT 制定了 2019 年的市場推廣活動計劃。在實踐參展方面，透過「香港禮品及贈品展 2018」的合作，「高榮」讓 DECT 可一起參與一個大型的行業展會。過程中，「高榮」給予了現場指導。在業務的實際增長方面，DECT 成功獲得 5 個新的潛在商業客戶，並在活動後落實未來合作的意向。每月平均銷售額增加了 39%及每月新客戶查詢增加了 25%。此外，DECT 亦獲取「高榮」委聘為其 JOUETE 品牌的 Doorstopper 產品系列拍攝宣傳片及成功與首個紡織及創意家居製品行業的客戶合作。



提升銷售額



增加潛在客戶群



提升市場推廣

在業務持續發展方面，「高榮」協助 DECT 成功透過不同的展會及市場推廣活動接觸多個來自不同行業的企業，擴闊客戶的網絡及層面。同時亦協助 DECT 將社企的核心業務重新定位，及進一步拓展業務從單一的社企及慈善社福機構擴展至商業機構，以配合未來社企的可持續發展。

在 HKPC 定期舉行項目跟進會議



協助「高榮」製作「香港禮品及贈品展 2018」的參展宣傳視頻



分享參展及參獎經驗，學習品牌管理經驗



Jouetle®



協作項目(八)

NAT
DIR

 力佳工程有限公司
Lik Kai Engineering Co. Ltd.

 SCD

社企簡介



菁然有限公司(下稱「菁然」)是一家為高功能自閉症譜系障礙青年提供從事外牆油漆就業機會的社會企業。「菁然」的社會使命是透過專業的在職培訓及共融的社會活動，訓練學員擁有專業的外牆油漆技能，鼓勵高功能自閉症譜系障礙的青年投身職場，融入社會。此外，「菁然」亦會為不同行業的商業機構提供一些以「團隊建立」為主題的團體藝術手繪工作坊，並邀請高功能自閉症譜系障礙的青年一起參與，讓商業機構在參與的過程中亦可身體力行支持社會共融，以盡企業社會責任。



<http://www.naturaldirect.org/>



(852) 8106 8068



bd@naturaldirect.org

企業簡介



力佳工程有限公司(下稱「力佳」)成立於 1982 年，是新鴻基地產業務的全資附屬公司。其主要業務是提供建築工程、電力裝置、空調及機械通風、消防、給排水系統、綠色建築及節能服務等方面的先進方案。此外，「力佳」亦與不同的公營部門和私營機構合作，為商業、工業、零售及住宅樓宇進行安裝工程。憑藉企業多年來累積的企業管理經驗，「力佳」在 2017 年獲得由香港管理專業協會主辦的「優質管理獎」的優異獎以嘉許其在領導、企業管治、人力資源、客戶、資訊科技及流程管理等範疇的卓越表現。同年亦獲得由公民教育委員會及香港生產力促進局合辦的「香港傑出企業公民獎」的優異獎。



[http:// http://www.likkai.com.hk/](http://http://www.likkai.com.hk/)



(852) 2627 0888



admin@likkai.com.hk



項目內容

社企背景及營商概況

「菁然」主要的業務是為不同類型的機構提供專業的外牆油漆服務，客戶包括社企、慈善、商業機構以及私人家居客戶。社會服務的對象主要是高功能自閉症譜系障礙青年。「菁然」透過專業的在職培訓，訓練學員擁有專業的外牆油漆技能，鼓勵高功能自閉症譜系障礙的青年投身職場，融入社會。「菁然」與多個社福機構已建立了緊密的合作關係，因此近年已成功組織了不同主題的共融活動，讓公眾進一步認識高功能自閉症。「菁然」另一競爭優勢是其提倡環保及推動創新藝術概念，符合企業社會責任的原則。然而，「菁然」在項目管理及與客戶及外判承辦商簽訂服務合約條款等方面仍有不少進步的空間。此外，在拓展商業機構的業務網絡亦需要進一步提升。

配對原因

「力佳」主要業務是提供建築工程、電力裝置、空調及機械通風、消防、給排水系統、綠色建築及節能服務等方面的先進方案。此外，「力佳」亦與不同的公營部門和私營機構合作，為商業、工業、零售及住宅樓宇進行安裝工程。近年，「力佳」積極參與社會服務，組織企業義工隊探訪長者及為長者提供基本的家庭電器及家居用電安全檢查。2017年亦參與了「第一屆種籽聯盟計劃」，運用「力佳」多年來在大型工程項目管理的實戰及豐富經驗，協助木一番成功開展商業機構裝修工程的市場，同時亦協助提升木一番工程項目的管理能力。

有見及此，「菁然」與「力佳」配對成為項目協作伙伴，除了希望可以讓「菁然」吸取「力佳」豐富的工程項目管理的豐富經驗外，更希望學習如何與客戶及外判承辦商簽訂服務合約條款等。藉此合作項目，拓展「菁然」商業機構的網絡，加強企業「團隊建立」工作坊業務的未來發展。

協作項目之學習重點

針對「菁然」的業務上所面對的當前挑戰，項目團隊制定了以下項目措施及達致的效果：

編號	社企面對的挑戰	項目改善措施	項目成果
1	未能清晰制定未來業務發展方向及服務賣點	重新制定未來業務類型及市場定位	未來以「社商共融」作為主題，提升「企業團隊建立」培訓服務的賣點、每月平均營業額增加約 10%
2	缺乏工程及相關服務的項目管理經驗	加強工程項目管理的能力	掌握各種類型的工程項目管理技巧，降低工程延誤所作出的賠償風險
3	缺乏與客戶及外判承辦商定立服務合約條款的經驗	建立客戶及外判承辦商簽訂服務合約條款的範本	建立客戶及外判承辦商簽訂服務合約條款的範本，以獲更大保障
4	需改善現時市場推廣及宣傳的效果	優化市場推廣資料套及籌備參與相關的展會	籌備參與多個 2018 年的展會，藉此拓展商業機構客戶網絡作持續業務發展
5	需進一步擴闊客戶群網絡	探討更多潛在商業機構客戶群	主動聯絡更多商業機構客戶

項目推行計劃

步驟	推行內容	時間	參與單位
1	了解「菁然」的操作及找出重點需解決的問題，確定項目的交付及推行計劃	2018年1月	「菁然」/「力佳」/ HKPC
2	商議未來業務的模式及潛在客戶群	2018年2月	「菁然」/「力佳」/ HKPC
3	建立客戶及外判承辦商簽訂服務合約條款的範本 分享工程項目管理的經驗	2018年3月	「菁然」/「力佳」/ HKPC
4	優化市場推廣資料套	2018年3-4月	「菁然」/「力佳」/ HKPC
5	拓展商業機構客戶網絡作持續業務發展	持續跟進	「菁然」

項目總結

在四個月的協作項目過程中，「力佳」的團隊就項目提供了多方面的建議及經驗分享。通過每月定期的進度會議，「力佳」分享了其多年來在工程項目管理及建立客戶及外判承辦商簽訂服務合約條款所累積的寶貴經驗。透過展示範本，「菁然」掌握如何與客戶及外判承辦商簽訂服務合約條款，以獲得更大的保障。此外，透過分享不同類型及規模的工程案例，「菁然」掌握各種類型的工程項目管理技巧，降低工程延誤所引致的賠償風險。在市場推廣及宣傳方面，「力佳」協助「菁然」優化市場推廣資料套，亦鼓勵「菁然」多參與展會及主動聯繫不同的商業機構，藉此拓展業務。



提升銷售額



**工程項目管理
能力的提升**



**拓展商業機構
網絡**

在業務持續發展方面，「力佳」協助「菁然」重新制定未來業務類型及市場定位，並建議「菁然」未來以「社商共融」作為主題，提升「企業團隊建立」培訓服務的賣點，以進一步提升每月的平均營業額。

在 HKPC 定期舉行項目跟進會議



「菁然」以往舉辦的共融活動及項目作品





「種籽聯盟」計劃
交流會議

	第一場交流會議	第二場交流會議
日期	2018年3月23日(星期五)	2018年5月18日(星期五)
時間	15:00 – 17:00	
場地	香港生產力促進局 4 樓 The Terrace	
活動程序	<ol style="list-style-type: none"> 1. 歡迎所有出席代表 2. 企業及社企分組討論，交流「協作」項目的學習、啟發及成果 3. 企業及社企嘉賓分享及問答環節 4. 大合照 5. 互動及交流時間 	

由第一及第二屆參與「種籽聯盟」的社企及企業代表進行小組討論及輪流發言分享交流「協作」項目的體會及獲益。



社企及企業嘉賓分享及問答環節



交流活動中社企及企業代表互相認識、交流，拓展商業合作機遇



feedback

參與社企與企業之回應

社企

1. 香港唐氏綜合症協會 唐氏群毅服務隊

感謝生產力局給我們機會參與是次「種籽聯盟」計劃。我們在是次計劃中學會了不同的宣傳及公關手法，有助我們在將來利用學到的手法推廣服務。除了讓我們有機會認識不同機構外，在參與此計劃過程中亦給予我們很多新意念、新構思，令我們在業務經營上有新啟發。我們在過程中選了兩位「Super Hero - 明日之星」。他們都倍感自豪，我們都認為這方法有助提升清潔服務的形象及推廣。我們將把「Super Hero - 明日之星」這概念應用到來年的計劃中。雖然新業務發展是一項長遠的計劃，未必能在短時間內發揮成效，但在參與過程中已吸取很多實用的專業意見，令我們更了解現時業務經營的問題及相對應的解決方案，同時配合我們作為社企的特色，對日後發展有很大的幫助。

2. 救世軍耆才拓展計劃觀塘中心

第二屆「種籽聯盟」計劃讓我們的耆才中心學習了創新思維及市場推廣的技巧，建立了一個全新的「耆商創未來，耆才之最選拔賽」及首個企業培訓課程，同時也活化了耆才中心的興趣課程，對中心未來的持續發展很有幫助。

3. 融藝工房

感謝 JSP 及生產力局團隊的大力幫助，使我們能夠為「融藝坊」重新定位，塑造一個清晰及具體的店舖形象，成功吸引人流。另外，他們的經驗分享和建議帶給我們很多新的思維，豐富了我們的營商經驗，有助我們計劃「融藝工房」和「融藝坊」日後的發展方向。

4. 樂柔美

感謝 HKPC 推出第二屆「種籽聯盟」計劃，令樂柔美這樣初創的社會企業獲益良多。同時也衷心感謝配對企業(Abus Hareware (HK)) 的 CEO, Virginia Ng。Virginia 無私的教導及做事認真的態度，十分鼓勵我們。從 Virginia 身上學習到很多業務規劃、市場推廣、產品創新、生產營運管理以至專業的公開演說等技巧，令樂柔美更有實力去繼續努力為眾姊妹婦女工作。



5. 基督教香港信義會金齡薈

透過本次「種籽聯盟」計劃，我們成功開拓「企業伸展課程」業務及新的銷售渠道。參與企業及生產力局的團隊為課程提供了不少專業意見，讓我們了解商界對於培訓服務之定價及服務質素等要求，有助我們推出配合不同企業需要的服務，拓展客源。另一方面，「種籽聯盟」計劃的 Mingling Events 也讓我們認識了多間參與企業及社企，獲得十分寶貴的經驗及意見，同時也增加了我們的網絡，有助拓展未來業務。

6. AIVR

非常高興可以參與本屆「種籽聯盟」體驗計劃，周大福與生產力局團隊就企業培訓課程提供不少建議，讓我們可以進一步完善服務，並推展到商界市場。除了課程之外，我們亦接受了周大福微電影拍攝的委託，為旗下新的藝術培育空間 Loupe 進行拍攝。拍攝期間我們更認識到不少周大福的合作伙伴，有助我們進一步拓展業務。現時我們已與周大福建立長遠的合作關係，對本社企未來發展感到鼓舞。

7. 我們製作

感謝 HKPC 推出第二屆「種籽聯盟」計劃，以往 DECT 較集中在發展社企客戶群的網絡，在擴展商業客戶網絡方面欠缺經驗。透過此計劃，我們獲益良多，在為期四個月的项目推行期間，加強了對參加不同類型的展會及獎項的認識，藉此增加知名度及提升市場推廣的效力，同時也進一步拓展了客戶群的網絡。期望「種籽聯盟」計劃可持續推出，讓更多社企能受惠。

8. 菁然有限公司

有幸參加第二屆「種籽聯盟」計劃，透過與配對企業(力佳工程公司)定期的面談，使我們在短時間內掌握到不同工程項目的要求及項目管理的技巧。同時也學習到如何在與客戶及外判承辦商簽訂商業合作協議時，加入一些保障條款，避免很多不必要的賠償。此計劃有效加強我們的項目管理及營運能力，有助重整現時及未來業務。



企業

1. 博藝體運有限公司

十分高興能參與這個「種籽聯盟體驗計劃」，並與社企 DSA 一同完成預期的項目計劃和目標。當初也曾擔憂會因為合作與信任問題而未能達到預期目標，幸好在這計劃過程中，我們與 DSA 相處融洽亦有良好的溝通，DSA 很樂意分享他們面對的困難，讓我們了解到他們的處境，從而想出對應方法幫助他們。這個計劃別具價值和意義，既能幫助社企，履行社會責任，亦能給與我們一個與社企共同合作的經驗。很欣賞 DSA 的營運理念及在這過程中的參與和努力，尤其在實地到訪中心與學員的接觸，更深深感受到 DSA 為弱勢社群的付出。透過是次的合作，在個人能力特別是溝通、解難和表達技巧上都有所提升。雖然只合作了短短數月，希望能幫助 DSA 改善現況，有更好的發展。

2. 匯寶太平洋集團有限公司

Ms Emily Yao

透過「種籽聯盟」計劃，我很高興有機會接觸到社企的運作，這些體驗啟發我更多營商管理技巧

Ms Sherrol Cheung

我有幸可以參與「種籽聯盟」計劃，是次經驗令我獲益良多。在協作項目過程中，一方面我可以充分實踐營商管理技巧，另一方面我可以吸取更多跨行業的知識，令我受益匪淺。

3. 萬暉五金有限公司

「種籽聯盟」計劃的設計是透過配對一間商業機構及一間社企在四個月的項目執行期內，以實戰模式共同參與執行一個協作項目。藉著協作及交流，提倡社企能獨立解決營商問題，並邁向高增值的持續發展。我司卓越完成任務，過程中，幫到社企之餘也學習了很多內衣產品的知識，並了解到社企營運的模式。期望樂柔美能應用到所學的知識，迎難而上，突破現時的限制。同時也期望「種籽聯盟」計劃可持續推出，扶持更多社企。



查詢及提交申請

查詢及提交申請

社企查詢可以致電或電郵香港生產力促進局管理諮詢部。

有意提出申請的社企需填寫申請表格，以郵寄或電郵送交香港生產力促進局。申請詳情可向香港生產力促進局管理諮詢部查詢。

地址: 九龍塘達之路 78 號生產力大樓三樓管理諮詢部

電話: 2788 5685 (黃先生) 或 2788 5798 (簡小姐)

電郵: eventmanager@hkpc.org