

# 成立融匯商務中心

## 目標

建立一個專為香港殘障大學生提供的就業平台，提升他們就業和社會生產力，讓商界更容易接受與傷殘人士合作。



## 行業概況



近年企業為了減低成本，紛紛將大量後勤例如：資料輸入，電話銷售及客戶服務等工作外判，逐漸已成大勢所趨。

但市場上並未出現一站式辦公室後勤服務，此服務實為客戶不只提供收信地址，接聽電話，收發速遞，更可以貼心至統籌機票訂枱，回覆電郵，文件製作及處理，單據交收，銀行入數，會計做帳，網頁製作及管理，網站及終端機維護等等。

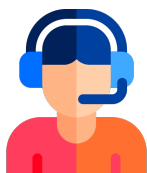
上述服務，實在是小企業營運的基本要求。

對於小企來說，在香港營運公司，最大壓力就是租金及人力資源，使用我們提供的服務，小企業可資源共享，減低成本，把主要的精力集中在銷售方面，故此這項服務在市場上必定有很大的競爭力！



## 產品及服務的描述

本中心會聘用擁有相關及不同技能的殘疾人士作為骨幹團隊為客戶提供商務中心服務：



接聽電話



收發速遞



統籌機票訂枱



回覆電郵



文件製作及處理



單據交收



銀行入數



會計做帳



網頁製作及管理



網站及終端機維護



租借開會場地

## 產品及服務的定位

一站式辦公室後勤服務，主要為香港中小企而設，特別是小微企，或剛剛開始創業的一人公司。

此項服務能實際為小型企業節省寫字樓租金及後勤人手的開支。提升競爭力。

同時亦創造一個傷健共融的工作環境。



## 定價



融匯商務中心所提供的每項後勤服務均可按照客戶本身需求獨立購買或以組合形式購買。方便靈活，豐儉由人。

小企業無需自己承擔高昂的獨立寫字樓租金，在生意額未穩定時，不會浪費剩餘的人力資源。

## 市場優勢

縱觀整個香港市場，尚未出現此項服務提供者，故此極具發展潛力。

同時，此項服務確實可令創業小微企直接減低成本，所以市場的接受程度我應該會很大。



## 銷售渠道/ 宣傳策略

於目標客戶集中在小微企這界別，我們無須花費大量金錢推廣。我們會訓練自己的員工，在網上向客戶點對點地推廣，亦可透過貿易發展局及中小企協蒐集目標客戶資料。

## 優勢

開業成本低廉

市場上未出現競爭對手

真實幫小微企減低成本



## 弱點



由於學員大部份是未有工作經驗的大學生，故此需要培訓的時間較長。

而且在經營初期需要有豐富經驗的導師指導。

## **機會**

社會上開始有大企業提倡傷健共融的概念，還有一些愛心雇主願意支持，唯中小企縱言有心幫助，亦因為沒有足夠空間和人手，配合傷殘員工加入而被迫放棄。

## **威脅**

大圍經濟下滑，令中小企數目減少。

## **機構協助**

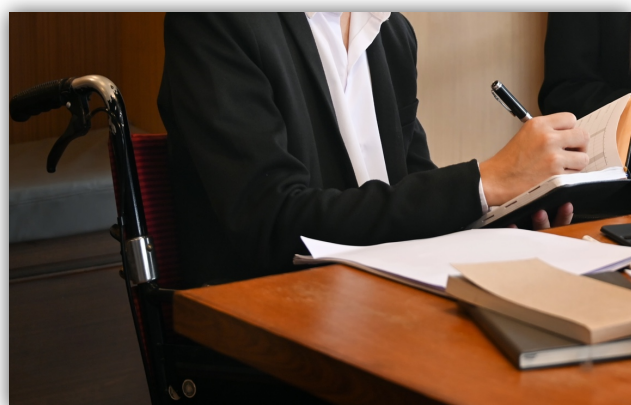
勞工處的展能就業科

各大學的職業輔導組

## **社會效益**

殘障人士在學習的過程中，因身體上有某種殘缺，必然：困難重重，但是他們仍然能努力不懈，完成大學課程，實在令我們佩服，這正正體現了本會「天行健，君子以自強不息」的精神。

其實只要提供一點點恰當的協助，他們就能自力更新，不至浪費政府投放在他們身上的教育資源，更為社會釋放高技能勞動力。



## 長遠發展

社會教育，就業轉介

寄望本中心作為示範作用，讓僱主知道殘疾人士跟健全人士擁有同樣工作能力，消除社會上對這群人士的有色目光。

現時已經得到多位朋友的支持，有善長人翁願意捐出寫字樓作為中心的辦公室。

亦有三間公司已經同意外判工作給我們。

這樣我們已經可以開始起步進行，聘請我們第一位受助者，但是距離我們的目標，仍然很遠！

我們希望短期內能聘請五位同學，我們極之需要各界朋友的幫忙及支持。

如果你都同意我們的理念，就請你一齊加入我們，讓殘障學生可以融入社會自強不息。



假如你手上有閑置的辦公場所，又願意為中心提供場地，這樣中心就可以迅速地拓展，為其他區域服務。

如果可以外判後勤工作給我們，這樣我們就可以盡快聘請多些員工。

你亦可以直接捐款支持這個計劃，甚至加入我們義工行列，親身為學員提供培訓，提升他們的競爭力。

勿以小善而不為，只要第一間融匯商務中心能夠成功，複製再複製，推展至全港，並非難事！

千里之行始於足下，只要你願意陪我們走一步，計劃距離成功就近一步！

看完計劃的朋友，好多都恥笑說：就憑你，可以造成什麼！

我說：對！我人微言輕，

但我有你！

