

成功申請之道

符合申請資格







符合伙伴倡自強計劃資助範圍





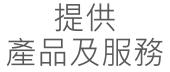




弱勢社群

創造 就業機會















審批程序





- 截止日期前遞交申請
- 初步審核
- 秘書處/委員會面
- 審批結果

審批準則



- 解決社會問題
- 實踐社會價值



- 透過銷售在市場競爭
- 追求盈利、自給自足
- 追求長遠持續發展

雙底線

審批準則



- 社會使命 / 社會效益的性質和幅度
- 社會使命 / 社會效益及推行項目的能力
- 商業可行性
- 持續商業營運能力
- 相關技術、管理能力及資源網絡
- 對推行項目的熱誠
- 推行計劃是否合理和可行

優先考慮項目



弱勢社群發揮所長/有晉升階梯



促進跨界別合作



社企協同效應

採用其他社企產品/服務



地區為本

地區中小企/團體參與發展



產生其他良好社會效益





成功申請要訣(1)配合申請程序





- 先閱讀「計劃指引」
- 根據格式(申請表)填寫 所有所需資料
- 按申請表上的「遞交申請 文件清單」遞交所有文件
- 限期前按規定遞交所有有 關資料
- 出席會面及適時修訂

個案分享







伙伴倡自強 Enhancing Self-Reliance

• 成功個案:

- 提供足夠數據,支持計劃書的銷售、 成本及盈虧預算
- 準時出席評審會議
- 預備充足,熟悉計劃內容
- 邀請合作伙伴代表出席評審會議

失敗個案:

- 缺席評審會議
- 對計劃內容不熟悉
- 未能解答委員對申請項目的疑問

成功申請要訣(2)利用機構強項





- 具相關業務經驗
- 對目標對象(弱勢社群)有充分了解
- 營辦社會企業的熱誠
- 有額外資源(包括固定 資產及人力資源)降低 開業成本
- 已建立銷售、供應網絡, 或有內銷市場

個案分享





• 成功個案:

- 機構熟悉弱勢社群的特點,並提供適當工種
- 與機構現行服務產生協同效應
- 曾經小規模試行業務並獲得初步成績



伙伴倡自強 Enhancing Self-Reliance

失敗個案:

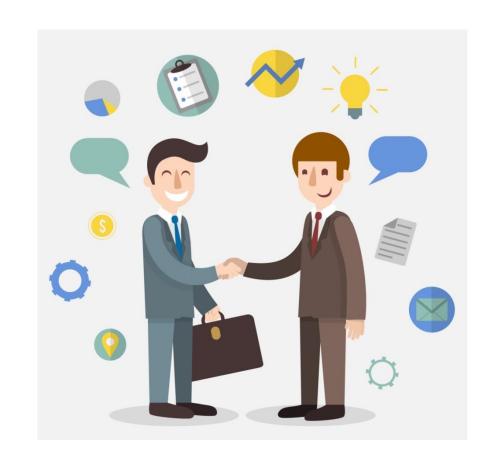
- 對相關業務毫無經驗,亦缺乏業內人士支援
- 對市場不熟悉,亦沒有市場調查
- 對目標弱勢社群不熟悉,未有轉介機 構協助

成功申請要訣(3)合作伙伴的支持



合作模式:

- ◆ 商業顧問服務(技術/管 理/採購/市場策略)
- ◆ 提供在職培訓/訂單/銷 售渠道
- ◆ 優惠租金/貨品折扣
- ◆提供場地
- ◆贊助/捐款



個案分享





・成功個案:

- 社企伙伴積極參與,為營運初期提供訂單及銷 售渠道
- 一 社企獲富經驗的機構提供及指導如何善用弱勢 社群的長處及處理他們的特質
- 社企獲商業伙伴以優惠租金提供鋪位或場地



伙 伴 倡 自 強 Enhancing Self-Reliance

失敗個案:

- 與社企有利益衝突之嫌疑,例如商業伙伴將會 是社企的指定唯一供應商
- 商業伙伴本身的業務虧蝕嚴重
- 業務主要依賴商業伙伴的支援
- 高昂的特許經營行政費用/顧問費用

一般未獲資助的項目



- 利潤太低/虧蝕太嚴重
- 以提供免費服務或培訓為重點
- 業務分散,無重點
- 沒有相關經驗,亦無商業伙伴支援
- 缺乏市場調查及業務資料不足
- 申請款項以支付營運中業務的資本開支



資助安排



最高300萬元及不多於3年資助

- 資本開支(購置設備、進 行裝修費用) ^{先墊後付}
- 營運開支(如租金、員工 薪酬) 按進度發放







www.esr.gov.hk

伙伴倡自強計劃秘書處

電話:2835 1383