香港鄧鏡波書院

陳永宗老師

背景:

中一、中二　　基本商業

中四至中六　　企會財(商管)

BAFS (ACCOUNTING)

困難:

- 小學未有商科有關科目
- 首次開設基本商業科 (低年級學生)
- 課節少 : 一星期一課節 (45分鐘)
- 中一教科書之不足
- 中二 , 中三 校本教材如何設計 ?
- 知識 vs 興趣 ??

教學形式

- 講解 /分析
- 分組討論
- 遊戲 /設計 /比賽
- 匯報

中一 課程

主題 (出版社)	概念 / 知識
1. 交易及電子交易的認識	交易, 賒銷, 租購, 信用卡, 易辦事,八達通, 電子商貿
2. 顧客的需要	影響顧客需要的因素
3. 商品推廣	廣告, 促銷, 公共關係, 人員銷售
4. 廣告的認識	廣告功能, 宣傳媒介,廣告負面影響
5. 消費者的保障	消費者的權利, 保障消費者的方法
6. 商業的社會責任	

以個人角度了解商業世界

中二 課程

主題 (教育局資源)	概念 / 知識
1. 有機小農莊	商業計劃書 、 4Ps、 管理功能、 企業擁有權的類型 **(營商環境與管理導論) (市場營銷管理)**
2. 開創自己的業務	資產、負債、資本、 財務報表 **(會計導論)**

中三 課程

1. 開創自己的業務	財務報表 – 損益表、資產負債表 **(會計導論)**
2. 精明消費	支票、信用卡、貸款、透支 **(基礎個人理財)**
3. 當自己的財務策劃師	預算、理財態度、 現值、將來值、複息 **(基礎個人理財)**

以企業角度了解商業世界

香港特別行政區政府
教育局

香港

GovHK香港政府一站通 | 简体版 ENGLISH | 流動 / 無障礙瀏覽版本 | 我的自訂色彩 | AAA | 輸入查詢字串 | 網頁指南

- 主頁
- 最新消息
- 有關教育局
- 教育制度及政策
- 課程發展
- 學生及家長相關
- 教師相關
- 學校行政及管理
- 公共及行政相關
- 公開資料

主頁 > 課程發展 > 學習領域 > 科技教育 > 科技教育 - 教學資源 >

列印

商業科目 – 學與教資源

初中 (中一至中三)

主題式資源 (學生作業)

課題	英文版	中文版
1. 當自己的財務策劃師	詳細資料	詳細資料
2. 溝通的重要性	詳細資料	詳細資料
3. 校園有機小農莊	詳細資料	詳細資料
4. 精明消費	詳細資料	詳細資料
5. 開創自己的業務	詳細資料	詳細資料
6. 出色的商業理念	詳細資料	詳細資料

HTTP://WWW.EDB.GOV.HK/ATTACHMENT/TC/CURRICULUM-DEVELOPMENT/KLA/TECHNOLOGY-EDU/RESOURCES/BUSINESS-EDU/3.ORGANIC_FARMING_AT_SCHOOL_7550.PDF

你想擁有自己的生意嗎??

有錢途　月入百萬 .

https://www.youtube.com/watch?v=cOz79SSWI2Q

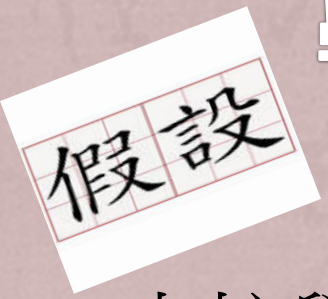
會考一分做老闆：用心做　必定有人睇到

https://www.youtube.com/watch?v=ULCoEd9h21A

80後花30萬　做果欄最年輕老闆 .

https://www.youtube.com/watch?v=302R756LwWo

學生也可以擁有自己的生意



P. 39

本校學生會提議在農曆年開創一項短期業務，出售**賀年產品**。學生會主席與幹事討論這項提議，大家都認為可以接受。

為了實行計劃，同學聯絡了陳校長，提出經營**年宵**的構思。陳校長基本上同意在維多利亞公園經營年宵，但他要求同學提交一份

商業計劃書，讓他最後審批。

什麼是商業計劃書??

- 商業計劃書是一份文件，總結了企業計劃進行的業務性質及推行方法。文件內包括企業的目標、財務計劃，以及僱用員工和推廣業務的計劃。

- 商業計劃書是企業家創業或擴充現有業務的導向圖。

為甚麼要在開創業務前制訂商業計劃書？ P. 40

+ 商業計劃書可以向銀行和潛在投資者提供詳細的財務資料，包括預期收入和開支，以供他們考慮是否接受貸款或注入資金。在個案中，商業計劃書的資料有助陳校長決定是否支持學生在學校經營業務。

+ 商業計劃書可幫助企業家了解市場情況和本身的的強弱，繼而為其業務制訂適當的策略，增加他們的勝算。

創業計劃書 --- 頒發禮鼓勵出色創意
https://www.youtube.com/watch?v=eezThad_Jzs

制訂商業計劃書的步驟:

1. 設定目標
2. 了解市場
3. 決定銷售策略
4. 財務預測
5. 採取行動

1. 設定目標

許多公司亦訂立『公司使命』，向其顧客展示他們的業務，吸引顧客購買他們的產品和服務。

部分企業的公司使命

1. *『在身體、思想和精神上...令世界感到清新。』*

2. *『給遊人帶來一個既開心又難忘的體驗，並與大自然緊密連繫起來。*

3. *『以優質舒適服飾展現顧客個人風采。』*

1. 設定目標

他們的目標------公司使命

『在身體、思想和精神上...令世界感到清新。』

『給遊人帶來一個既開心又難忘的體驗，並與大自然緊密連繫起來。

『以優質舒適服飾展現顧客個人風采。』

http://nikeinc.com/pages/about-nike-inc
https://www.youtube.com/watch?v=GaRCOW7j50Y

你知道本校的公司 (教育)使命嗎??

1. 設定目標

學校的目標------教育使命 ??

慈幼會教育使命

+ 以理智，來說服青少年；以宗教信仰，來薰陶青少年的品格；以親切的愛，來打動青少年的心。

辦學宗旨

+ 藉著理智、信仰道德及慈愛的薰陶，協助年青人學習、成長。為學生提供全面的教育，使其建立積極的人生態度和正確的價值觀。本校除注重學生的學業成績外，亦關注培養學生的自學、自律及自治精神；並鼓勵學生參與課外活動，訓練其策劃、領導的能力。

1. 設定目標 P. 41

Q1. 我們創業是為了……

Q2. 現在，為學生會的年宵業務撰寫使命宣言

目標

這次的年宵活動，年宵籌備委員會有三大目標：

一　**學以致用**

- 讓同學能學以致用，特別是商科班的同學，並在現實環境中實踐課堂所學及體驗從商的苦與樂，對將來大有幫助。
- 讓同學走出書本的局限，見識更多，認識更多書本以外的知識。

二　**訓練領袖**

- 培訓本校精英，發掘他們的潛能，如銷售、創意等，建立他們的領導才能和自信，並提供一個寶貴的其他學習經歷，增廣見聞。
- 同學及早認清自己的興趣與天份，並加以善用，爲日後選科及擇業作好準備。
- 讓同學體驗校本營商活動，從而了解商界的運作。
- 訓練同學的口材、推銷產品的技巧。

三　**團結整體**

- 所有的學生、老師、家長都可以參與這次活動，增加學生、老師、家長及校友對本校的歸屬感，以增強學校的凝聚力。

2. 了解市場

顧客

對象：男//女?　小孩//老人?　學生//在職人士?

特徵:　高// 矮?　近視//正常?　肥//瘦??

行為:　好動//被動?

產品

功能　設計　品牌

市場競爭

大量競爭 ？獨市生意？

競爭對手強與弱?

決定銷售策略

4P

產品

價格

推廣

渠道

決定銷售策略(1): 產品

4P

產品 **PRODUCT**

--- 層次

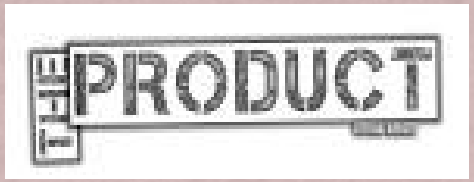
--- 品牌

--- 包裝

--- 標籤

--- 支援服務

決定銷售策略 (1) :產品



整體產品概念 ??

https://www.youtube.com/watch?v=iRvQeNeE5XY

多品牌策略 ??

https://www.youtube.com/watch?v=ddfJudG0wdY&feature=relmfu

決定銷售策略 (1) : 產品

你認為負責年宵的學生應售賣什麼產品? 在產品方面應該套用哪一些策略? P.43

產品介紹及銷售對象

氦氣球

產品簡介:

根據調查，氦氣球是每年年宵最暢銷的貨品，而我們的氦氣球主要對象是小孩子至青少年。因爲行年宵的小孩子通常都會想拿著一個大的卡通氣球走來走去，而父母亦不會反對，而且也不會講價便買給小孩，所以卡通氦氣球是絕對會受小孩歡迎。而青少年的消費力高，所以對於一些大和吸引的氣球都會購買，所以卡通氦氣球可以吸引小孩子及青少年。

創意剪紙

產品簡介:

這是一個由本校學生親身設計的新年裝飾，以傳統掛牆爲設計的框架，而中心則由同學自行設計，有的以新年吉祥字句爲主，例如平安、蛇來運到等，而且設計是用中國傳統剪紙表達，除了傳統字句，我們的同學還設計了一些新的款式設合現今青少年，例如" 爆 seed 奪 5*" 等與 DSE 有關，既可保留中國傳統，亦可以加入嶄新的元素，迎合不同年齡層的需要。

磁石剪紙

產品簡介：

這是用 12 生肖和新年吉祥字樣(家、福、壽等)爲主題，可以讓人自由地在雪櫃和金屬平面上拼貼出不同的形狀和圖案，而且 12 生肖可以單買自己喜愛的，而不用全 set 買入，可方便各人需要。而磁石的好處是接近現代化，可以在家中或辦公室的僅有空間裡製造新年氣氛，而又保留了中國傳統剪紙。

決定銷售策略 (2) : 價格

定價是一個重要決策。如果價格定得太高，沒有人會購買產品，如果定得太低，無法收回成本，便會出現**虧蝕**。

定價時要考慮的因素： P.44

+ 產品成本
+ 業務經營費用
+ 競爭
+ 供應及需求
+ 預期利潤額

決定銷售策略 (2) : 價格

定價策略：

月餅定價 ?? http://www.youtube.com/watch?v=zuV3L3rnwaA

蘋果公司定價策略 ?? http://www.youtube.com/watch?v=0pA2tQF_PDE&feature=relmfu

晒相定價?? http://www.youtube.com/watch?v=WNc0i3SOX44&feature=relmfu

堂食外賣定價不一 ?? http://www.youtube.com/watch?v=oK3RCRFNiLE&feature=relmfu

為何凍飲要加錢呢?? http://www.youtube.com/watch?v=EOdfVs6xa5Y&feature=relmfu

AA制和價格敏感度 .?? http://www.youtube.com/watch?v=M2v6iuM1emE&feature=relmfu

後續產品定價 ?? http://www.youtube.com/watch?v=fHsdZH7H0_M

決定銷售策略 (2) : 價格

定價策略：

高價 ? ?低價 ??

折扣定價法 --- 特定時間內減價出售, 目的為增加短期銷量

心理定價法 --- 根據消費者心理反應來定價

差異定價法 --- 利用兩種或以上的價格去銷售同一產品, 如不同地區定價 或不同時段定價

決定銷售策略 (2) : 價格

4P

價格 PRICE

你認為負責年宵的學生應採取甚麼價格策略呢？

他們應該調低價格推高銷量，還是調高價格爭取較大利潤呢？為甚麼？

決定銷售策略 (3) : 推廣

+ 推廣旨在讓潛在客戶得知新業務／產品面世或使現有產品更具吸引力。

+ 當決定進行哪種推廣活動時，應考慮能夠以最少金錢接觸最多目標市場客戶的活動。

決定銷售策略 (3) : 推廣

<u>推廣方法 :</u>

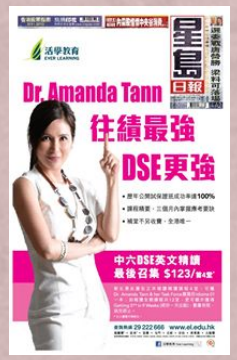
1. 廣告
2. 促銷
3. 公共關係
4. 人員銷售

決定銷售策略 (3) : 推廣

推廣方法 : (1)廣告

企業以**非個人溝通**的形式, 利用大眾傳媒推廣產品.

例子: 電視廣告, 報章廣告等



影片 1: https://www.youtube.com/watch?v=CLPM2uvtNxc
影片 2: https://www.youtube.com/watch?v=3m8fDAYZjDI
影片 3: https://www.youtube.com/watch?v=S72pSz1mCvc

方法	優點	缺點
廣告	➢ . ➢ .	➢ . ➢ .

決定銷售策略 (3) : 推廣

推廣方法 : (2)促銷

企業運用短期的誘因來吸引消費者購買或試用產品

例如贈券, 樣本試用, 抽獎等

著數優惠誰著數? http://www.youtube.com/watch?v=GbmB_LZ3t6g
送贈品方法 http://www.youtube.com/watch?v=c3VGWWMLU3k&feature=relmfu
茶記30蚊任食 邊度咁超值 http://www.youtube.com/watch?v=f1YHTdz5_ps

方法	優點	缺點
促銷	● . ● .	● .

推廣方法 : (3)公共關係:

目標在於推廣或保護企業形象, 或處理不利的事件的企業活動,

例如參與慈善活動, 舉行記者招待會

獅王 納米樂洗衣液 全力贊助渣打香港馬拉松2013 廣告 .
http://www.youtube.com/watch?v=1LM8tq9lhCA

方法	優點	缺點
公共關係	● .	● .

推廣方法 : (4)人員銷售:

銷售人員以個人或面對面的方法向目標顧客介紹產品, 涉及銷售人員與消費者的個人接觸

方法	優點	缺點
人員銷售	➢. ➢.	➢. ➢.

決定銷售策略 (3) : 推廣

如何選擇推廣工具?

- **按產品的類型:**

  消費品--- 廣告和促銷

  (因潛在買家數量多)

  商業產品 --- 人員銷售

  (因大部分產品性質十分複雜)

- **不同的產品階段:**

  要引起消費者對產品的認識 --- 廣告和公共關係

  要刺激購買意欲和使他們作購買決定 --- 促銷和人員銷售

決定銷售策略 (3) : 推廣

哪種推廣方法最適合??? 原因 ???

決定銷售策略 (3) : 推廣

為經營年宵提供適合的推廣活動建議：

宣傳策略

校內宣傳

- 早會宣傳:
  在投標成功和年宵主題決定後開始宣傳，讓同學知道本年會舉行年宵。
- 年宵籌備委員會行政人員(EC)招募:
  梯間海報、早會宣傳、Facebook 宣傳、家教會刊物宣傳。
- 推出股份前的宣傳工作:
  梯間海報、早會宣傳、Facebook 宣傳、家教會刊物宣傳、家教會通告、家長日回校宣傳。
- 學生銷售員(OC)招募:
  梯間海報、早會宣傳、Facebook 宣傳、家教會刊物宣傳。

校外宣傳

- 開設 YouTube 頻道：
  青少年廣泛使用而且屬免費，將推出宣傳片上載到 YouTube 頻道，可將 YouTube 影片分享到 Facebook 宣傳，吸引傳媒訪問。
  (上年蘋果新聞訪問：http://www.facebook.com/media/set/?set=vb.284036088288180&type=2)
- 公開活動宣傳：
  年宵臨近時商場會不時舉行宣傳活動(例如:上年在 APM 商場舉行宣傳活動)，增加曝光率。
- 開設 Facebook 專頁：
  青少年廣泛使用而且屬免費，可上載本校的年宵產品相片、傳媒報導【報紙、雜誌(上年 Facebook 專頁：
  http://www.facebook.com/media/set/?set=a.292281377463651.84307.284036088288180&type=3)】
  作宣傳，邀請朋友分享 Facebook 專頁，定時更新 Facebook 專頁爲外界提供最快最新的年宵資訊。
- 傳媒報導：
  以出眾和貼近潮流的產品和宣傳片吸引傳媒眼光(例如:上年 Whatsapp 咕臣、龍年神獸 A4 文件夾)，進行訪問或報導【蘋果新聞、Face、成報、公教報等等(上年傳媒報導:
  http://www.facebook.com/media/set/?set=a.298523330172789.85685.284036088288180&type=3)】
  ，增加曝光率，提高攤檔的知名度及人流。

FACEBOOK 宣傳

https://www.facebook.com/media/set/?set=a.292281377463651.84307.284036088288180&type=3

短片宣傳

https://www.youtube.com/watch?v=olu3tvcxfr8

https://www.youtube.com/watch?v=yswkk6pgp2e

校網宣傳

http://hktkpc.edu.hk/zh-hk/school/media/lny

年宵乾貨王牌攤位 15萬成交破紀錄

【明報專訊】維園年宵攤位昨日開始乾貨和主題攤檔競投，氣氛明顯較前日濕貨檔熱烈，最受歡迎的近銅鑼灣港鐵站出口60號攤擋，連續第二年破紀錄，以15.05萬元成交，比去年的63,600元多出逾倍。有中學生在教師帶領下，全校籌款10萬辦年宵，最終以2.5萬元投得攤位；學生期望以自製「零粗口神獸卡」等健康創意產品搶攻年宵。

5名香港鄧鏡波書院學生聯同教師（前左）和家長教師會代表（前右）一同出席競投活動，最終以2.5萬元投得年宵攤位。（鄧穎瑩攝）

師生團隊參與競投

食環署昨共推出284個乾貨攤檔和8個主題攤位，全日吸引逾千人到場競投。開始時雖只有數百市民參與，但競投氣氛激烈，其中主題攤位（中央相連攤位）全數成交，金額介乎5.4萬至7.2萬元，打破去年最高4.1萬元的紀錄。「乾貨王牌攤位」仍屬通道轉角、最近銅鑼灣港鐵站的60號攤位，叫價300多口，最終以15.05萬元成交。

學生自製「零粗口神獸卡」

兩名競投成功的女檔主不願接受訪問，只稱不擔心蝕錢。競投落敗的資深年宵商、「雞仔餅大王」梁銳洪說，檔位價超過15萬元便難以維持，故改以6萬多元競投61號攤檔（60號對面），連同上午以5萬多元投得的另一檔位，共兩檔賣雞仔餅，亦不會加價；雖然成本壓力增加，但他認為政府派6000元會刺激市民消費意欲，對生意有信心。

昨日有不少教師帶同學生到場競投體驗，香港鄧鏡波書院學生代表聯同教師和家長參加競投，最終以2.5萬元投得攤位。學生會代表梁靈烽說，最近全校發起年宵集資活動，已獲家長和教師捐款逾4萬元，會以10萬元爲目標，主力售賣筆筒和「零粗口神獸卡」，當中有「金翅大學鳥」和「反正鵝信鳥」等沒有粗口含意字句，吸引高中生購買。

近10名滬江維多利亞學校學生同樣以2.5萬元投得攤位，該校程老師指出，在學校集資17.5萬元，會讓低年級學生參與售賣物品，所謙利潤會捐給慈善機構。日本籍石上同學指出，不少同學都修讀工商管理，期望學習經營生意，並學習以中、英文與港人溝通。

維園乾貨攤逾15萬成交創新高

次日競投

【香港商報訊】記者黃燕儀報道：

維園年宵攤位昨日第二日競投。繼前日快餐攤位以破紀錄天價成交後，乾貨及主題攤位競投氣氛同樣熱烈，兩日總成交價達910.56萬元，較去年的987.9萬元略跌。昨日其中一個乾貨攤位更以15.05萬元成交，創11年以來新高，較去年最高成交價高出逾倍。

創11年新高貴去年逾倍

維園年宵市場攤位於昨日繼續在伊利沙伯體育館展開，今年的競投氣氛相當熱烈，284個乾貨攤位均租出。其中一個近銅鑼灣出入口的轉角攤位，經過300多口叫價，最終以15.05萬元成交，全場掌聲如雷，成交價創11年以來新高，較去年最高成交價高出逾倍。投得攤位的檔主表示，不擔心蝕錢，她更一口氣投得6個相連攤位，總共以近29萬元成交。

有份競投該攤位的「雞仔餅大王」董事長梁銳洪表示，競投氣氛激烈，認爲該檔位超過15萬元難以維持，故其後改以6萬多元投得另一攤檔，連同上午以5.1萬元投得的乾貨檔，會售賣雞仔餅等食品。他指今年的成本上升兩成，不過未有考慮加價，認爲政府派6000元會刺激市民消費意欲，對生意有信心。

學生哥成攤位競投生力軍

而8個相連的主題攤位，底價爲32260元，較去年增加約5%，由於攤位佔據場中較有利的轉角位置，吸引競投者連番舉手出價，全部成交價均高於去年的最高價4.1萬元，其中最高價的主題攤位以7.2萬元成交，較底價多逾1倍，也較去年的最高成交價上漲75%，其餘的主題攤位以5.4萬至7萬元成交。

每年的維園年宵攤位都是學生初嘗創業的實戰場地，今年亦有不少中學生到場競投，首次參與年宵攤位拍賣的香港鄧鏡波書院以2.56萬元投得一個乾貨攤位，陪同學生競投的家教會顧問聶太表示，投標價在預期之內，希望透過年宵攤位讓學生參與真正的營商運作，以及發揮合作精神。就讀中五的梁霆烽表示，他們攤位以「望子成龍」爲題，初步設計的產品包括求籤筒型筆袋，內有寫上各大學名的鉛筆，以及神獸筆記簿，封面有「我愛鯉(你)」、「入大鶴(學)」等，「明年三三四學制會有大批學生爭入大學，我們設計的產品主要是吸引明年首屆中學文憑試和高考考生購買。」

滬江維多利亞學校首次競投年宵攤位，設計及工程系主任程家健(左一)表示，希望透過年宵讓學生參與真實的營銷環境。記者 樊愛慈攝

維園年宵主題及乾貨攤位競投結果

主題攤位(2個相連攤位)	2011年	2012年
項目		
攤位數目	8個	8個
攤位底價	30690元	32260元
租出攤位數目	8個	8個
最高成交價	4.1萬元	7.2萬元
最低成交價	3.8萬元	5.4萬元
平均競投價	4萬元	67125元
收入	32萬元	53.7萬元
乾貨攤位		
攤位數目	284個	284個
攤位底價	10490元	11020元
租出攤位數目	256個	284個
最高成交價	6.36萬元	15.05萬元
最低成交價	10490元	
平均成交價	21846元	
總交成價	5592576元	

3方集資有信心可回本

國際學校滬江維多利亞學校昨日亦首次到來競投，以2.5萬元投得一個乾貨攤位。設計及工程系主任程家健表示，價錢在預算之內，由家長、學生、教師集資，整個年宵項目預算17.5萬元，有信心可以回本，會將利潤捐給慈善機構。

學生投檔展拳腳

【本報訊】「1萬、1萬1千……2萬5……成交！」年宵市場是創業人士的淘金地，也是不少年輕人首次體會創業艱難的實習場。多家中學的師生昨競投年宵攤位，希望農曆新年前一嘗創業滋味。有學生已發揮創意，構思好「入U（大學）求籤筆筒」等，準備大展拳腳。

自創「入U求籤筆筒」

香港鄧鏡波書院的高中生昨走出課室，來到食環署競投年宵攤位的場地上經濟課。帶隊投標的經濟科老師韓江表示，策劃年宵攤位的以中五生為主。他們以約2.5萬元投得心水攤位，並準備好在年宵攤檔大賣「入U求籤筆筒」，籤筒形筆袋內含多支印上不同大學名的鉛筆，讓高中生「求好籤」上大學。高登神獸卡在網界大熱，他們也設計了「我愛鯉（你）」、「入大鶴（學）」等自製神獸卡。

國際學校滬江維多利亞學校的學生也以約2.5萬投得攤位，由六年級至12年級的同學參與年宵生意，扣除成本收入作慈善用途，但暫未決定賣甚麼貨品。

維園年宵乾貨攤位競投氣氛極為熱烈。

香港鄧鏡波書院成功以二萬五千六百元投得一個乾貨攤位。

神秘女子（右）以逾十五萬投得近告士打道入口的年宵靚攤位，但拒透露其他詳情。

15萬投維園乾貨檔 貴去年一倍

【本報訊】維園年宵市場攤檔的乾貨和主題攤位，昨日進行競投，氣氛熱烈，有異於前日濕貨攤位的競投情況。其中最近告士打道入口的單邊檔位，更以十五萬零五百元成交，破盡歷年紀錄，成功以超高價投得攤位的神秘女子拒絕透露將會出售的貨品，僅稱有信心不會蝕本。至於主題攤位的最高成交價達七萬二千元，同樣創出新高。

明年二月十七日至二十三日的維園年宵，有二百八十四個乾貨攤位及八組主題攤位，昨進行公開競投，吸引逾千人入場，乾貨攤位底價一律一萬一千零二十元，而只限發售賀年物品的主題攤位底價則為三萬二千二百六十元。

「有信心唔蝕」

現場反應踴躍，氣氛明顯較前日濕貨攤位競投時熾熱，當最近告士打道入口的單邊靚檔位進行競投時，氣氛更推上高峰，第一口價已抬高至四萬元，主要由「雞仔餅大王」梁銳洪及一名身披藍白色披肩的神秘女子互相競價。爭持逾半小時，叫價超過一百口後，終由該神秘女子以十五萬零五百元投得，較去年已破盡紀錄的六萬三千六百元還要高出逾一倍，創出新高。她拒絕傳媒追訪，僅表示：「有信心唔蝕」，便掩面匆匆離去，並現早召喚的士在場外等待。據悉，該女子還投得鄰近五個攤位，六個攤位合共花費逾二十八萬元。

至於八組主題攤位，競投情況同樣激烈，最高成交價達七萬二千元，較底價高出一倍，由一對中年男女投得，他們同時再以七萬元投得另一個相連主題攤位。另一對年輕男女亦豪擲十三萬八千元投得兩個相連主題攤位。最便宜的主題攤位成交價也逾五萬四千元，高於去年最高成交價的四萬一千元。

除出手闊綽的競投者外，不少中學生亦有參與競投，企透過年宵吸取營商的實戰經驗。其中香港鄧鏡波書院的十名學生以二萬五千六百元投得攤位，將售賣學生自行設計的「入大學求籤筒筆袋」、揮春、神獸卡等。

決定銷售策略 (4) : 分銷渠道

分銷渠道指把產品送到顧客手中的過程

1. 生產商→→→→→ →→→→→ →→→→→ →→→→→ →→→→→ 消費者
2. 生產商→→→→→→ 批發商 →→→→→→→消費者
3. 生產商→→→→→→ 零售商 →→→→→→→ 消費者
4. 生產商→→ 批發商 →→ 零售商 →→消費者

渠道成員（即批發商及零售商）有助發揮<u>分銷實物</u>、<u>傳送訊息</u>、推廣等功能。

集中式經營 http://www.youtube.com/watch?v=a0S8_Iq2SgM&feature=relmfu

決定銷售策略 (4) : 分銷渠道

報章

花墟的花店

麵包店

連鎖店

1. 生產商→→→→→ →→→→→→→→消費者
2. 生產商→→→→ 批發商 →→→→消費者
3. 生產商→→→→ 零售商 →→→→ 消費者
4. 生產商→→ 批發商 →→ 零售商 →→消費者

決定銷售策略 (4) : 分銷渠道

分銷方法:

1. 密集性分銷

   以**最多營銷渠道**銷售產品, 用於**快速流動性消費品**, 如汽水

2. 選擇性分銷

   只**選擇部分渠道**成員來分銷產品, 因而**集中資源**, 與每一個渠道成員建立更好的合作關係,
   如iphone 在某大電器商店出售

3. 獨家性分銷

   只容許**少數渠道**成員在各自的經營地區銷售其產品, 用於**名貴或高檔產品**, 如平治汽車

決定銷售策略 (4) : 分銷渠道

學生需要在年宵市場銷售他們自行生產的產品，哪種是最佳的渠道？

優點是甚麼？

選址分析

選址： 銅鑼灣維多利亞公園年宵市場

全港總共有十四個由食物環境衛生署所舉辦的戶外年宵市場。而年宵籌備委員會一致認爲在銅鑼灣維多利亞公園的年宵市場籌組攤檔最爲合適。原因主要分爲四大因素：人流、規模、經驗和學校位置。

1. 人流

銅鑼灣是全港最繁忙的地區之一，而銅鑼灣維多利亞公園則位於最繁忙的地區之一，天后與銅鑼灣之間，有十分完善的交通配套，地鐵，巴士等多種交通工具都能到達，可達度高。正因爲其可達度極高，入場人士多不勝數。從內看，我們心儀的店鋪較接近場中間的位置，屬較多人流的位置。

2. 規模

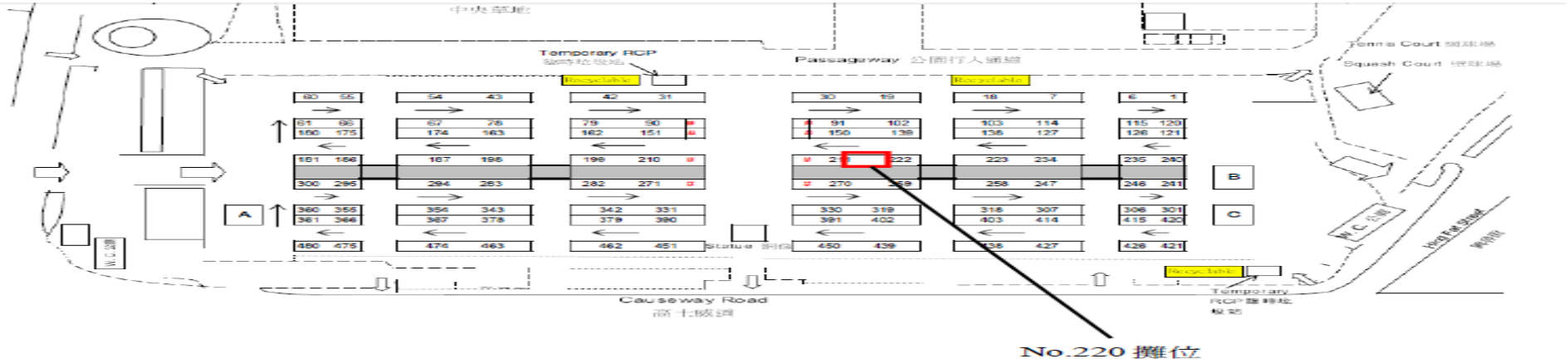
首先，維多利亞公園年宵市場面積， 規模廣大，遠勝其他地方。場內有大約五百個攤檔，攤檔多元化，貨品包羅萬有，比其他任何一個年宵市場都要大。維多利亞公園跟只有約二百個攤檔的全港第二大荃灣沙咀道遊樂場年宵市場對比，維多利亞公園年宵市場多出大約三百個，絕對是過之而無不及。加上往年的維園年宵市場，人流是最多的，因此對於貨品銷售的情況有一定優勢。

3. 經驗

本校於去年曾於維多利亞公園經營攤檔，因此對維多利亞公園內的地圖、上落貨地點也較爲熟悉。

4. 學校位置

由於我校位於灣仔區，所以選擇維園會比較方便，在運送貨品時能更有效率。



现代绘画
艺术的故事
TOSHIBA

HONG KONG
TANG KING PO COLLEGE

參考資料

+ 教育局
+ 蘋果動新聞
+ 香港電台節目—原來錢作怪