

香港鄧鏡波書院

農曆癸巳年年宵攤位計劃書

那蛇年，港鄧一起搞的年宵



Hong Kong Tang King Po College
Students' Association

<香港鄧鏡波書院學生會及通識教育科合辦>

目錄

前言	P.2
目標	P.3
選址分析	P.4
人力資源管理	P.6
工作崗位	P.7
學生銷售員工作介紹	P.8
宣傳策略	P.9
財政預算	P.10
產品介紹及銷售對象	P.12
風險評估	P.15

前言

去年，我們的年宵籌備委員會聯同家教會及經濟科，攜手舉行了一個大型活動，是創校以來的先河—參與年宵攤位！在這次的活動中，不論是老師、家長、還是學生，都上下一心地為籌備年宵而一起努力、付出。是次的活動，除了可以體現本校的團結精神外，更能看到師生各展所長、精益求精！同學們踴躍的支持及參與、全校上下的團結一致，讓我校走向卓越！

儘管結果不一定有盈利，但過程遠遠比結果重要；盈利、名利都不是是次活動的最主要目的，最主要的是讓同學能吸收籌辦大型活動、銷售產品的經驗。

2013 年農曆年宵市場定於 2013 年 2 月 4 日至 2 月 10 日舉行，為期七天，於農曆年初一(即 2 月 10 日)清晨結束。投標日期為 2012 年 10 月 25 日。

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，為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。

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為在銅鑼灣維多利亞公園的年宵市場籌組攤檔最為合適。原因主要分為四大因素：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。正因為其可達度極高，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

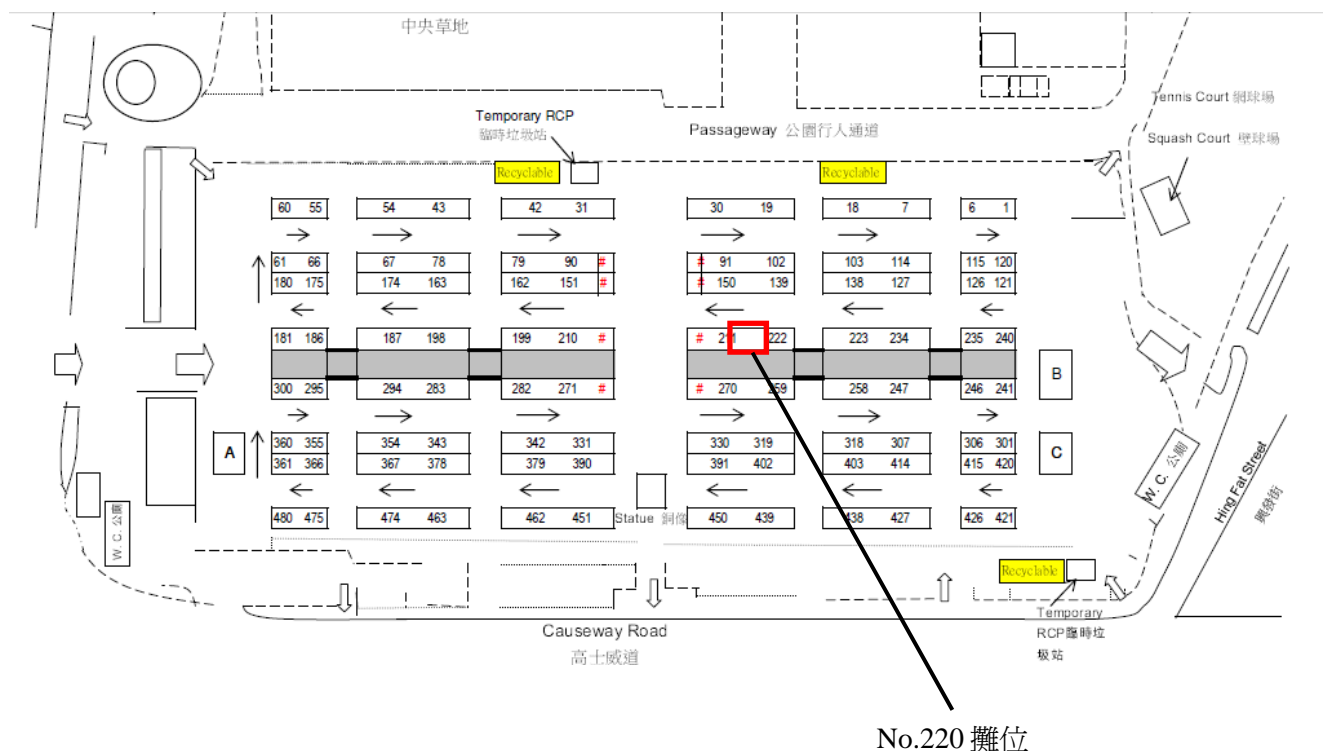
首先，維多利亞公園年宵市場面積，規模廣大，遠勝其他地方。場內有大約五百個攤檔，攤檔多元化，貨品包羅萬有，比其他任何一個年宵市場都要大。維多利亞公園跟只有約二百個攤檔的全港第二大荃灣沙咀道遊樂場年宵市場對比，維多利亞公園年宵市場多出大約三百個，絕對是過之而無不及。加上往年的維園年宵市場，人流是最多的，因此對於貨品銷售的情況有一定優勢。

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、上落貨地點也較為熟悉。

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。



投檔：競投「乾貨區」內的攤檔

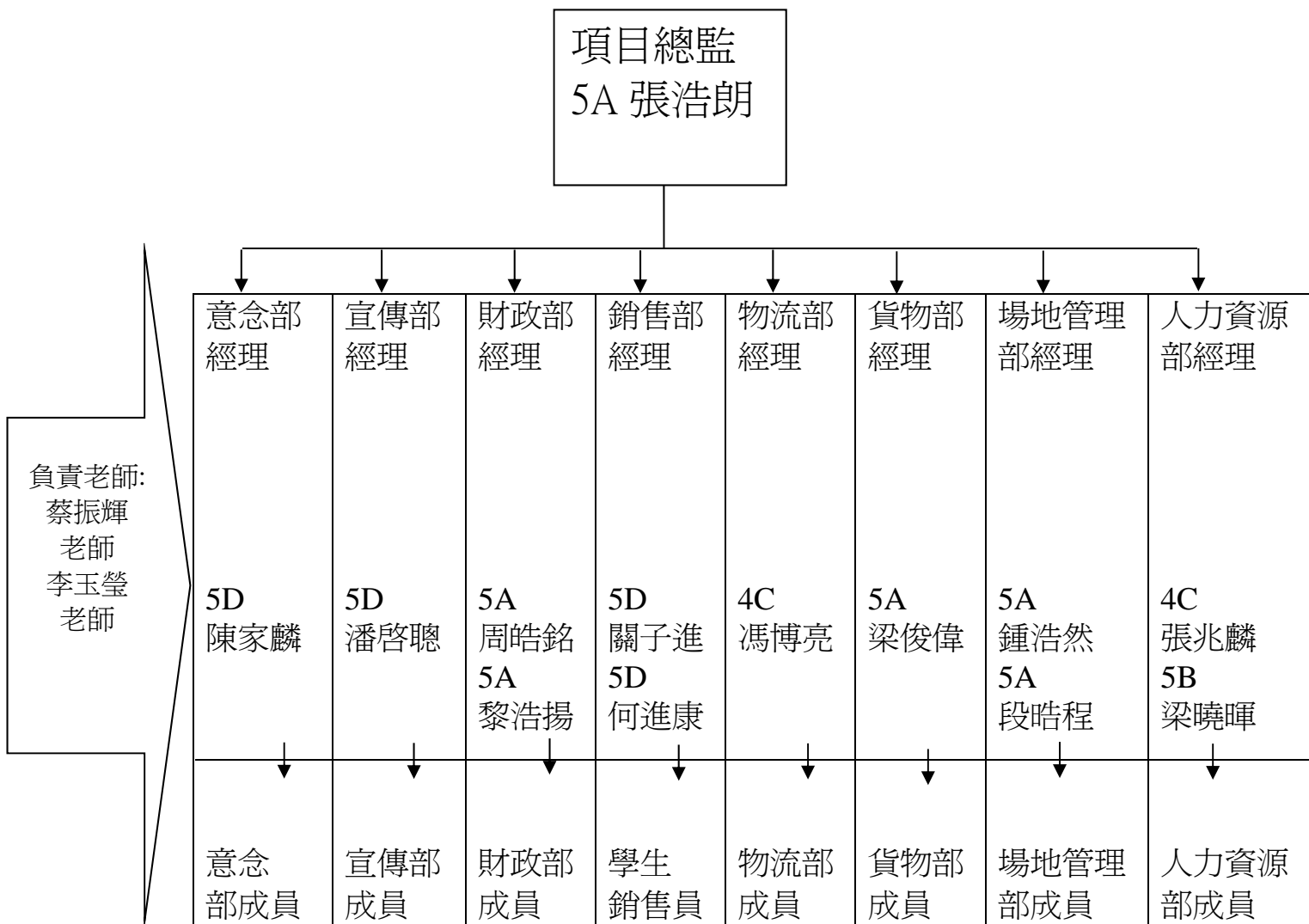
我們計劃只競投及經營一個攤檔，因為資源有限，這樣可以減低投資成本。同時我們也可以集中資源及人手，著力經營攤檔，並且根據過往經驗，一個攤檔已有足夠地方擺放存貨。既然我們決定只經營一個乾貨攤檔，其選址則尤其重要，所以我們對攤檔的位置有周全的分析。經過年宵攤檔競投後，最終以\$18,700 投得紅色框內 No.220 攤檔。該攤檔位於維園中心區域右側，屬高人流地區。

總結

綜觀以上各點，我們相信在銅鑼灣維多利亞公園的年宵市場籌組攤檔，對我校百利而無一害。

人力資源管理

組織架構圖



工作崗位

職位 / 部門	職責
項目總監	作總指揮、負責監督整個年宵活動的進行、現場參與攤位投標、在活動過程中作出重要決策，處理特發事件。
意念部	建議、搜羅、設計產品。
銷售部	制定行銷方案，如：不同時段的定價策略。
宣傳部	海報製作、拍攝宣傳片、定時向外界發放訊息（如：YouTube、Facebook）、管理及更新 Facebook 專頁。
財政部	擬定是次活動的收支預算、記錄活動中的各項開支及收入。活動中，成員負責收支處理，經理負責管理賬目。 在活動完畢後遞交帳目、計算各股東可獲取之收益。
物流部	負責交收貨物、點算貨品數目(活動前及活動後)、計劃運貨的路線及方法。
貨物部	管理貨物，決定貨物數量。
場地管理部	設計攤位擺設，管理攤位內的間隔。
人力資源部	招募和篩選學生工作人員，編制每位工作人員的更表。
學生銷售員	負責招攬目標顧客、促銷產品。

學生銷售員工作介紹

- 學生銷售員聘請要求：友善、主動、有責任感、儀容端正
- 是次活動日期將影響四天上課日
- 工作分爲店內和店外：

店內：主要財務部成員負責收銀工作，而財務部同學負責管理每天賬目。

店外：我們會以行“孖咗”方式推銷商品，即兩名同學爲一組推銷。此舉一來能彼此增加信心；二來，能將商品帶到外邊售賣，達宣傳的目的。

- 由於年宵開放時間長，必須實施輪更制，每更需工作 5-6 小時：

第一更 [8 人] : 09:00-14:00 (09:00-16:30) *

第二更 [8 人] : 14:00-19:30 (16:30-23:00) *

第三更 [16 人] : 19:30-00:30 (23:00-05:00) *

* () 表示年最後一天當值時間

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 專頁為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。

財政預算

1. 預計開支：

	項目	小計	總額
1	租金		HK\$18,700.00
2	電費		HK\$1,600.00
3	搭棚		HK\$1,200.00
4	Banner		HK\$700.00
5	文具		HK\$300.00
6	運輸		HK\$600.00
7	水		HK\$350.00
8	膳食	40 人 × 6 日 × \$20	HK\$4,800.00
9	買貨		
	a. 氦氣球	HK\$2,500 貨 + HK\$950 氦氣	HK\$3,450.00
	b. 動物頸巾(長巾/短巾)	HK\$22.0 × 120 個	HK\$2,640.00
	c. 創意剪紙	HK\$12.5 × 400 個	HK\$10,000.00
	d. 磁石剪紙	HK\$4386.08 貨	HK\$4,386.08
	e. 多功能錄音機	HK\$23.1 × 144 個	HK\$3,326.58
	f. 自砌木製排飾	HK\$9.49 × 200 個	HK\$1,898.73
	g. 利是、揮春、花燈	HK\$2169.62 貨	HK\$2,169.62
	h. 貨物樣本	HK\$1,274.68	HK\$27,871.01
			<u>HK\$56,121.01</u>

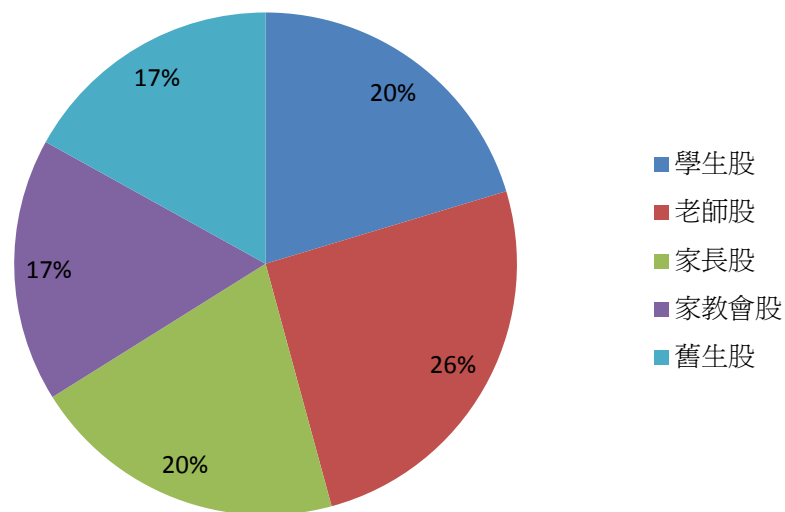
2. 期望集資額

根據上表「預計開支」，籌委會期望能集資 HK\$ 59,000。

3. 預期集資成份分佈

持股人類別	持有量 (股)	每股價值	總值
學生股	240	HK\$50.00	HK\$12,000.00
老師股	150	HK\$100.00	HK\$15,000.00
家長股	120	HK\$100.00	HK\$12,000.00
家教會股	100	HK\$100.00	HK\$10,000.00
舊生股	100	HK\$100.00	HK\$10,000.00
總集資：			HK\$59,000.00

各單位持股量之百分比：



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。因為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，以傳統掛牆為設計的框架，而中心則由同學自行設計，有的以新年吉祥字句為主，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)為主題，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。



自砌木製排飾

產品簡介：

這類型掛木是人手自行砌的掛飾，以福、招財進寶、出入平安為主題，有濃厚的新年傳統氣氛，而且手工精美，是家中新年裝飾的不二之選。這類的掛木是以立體及可以自行砌成為賣點，可以美化家中，增添新年氣氛，亦可讓大家可以自己動動手動動腦筋製作應節掛飾。



多功能錄音機

產品簡介：這是一個可以讓大家自由把想說的錄在機中，只需按一按，便可以播出錄音或重新錄製新的錄音，機身更設有白板供大家寫下有關資料，多功能於一身。而我們打算用幾個主題：政治類，苦口婆心類，搞笑類等。政治類:eg.不斷重覆"你哋人你哋人" "日以繼夜夜以繼日" 等。

苦口婆心類: eg."溫書喇溫書喇" "加油呀加油呀" 等。當然，如果人們買了回去不喜歡錄音，可以自行除去錄音，自己錄製新錄音。



動物頸巾(長巾/短巾)

產品簡介：

我們會賣一些用動物為題的頸巾及連帽手套，主打年齡層是年青人。這種貨品能吸引青年人購買，根據我們的簡單調查發現大部分年青人都對這貨品有極大的興趣；既可以保暖、亦可以當作外出的一種裝飾，對於有高消費能力的青少年來說，這是一種具吸引力的產品。



風險評估

1. 資金不足

由於上年年宵虧蝕，導致不少同學和老師失去信心，集資額可能比上年少，而且，年宵籌備委員會資金有限，不能投放太多資金。

解決方法: 加強宣傳措施，令學生和老師們重獲信心，繼續支持年宵活動，並向家教會、舊生會、校董會申請資助。

2. 所得利潤不能填補成本的支出

貨品的銷售成績難以保證。因此所得利潤未能填補成本外的開支，有一定的風險。

解決方法: 評估不同貨品的銷量及受歡迎程度，制定不同的措施應對。當某些貨品銷售量較高，可嘗試提高價格，以增加收入。有剩餘的貨物，可以在學生節發售，填補成本的支出。

3. 銷售當天受天氣影響

天氣難以預料，會導致人流下降和銷售困難。

解決方法: 如只是下霧霧細雨，會照常營業，並會於攤檔上方設置遮蓋物擋雨，以防止貨物被沾濕。然後將地上貨品轉放至高處，以防止被地面積水弄濕。若有黑色或紅色暴雨警告，則由項目總監決定是否繼續進行，一切都以人身安全為優先。

4. 貨物太多，未能全數賣出

把貨物送返學校，並把貨物在日後於學生會文具銷售時賣出。