

# U H I S 謙智堂

## 年宵獎學戰計劃書摘要

### A. 基本資料

- 隊名
- 隊伍人數
- 聯絡人姓名(隊長)及班級
- 聯絡(隊長)電話及電郵(隊長)地址
- 隊員姓名及班級

### B. 隊伍架構

- 隊伍理念
- 各隊員職責

### C. 業務概況

- 產品性質
- 市場對象
- 營運人數
- 每天營運時間

### D. 財務狀況

- 產品成本，生產數量及其它支出
- 總成本預算(總生產成本+其它支出)
- 產品售價，預計銷售額及總收入
- 盈餘(總收入-總成本預算)

### E. 市場推廣計劃

### F. 其他補充及說明

**U H I S 謙智堂**  
**年宵獎學戰計劃書**

A. 基本資料			
隊名	Heart For Heart		
隊伍人數	12 人		
聯絡人姓名 (隊長)	李志康	班級	4A
		聯絡 (隊長) 電話	61624170
		電郵 (隊長) 地址	Lee.chi76@yahoo.com
	袁卓瑩		4A
	陳曦琳		4D
	周浩林		
	潘澤豪		
	李樂恒		
	朱家明		4C
夏誦瑩			
林康琦			
羅敏儀			
余詠晴			
周雅華			

## B. 隊伍架構

<p>隊伍理念</p>	<p>隊伍名稱: Heart For Heart</p> <p>含意： 透過是次活動，將同學們的心連繫在一起，全心全意服務大家。</p> <p>目標： -提升同學對本校的歸屬感，令同學之間的友誼更穩固。 -運用課堂學到的知識，增加從商的經驗。 -透過解決問題及面對困難，加強應變能力。 -透過團隊合作，發揮團隊精神。 -運用大家的長處，取長補短，發揮每個人的潛能。</p>	
<p>各隊員職責</p>	<p>隊長 / 隊員</p>	<p>職責</p>
	<p>李志康(隊長)</p>	<p>策劃、競投攤位、物流運輸及布置</p>
	<p>夏誦瑩</p>	<p>資料搜集、策劃、庫存</p>
	<p>朱家明</p>	<p>指揮、場地管理、營運</p>
	<p>周雅華</p>	<p>IT、採購、營運、攤檔設計</p>
	<p>周浩林</p>	<p>資料搜集、採購庫存、收銀及銷售</p>
	<p>潘澤豪</p>	<p>資料搜集、採購運輸、場地管理、財務會計</p>
	<p>羅敏儀</p>	<p>IT、定價及收銀、攤檔設計及布置</p>
	<p>袁卓瑩</p>	<p>文書、美術設計</p>
	<p>余詠晴</p>	<p>宣傳、雜務與突發問題應變、銷售</p>
	<p>陳曦琳</p>	<p>財政、宣傳、收銀</p>
	<p>林康琦</p>	<p>宣傳、攤檔設計及布置、採購</p>
	<p>李樂恒</p>	<p>收銀、雜務與突發問題應變、運輸物流</p>

## C. 業務概況

產品性質	(產品詳情請見下頁)
市場對象	各產品均適合普羅市民 音樂盒、掛飾、咕臣及頸 cool 的主要對象為年青人 (外表特別的產品可吸引年青人)
營運人數	12 人
每天營運時間	12:00 至 00:00 12 人分三更，每更 4 人，每更 4 小時 時間如下： 第一更(12:00pm-4:00pm) 第二更(4:00pm-8:00pm) 第三更(8:00pm-12:00am)  年 30 晚會通宵營業 全體隊員會一起工作(按情況分配人手及營運時間)

(各產品均以雞為主題)

## 「雞串」揮春

(產品設計見附圖)

產品理念/好處：

- 七隻雞用鐵圈連在一起
- 每隻雞有不同表情(正面)，希望能帶給顧客正能量
- 配合不同賀年字句，希望顧客雞年可以過得開開心心
- 卡通揮春比傳統揮春更能吸引顧客
- 「串串」形狀可以吸引顧客的注意

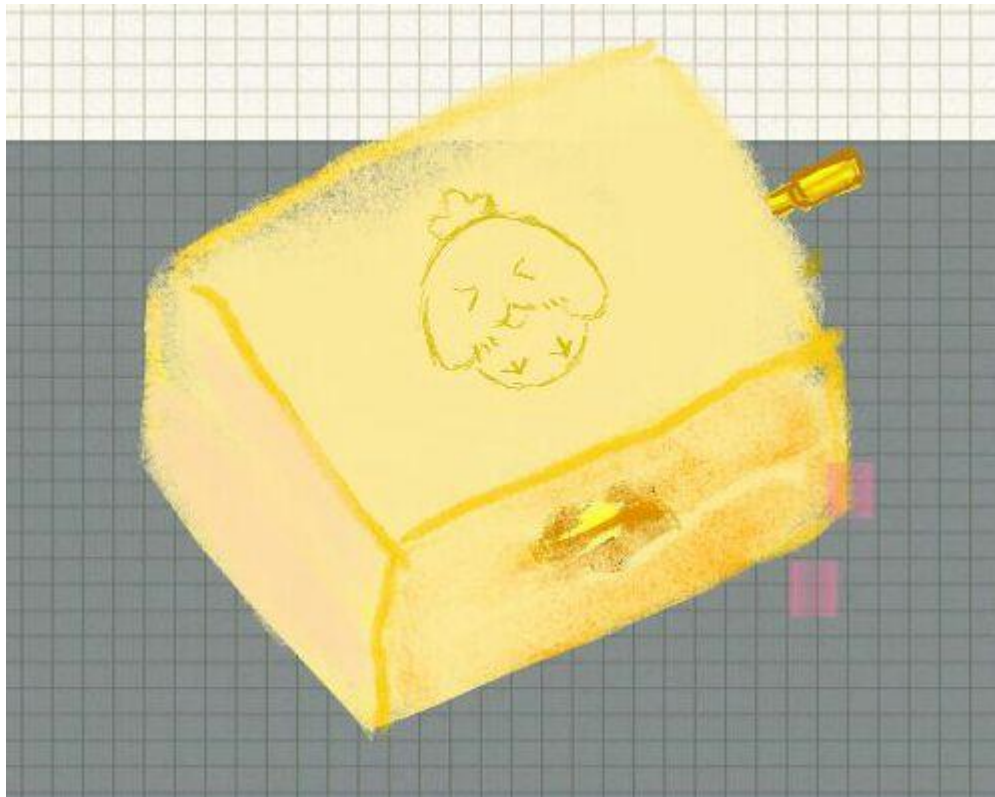


# 金雞鳴春(音樂盒)

(產品設計見附圖)

產品理念/好處：

- 悅耳的音樂能讓顧客身心得到放鬆
- 簡約的設計適合普羅市民的品味
- 音樂盒的雞圖案(有不同圖案)象征吉祥
- 精緻小巧的音樂盒方便存放
- 音樂(卡農、給愛麗絲、天空之城 etc...)



# 懶洋洋運吉桔

(產品設計見附圖)

產品理念/好處：

- 為家中增添生氣
- 比真桔更耐用，也可重覆使用
- 一物二用，「花盆」的部分可作存放小物件之用，「桔」的部分可作裝飾之用
- 產品名稱的寓意是希望雞年吉祥

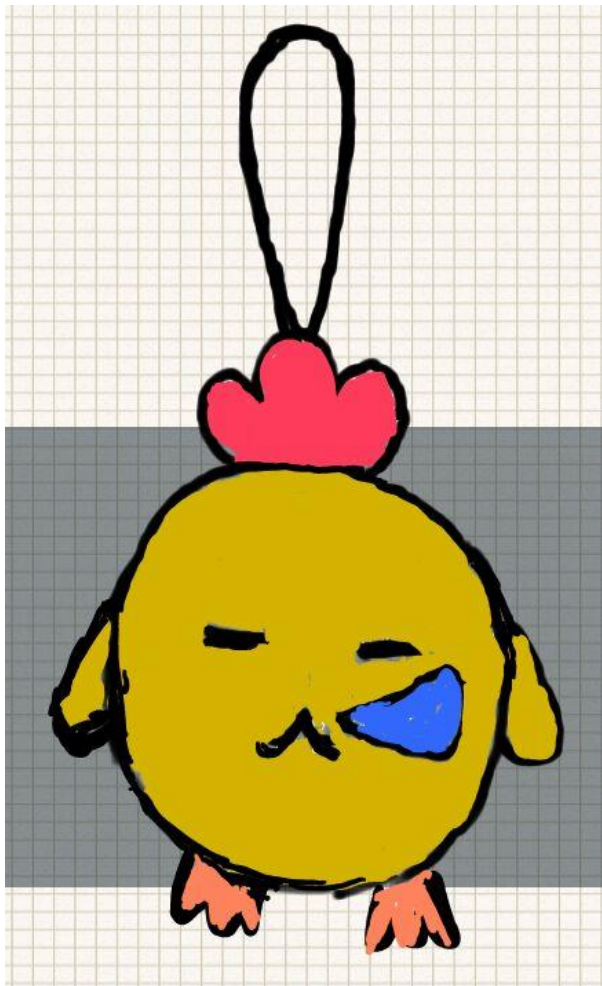


# 「運吉雞」掛飾

(產品設計見附圖)

產品理念/好處：

- 小巧的雞公仔方便掛在不同地方
- 可愛的表情(雞)可吸引小朋友的注意
- 可為書包、袋子等作裝飾





# 「暖笠笠」咕臣

(產品設計見附圖)

產品理念/好處

- 由於當時正值冬季，可作保暖之用
- 軟淋淋的質地較受顧客歡迎
- 可愛的表情+圓碌碌的外形更能吸引顧客
- 能帶給顧客安全感及舒適感

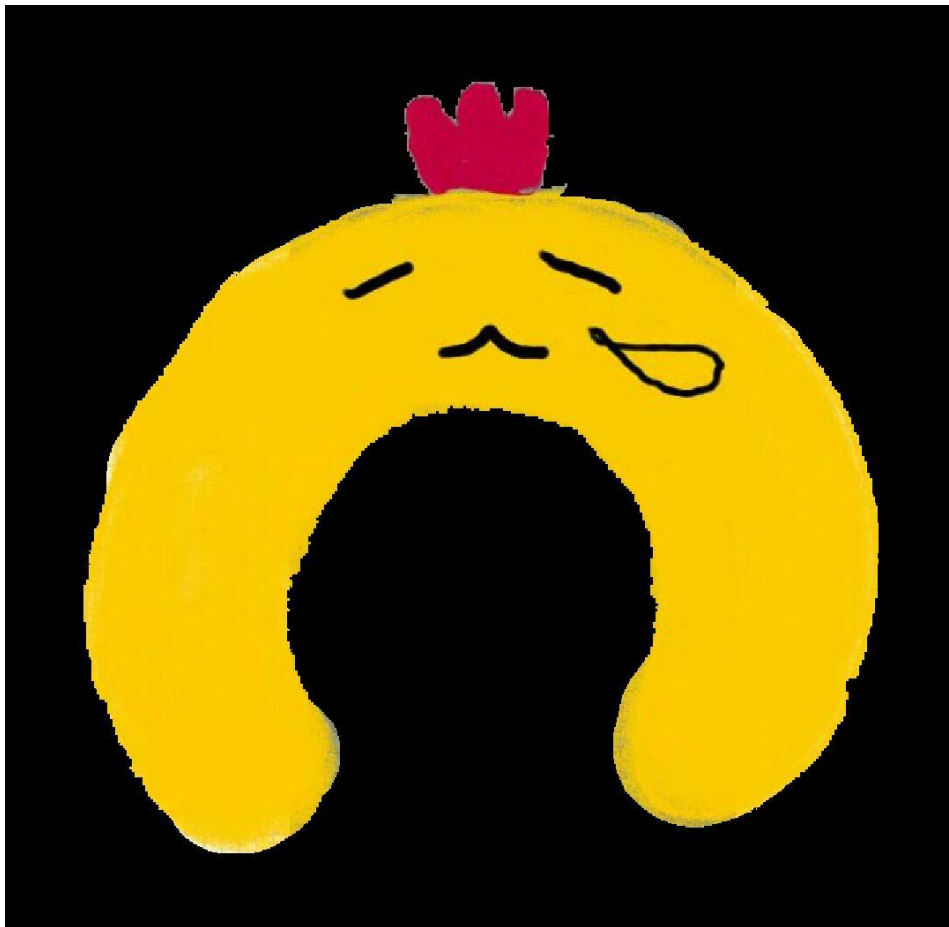


# 「淋支支」頸 cool

(產品設計見附圖)

## 產品理念/好處

- 「淋支支」的質感可舒緩頸椎疲勞
- 適合長時間工作和使用電腦的上班族和學生
- 特別的雞形設計可吸引年青人
- 特別採用太空棉，能讓顧客感到更舒適



## D. 財務狀況

項目	成本 (估計)	生產數量	總生產成本 (HKD)

	-			
1. 租金	\$25,000	-	\$25,000	
2. 運輸	\$3,000	-	\$3,000	
3. 膳食/ 水	\$20	11 人 x7 天	\$1500	
4. 搭棚	\$2,000	-	\$2,000	
5. 電費	\$1,000	-	\$1,000	
6. 攤位佈置/宣傳	\$1,000	-	\$1,000	
7. 雜費	\$500	-	\$500	
其它支出			\$7670(備用現金)	
總成本預算 (總生產成本 + 其它支出)			\$100,000	
產品	成本(估計)	售價	預計銷售額	收入(HKD)
1. 「雞串」 揮春	\$14x 250 個 =\$3500	\$48@1	230	\$11040
2. 金雞鳴春 (音樂盒)	\$12 x 500 個 +\$80(設計 費)=\$6080	\$88@1	470	\$41360
3. 懶洋洋運 吉桔	\$47 x 250 個 =\$11750	\$108@1	230	\$24840
4. 運吉雞掛 飾	\$15x400 個 =\$6000	\$48@1	370	\$17760
5. 暖笠笠咕 臣	\$31x500 個 =\$15500	\$128@1	470	\$60160
6. 淋支支頸 cool	\$31x500 個 =\$15500	\$128@1	470	\$60160
			總收入	\$215320
			盈餘 (總收入 – 總成本預算)	\$215320-\$58330 =\$156990

4

## E. 市場推廣計劃

1.	<p>社交網站：</p> <p>透過社交網站( Facebook, Instagram)宣傳，定時上載相片，提供最快最新的消息。</p>
2.	<p>Banner：</p> <p>自行設計 Banner(手繪)，將橫額放置於帳篷上方，吸引顧客前來。</p>
3.	<p>抽獎：</p> <p>舉辦抽獎活動，透過送出獎品及折扣優惠，吸引顧客消費，也能提供娛樂及與顧客互動。</p>
4.	<p>代言：</p> <p>與學生會合作，透過學生會的聯校名單(包括我校)宣傳我們的產品，增加更多客源。</p>

## F. 其他補充及說明

1.	<p>選址：維園</p> <p>因為維園每年的平均人流較其他年宵市場多，面積也是最大。再者，維園的知名度較其他年宵市場高，遊客較熟悉維園。另外，交通方便(可乘搭地鐵、巴士、電車 etc...)。</p>
2.	<p>職責：</p>

	我們按照每個人的特長分配工作(e.g.擅長數學—負責收銀、擅長美術—負責繪圖設計)，務求提高工作效率
3.	<p>銷售策略：</p> <p>舉辦抽獎活動(買滿\$288，即可抽獎一次)，設有頭獎(懶洋洋運吉桔)、二等獎(音樂盒)、三等獎(八八折)、四等獎(九五折)。從而吸引顧客購買更多產品。</p>
4.	<p>風險評估：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 如有產品未能賣出，將會放在網上售賣或寄賣於學生會(可將 10%的產品捐給慈善機構)</li> <li>● 購買防水布，以免下雨時雨水會弄濕貨品</li> <li>● 確保有足夠人手看守貨品，減低財物損失的風險</li> <li>● 為避免貨品在運送過程中損壞，我們會使用泡泡紙包裝貨品</li> <li>● 不收取毫子</li> </ul>