

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/服務性質
- 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	香港點滴		
隊伍人數	5		
聯絡人姓名 (隊長)	楊洛蒨	班級	5B
		聯絡 (隊長) 電話	69271226
		電郵 (隊長) 地址	teresayeung1027@hotmail.com
隊員姓名	彭卓庭	班級	5D
	何俊添		5D
	霍俊熹		5D
	梁漢權		5D

B. 隊伍架構

隊伍理念	<p>隊伍名稱: 香港點滴</p> <p>含意： 我們會以香港的本土文化作為主題。希望以售賣各式各樣的特色產品,使大眾對香港的獨有文化更加深刻,拉起大家對香港的回憶,不要遺忘本土的特別文化。</p> <p>加上現今的都市人,工作煩忙,不知不覺忘掉香港別具意義的文化,為了幫大家重拾回憶,以香港的本土文化作主題,令香港人一同回味香港的點滴回憶就最適合不過。</p> <p>目標： 我們參加這次的年宵獎學計劃的目的是希望從計劃中有所得益,透過隊伍的合作之中,能夠親身體驗一下營商的感受。當中可能會遇到不同的問題,但我們更希望從解決問題當中學習更多,以發揮團體合作的精神。而其次則是賺取利潤,付出過後當然希望收成正果,但我隊不求賺取最大利潤,以小本經營的方式賺取少許利潤已經是代表著我們的概念成功。</p>	
各隊員職責 (職位/職責)	隊長 楊洛施	領導隊員進行討論,引發隊員思考
	副隊長 彭卓庭	減輕隊長負擔,幫忙帶領討論
	文書 何俊添	負責書寫工作,記錄隊員所述的意見
	隊員 梁漢權	負責電腦技術方面
	隊員 霍俊熙	主要負責搜集不同的資料,從網上找出可靠有用資訊

產品

1. 布袋
2. 咕臣
3. 貼紙
4. 手提包

A. 成語 EMOJI



e.g

B. 本地手寫歌詞

走你自已想走的
的未來 而不是
別人想看到的
未來。

e.g

C. 潮語

【kai】
(N/A)

【一】傻的/愚昧的/呆笨的

【英】ignorant/stupid/idiot

【例一】你當我kai呀？我邊會咁易上當？

【例二】咁大個人仲做埋咁的咁幼稚嘅嘢，正kai子！

© 2009 BY SUPERNATURAL & HUBBICKY



e.g

D. 冰室/茶餐廳



e.g

市場對象	年齡層大約 15 至 30 歲 (以女性市場為主,女性消費力強,願意付出金錢購買可愛/有趣的產品)
營運人數	組織:5 人 營運:10-15 人
每天營運時間	每日 10AM 至 2AM(頭 5 日,不會通宵經營以減低人力資源的成本) 年 29 及年 30 通宵經營(爭取時間,在人流最多的兩日內銷售貨品)

D. 財務狀況

項目	成本	生產數量	總生產成本 (HKD)
1. 產品生產	50000		~50000
A. 布袋	75	200	15000
B. 咕臣	90	200	18000
C. 貼紙	30	100	3000
D. 手提包	75	150	11250
2. 租金	13000	1	13000
3. 運輸/ 交通費	500	1	500
4. 膳食/ 水	5000	1	5000
5. 搭棚	800	1	800
6. 電費	1000	1	1000
7. 攤位佈置	1500	1	1500
8. 雜費	10000	N/A	5000
9. 宣傳 / 布置	200	1	200
		其它支出	
		總成本預算 (總生產成本 + 其它支出)	~77000
產品	售價	預計銷售額	收入 (HKD)
1. 布袋	125	180	22500
2. 咕臣	250	180	45000
3. 貼紙	50	100	5000
4. 手提包	125	100	12500
5.			
6.			
7.			
		總收入	85000
		85000-77000	
		盈餘 (總收入 - 總成本預算)	8000

E. 市場推廣計劃

1.	利用謙智堂的 Facebook Page 專頁 邀請朋友分享 Facebook Page, 定時更新 Facebook 專頁相片為外界提供最快最新的年宵資訊。
2.	透過同學,朋友幫忙在社交平台分享(一傳十,十傳百)
3.	可在校門附近設置海報吸引街坊支持
4. *假設	以昔日香港為題,有機會吸引傳媒報道或推介,勾起大眾回憶,達度最低的成本,最高的宣傳效果
5.	

F. 其他補充及說明

1.	風險評估： a. 10 萬預算,除了經營成本,產品成本外,我們會預留 1-2 萬作流動資金,若因意外超出預算,或其他原因,也不會大失預算 b. 假若貨品在年宵結束前未能售罄貨品,可以考慮捐贈剩餘的貨品給有需要人士,以作慈善用途,增添意義
2.	人力資源： 同學們落力構思年宵計劃,讓同學體驗自己構思,自己出售,親力親為,當中學到的更是用錢買不到經驗,又可以減低人力資源的成本,一舉兩得。
3.	策略選址： 以旺角花墟作第一之選,租金較維園便宜,減低成本,而且有一定的人流數量,卻不會像維園過多人流,人流過多令市民因過度擠迫而減低消費意慾,又不會因人流少而令影響產品銷售量 而第二選址則是維園,因人流是影響銷量的其中一個重要因素,雖然維園可能會因人流過多,太擠迫而令市民減低消費意慾,但相信銅鑼灣區的消費能力一定不比其他地區低,因此可以保證有穩定的銷量
4.	銷售策略： 銷售初期/以較高價出售,賺取較高的利潤 銷售中期/減低產品售價,以吸引人大眾購買 最後階段/以成本價進行促銷,以清貨不虧本為目標 *推廣折扣優惠 e.g 買滿 300 元有 95 折/買滿 500 元有 9 折

