

「趁墟做老闆」 2017

學習報告



學校名稱：保良局朱敬文中學

攤位名稱：花之戀

# 目錄

- I. 展銷會的營運情況
- II. 展銷會的預期目標和效果
- III. 成功與改善
- IV. 挑戰與克服
- V. 從課室到實淺的得着

## I. 營運情況

產品	銷售情況
(一) 盆栽套裝	剩餘約 85%存貨
(二) 鏈飾	剩餘約 70%存貨
(三) 永生花	剩餘約 15%存貨
(四) 飾物	沽清

總營業額	\$ 20136
毛利率	48%
純利率	18%

## II. 展銷會的預期目標和效果

### 1. 將夢想變成具體現實

透過這個活動，同學可以自由地探索可行性，將想到的變成具體方案。由夢想到實踐的經歷，有助鍛鍊敢想敢做的創新精神。

### 2. 集不同才能展現協同效應

同學備有不同才能，我們相信一個人的貢獻，能產生一加一大於二的協同效應，大大提升效能。同學將體會到團隊協作的奇妙作用，有利學習在團隊扮演積極角色。

### 3. 接觸專業從業員，拓闊眼界

活動中，同學有機會與業界精英及科大同學一起交流看法，大大拓闊學生眼界，獲取書本以外的知識和經驗



### III. 成功與改善

#### 1. 成功

i. 開發有誠意而創新的產品

我們選了四個別具風格的花卉種籽，配合自行包裝的混合泥及可供選擇的各式花盆。寓意「用心栽種，傳情至深」。風格獨特，全城罕見，在情人節更是應節佳品。

ii. 貨品多元而質素上佳

我們除主打自種盆栽外，還有三種產品，分別是鏈飾、永生花及創意飾物。除了貨品選擇多，而且貨物質素亦大受好評，如有客人表示，我校出售的永生花，為全場同類貨品中質素最佳的。

iii. 貨品陳列有序

我們雖然分四個產品類別，但卻用了不同擺設方式陳列，如梯架、皮箱、手飾盒及陳列層架等，貨品分明而擺設美觀，客人選購便利。

#### 2. 不足

i. 空有誠意產品，未能傳達心意

我們的產品，雖取「用心栽種，傳情至深」之意，卻未能透過影像、示範或文字傳遞予顧客，故未能引起顧客興趣。

ii. 關注產品質素，卻忽略顧客在價格上的考慮

商場內的學生和家長較多，一般而言，消費力一般，致高價貨品較難推銷。

iii. 貨品陳列有序，銷售員卻分工不清

貨品分區，但無安排專屬銷售員，銷售同學甚至經常阻擋貨架，影響顧客觀賞和選購興趣。

## IV. 挑戰與克服

### 1. 挑戰

#### i. 充分準備

整個活動，要處理的事很多。如購貨，設計攤位，會計財務及銷售策略等。準備不足，很影響成效。我們在備貨上，花的時間不夠，以至貨種和貨價皆有可改善地方。

#### ii. 全情投入

在銷貨時，我們有時候會表現得較文靜內向，表現害羞，影響銷情。如能全情投入，按崗位要求盡情發揮，效果一定更好。

#### iii. 全面交待

我們不單要在產品上向客人負責，如種子種到嗎？我們試驗不足。另外，簡單如單據的填寫或財務報表的製訂，認真嗎？我們仍需學習。

### 2. 克服

#### i. 完善規劃，做好準備

我們相信，如果活動前有更周詳計劃，有更清楚分工，更具體職責安排及進度量表，可免準備不足。

#### ii. 代入角色，全情演繹

我們未能跳出自己框框，去做好店長、銷售員、理貨員等角色，因仍將自己定位作學生，參與的是活動。同學若能將眼前經歷，當作人生真實的體驗去參與，將自己放進角色中，全情演繹就好。

#### iii. 以客為本，向出資者負責

我們學到，交待是全面以客人想法為考量，對出資者盡忠，不放棄每一個服務客人和為企業爭取回報的機會。

## V. 從課室到實踐的得着

### 1. 把握到實踐理論的可貴機會

黃嘉豪

參加了這個營商小組後，令我認識到商業社會是如何運作的。在活動中使認識到創業時應該注意的要素，例如競爭對手的多寡和令公司擁有獨特性的的重要等。其實一開始參與這個活動時，並不清楚到底我們該如何實踐，因為平日並不會有太多的機會運用到曾經學過的營商技巧，但透過這活動可以使我早一點認識到這些商業技巧。我在這次活動雖然有很多不足的地方，要麻煩其他同學，但經過這次的經驗，相信下次有相關的活動可以做得更好。

### 2. 磨練了堅定持守的決心

廖千龍

經過是次營商小組三天的活動，我感到十分充實以及學習到形形色色的經營手法。這次營商小組的商品琳琅滿目，背後付出的並非只有我一個人，而是靠着各位同學以及老師的指導及建議才能夠成功的。在準備的過程中，同學總是願意主動提出意見，就算意見不合同學們也不曾放棄，這令到我們的士氣大增。就算銷售率以及產品的質素未如理想，我們也未曾想要放棄，而是不斷努力改變自己，希望令到自己攤位更出眾。老師們說得沒有錯，如果希望顧客能夠用心來對我們，我們也要用心來對待我們的顧客，這樣才能夠互相理解。我在這次的活動中確實有着明顯的不足，令到要其他同學內裏補我的過失，正正因為有着失誤，才能夠讓我從失敗中學習，就如人生一樣。我希望下一次營商小組的活動能夠比今次更加有效率，產品的形式更加切合顧客的所需，而並非單單只是一件擺設。希望如果有幸再次參與營商小組的活動，我會比今次做得更好。

### 3. 經歷了突破自己限制的喜悅

張月笙

我透過營商活動學會做生意的困難 要考慮不同方面的需求 初時參加這學會也只是抱著一個好奇的心態 但後來發現了很多事都比我想象中要複雜 而且要親力親為 我是負責銷售的 而我和其他負責銷售的同學都不熟悉這個崗位 我是我們都去了解這個位需要做些什麼 我們聽老師的解釋清楚自己的崗位是因應貨品的銷量而調整貨品的價格 在我們和其他成員一起準備或製造產品時都希望產品能 符合客人的喜好 而在我去上班的時候發現銷量和客流都不是我想像中這麼好 對最後的一天雖然我們的產品不能完全賣光 但是我在這個活動所認識到的學習到的都是平日不能接觸 雖然我平時的性格是過於活潑 但其實我也很怕生的 而在擺檔的數天 我大膽的跟陌生人去推銷自己的產品 所以

在這活動中我是獲益良多。

#### 4. 體會了承擔責任是甚麼一回事

張浩天

經過這一次這麼有意義的營銷活動後，我充分了解每一個公司的 CEO 都是不簡單的，因為當我被挑選為這活動的 CEO 的時候，我明白到擔任這職位需要在每次開會前做好準備，例如：準備好每次開會要討論的事情等.....而且在開會時，要帶領其他同學討論營商的方向，紛爭時要幫忙調解，催趕同學交其所負責的工作，還有不同類型的事情.....而在營銷當天，我學會了不同的銷售技巧和待人處事的方式，而且要臉帶笑容去推銷客人。而完成銷售日，我發現我們是應該好好去做好準備，不應該把工作推來推去，讓整個工作進行得不太好。我希望如果有下一次的活動，我會做得更好。

#### 5. 領略到要事事從別人的角度考量

許太安

經過今次營商學會的展銷活動後，我覺得自己其實不喜歡做什麼做工作，喜歡做什麼工作也清楚了解到，其實我的責任就是把產品推銷給每一位客人，有時看到客人不太喜歡我們的產品，心中一直感到不快，但我一直認為苦盡甘來的道理，所以不停找客人，見到一個個的客人滿懷笑容地離開，心中感到愉快。自己都做了一些事情不太滿意例如：早走！我一定會檢討自己！

#### 6. 學會了凝聚共識的關鍵

盧綽琪

經過營商這個活動後，我學會了更多關於公司的作，每個人都要負責一小部分的工作，而每個部分都是環環相扣的，如果每個人都做好自己的部分，再將完成的部分組合才會有一個完整的公司。在活動中，每位同學都是第一次參加這個活動，雖然同學可能沒有把自己的部分做到最完美，但是我相信每位同學都有盡力去嘗試。在活動的過程中儘管同學都會有意見不合的時候，但是經過這些事情才讓我明白到，凝聚共識，要訣是要先一起實踐，有了共同經歷，再溝通就容易了。

#### 7. 學懂了團隊合作的重要

劉詠恩

經過這次「趁墟做老闆」展銷會活動令我了解到做老闆的辛酸和對銷售概念更有認識。

首先，學會思考要售賣的貨品能否可靠，如何吸引到客人的注意，實用性大不大和預期銷售量等問題。然後便要考慮到在前期準備時要預充足時間去訂購和整理貨品，亦要在購物貨品前查閱清楚該項貨品是否有版權問題。其次，在聖誕假日期間，營商小組的組員都有回校整理貨品和



溝通如何令貨品變得更有吸引力，經過幾次的互相討論令組員們的關係都變得更容洽。最後，在展銷會的三天內，我學懂待人處事的態度和不同銷售技巧，口才亦變得更好。

另外亦懂得分工合作的重要性，記得在展銷會的第二天，我忘記了一些貨品的擺放位置，幸好有練富傑同學記得擺放位置，要不是有客人要該貨品時我便要手忙腳亂了。這次的「趁墟做老闆」展銷會活動令我的學生生涯留下美好的工作回憶，亦希望所得到的經驗在未來的工作中能一展所長，有所幫助。



完