

附件 1：營商計劃書

(請於 11 月 30 日或之前交回大會 projectwecanbazaar2016@gmail.com。如有任何改動，請於 1 月 8 日前遞交更新版本。)

學校名稱：東華三院黃鳳翎中學

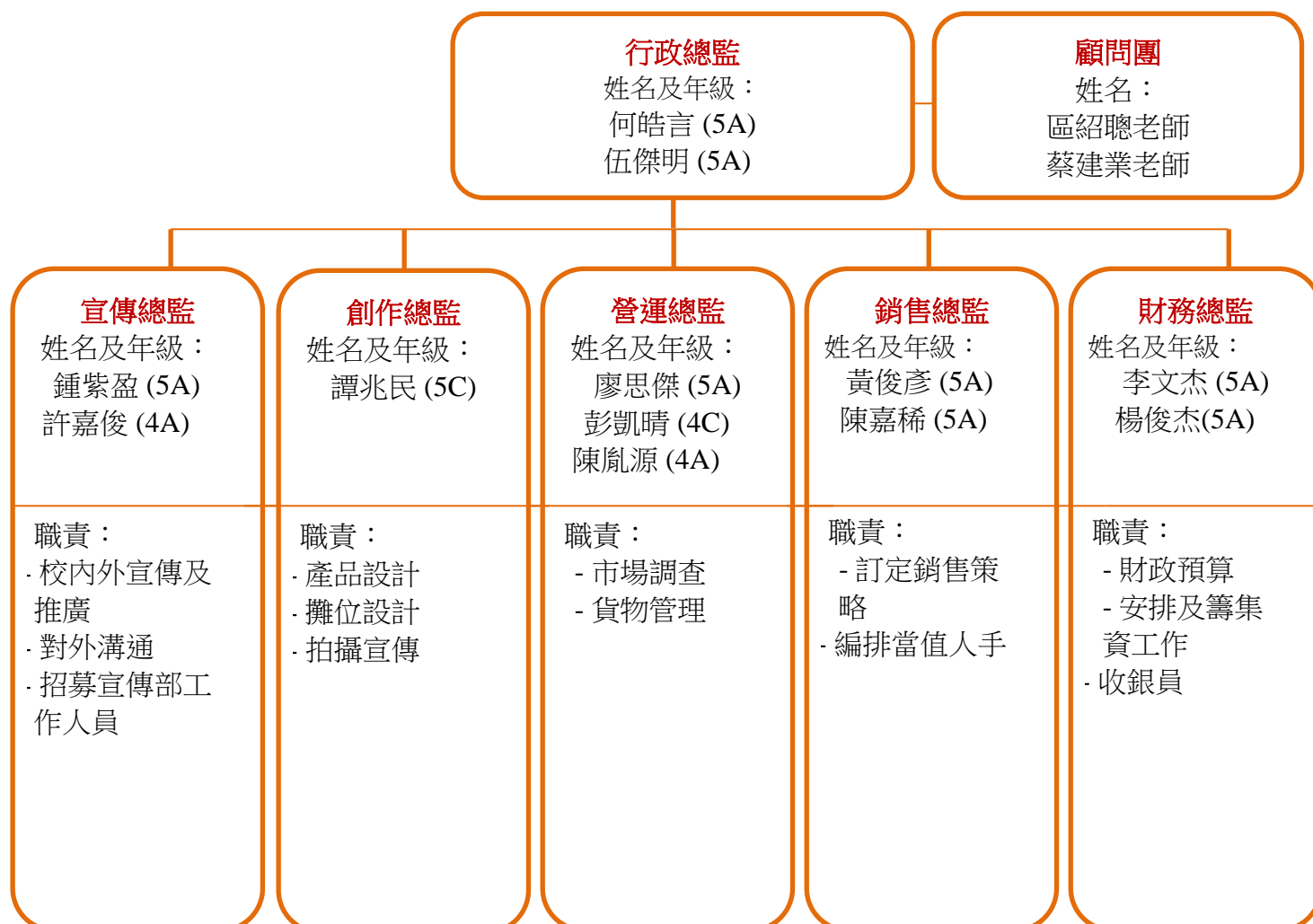
攤位名稱：錦上添花

公司理念及目標：

(如: 主要的銷售對象是誰? 營商方面有何原則和理念? 產品有何特色? 等)

我們主要的銷售對象是喜歡潮流和皮革精品的女士，我們就利用這點去設計主打的皮革，例如將皮革親手設計為錢包，散錢包之類，再利用皮革雕刻機設計獨一無二的圖案。

架構圖：



目標客戶 (如有市場調查之資料，可以附件形式遞交)：

| 目標客戶 | 目標客戶 - 簡單分析 (包括：年齡、性別、喜好，人均消費力等) |
|--------|-------------------------------------|
| 1 情侶 | 年齡：18-25 有關於情侶的物品 \$50-\$300 |
| 2 白領儷人 | 年齡：25-35 方便，實用，簡而美 \$100-\$600 |
| 3 家庭 | 年齡：35-50 實用為主，其次裝飾 \$100-800 |

商品簡介：

| | 名稱 | 類別 | 簡介 (如: 產品有何功能 / 特色 / 賣點?) | 產品相片 (如有) | 貨源及供應商 | 成本及售價 |
|---|------------|----|------------------------------|--------------|-----------------------------|--|
| 1 | 錢包/ 零錢包 | 皮革 | 擁有獨一無二的圖案，實用又精美 | [參看附件] | 淘寶-皮革 | 成本: \$20 定價: \$40 至 \$70 |
| 2 | 手飾 | 皮革 | 擁有獨一無二的圖案，實用又精美 | - | 淘寶-皮革 | 成本: \$20 定價: \$40 至 \$70 |
| 3 | 木手機座 | 木材 | 木手機座，能雕刻上屬於自己的名字和圖案 | [參看附件] | 淘寶-手機座 | 成本: \$8 定價: \$40 至 \$60 |
| 4 | 木相架 | 木材 | 雕刻相框或者貼上英文木塊及圖案 | [參看附件] | 淘寶-相框 淘寶-英文木塊 淘寶-圖案木塊 | 成本: \$_____ 定價: \$30 至 \$60 |

| | | | | | | |
|---|------------|----|------------------------------|--------|-------|--|
| 5 | 木雕刻 相 | 木材 | 用顧客提供的相片雕刻在木材上 | 〔參看附件〕 | 淘寶-木材 | 成本: \$10 定價: \$80 至 \$100 |
| 6 | 木雕刻 裝飾品 | 木材 | 將預設圖案或文字雕刻在木材上；也可由顧客提供的相片或文字 | 〔參看附件〕 | 淘寶-木材 | 成本: \$5 定價: \$20 至 \$50 |

簡介攤位設計和佈置之理念 (如有，可以圖片加以說明)：

(如: 簡介攤檔名稱及命名理念、貨品的陳列方法、攤位的設計和佈置等)

宣傳對象：學生、老師。宣傳時間：12月14號。宣傳地點：學校禮堂的早會上。我們將會在校內銷售設計的宣傳產品，想透過宣傳信息帶給學生和老師們瞭解學生手作，並想測試產品是否有銷量情況。從而增加貨物量，並且想從宣傳上著手讓同學、老師能對籌資我們的產品有興趣。

宣傳策略 (校內) :

(如: 宣傳對象是誰? 宣傳在何時進行? 將會運用哪些途徑作宣傳? 會否設計宣傳品 / 口號 / 標語? 最想透過宣傳帶出什麼訊息? 等)

宣傳對象：學生、老師。宣傳時間：12 月 14 號。宣傳地點：學校禮堂的早會上。我們將會在校內銷售設計的宣傳產品，想透過宣傳信息帶給學生和老師們瞭解學生手作，並想測試產品是否有銷量情況。從而增加貨物量，並且想從宣傳上著手讓同學、老師能對籌資我們的產品有興趣。

宣傳策略 (校外) :

(如: 宣傳對象是誰? 宣傳在何時進行? 將會運用哪些途徑作宣傳? 會否設計宣傳品 / 口號 / 標語? 最想透過宣傳帶出什麼訊息? 等)

宣傳對象是家庭，情侶以及學生。我們將會利用 Instagram 或 Facebook 的社交軟件發佈一些學生手作時的照片，然後弄上 QR Code，讓市民能從社交軟件上關注到我們的產品狀況和進度，以及確保了他們對我們是否自製的疑問。

銷售策略：

(如: 怎樣為產品定價? 有何考慮因素? 有何促銷策略和方法? 怎樣應對產品滯銷 / 供不應求的情況? 等)

我們會按照產品的複雜程度去定價，例如較簡潔的圖案或產品就較為便宜，較複雜的圖案或產品就較為貴。我們也有從顧客的角度去考慮過，所以我們的產品大量都是可以 DIY 的，這才更能令產品對顧客有吸引力，讓顧客願意給出相同的金額時又不覺得不划算。

還有一樣是，我們的貨品存量並不會太多，因為寧願賣完了就算了，這樣總比滯銷好。或許每件物品按照第一次校內銷售去評定產品應該存多少貨。

預計面對的困難及解決方法：

目前最大的問題是供應不足的情況。

我們盡可能預計當天銷售的情況去判定存貨，減少嚴重的供應不足。或者當天某些熱銷會成為限定產品，當天只有多少能出售，以這樣的手法去保證每天都有相同的產品能出售。

財政預算：

| 損益帳 (預算) | | |
|---|----|--------------|
| | \$ | \$ |
| <p>銷貨收入： (以產品的平均售價及預期銷量計算價值)</p> <p>平均售價：\$66 預期銷量：500 件</p> | | 33000 |
| <p>減銷貨成本： (以產品的人貨價及預期入貨量計算價值)</p> <p>錢包 / 零錢包 (\$20 x 50) 1000 皮革手飾 (\$20 x 50) 1000 木手機座 (\$8 x 100) 800 木相架 (\$25 x 100) 2500 木雕刻相 (\$15 x 100) 1500 木雕刻裝飾品 (\$4 x 100) 400</p> | | |
| 毛利 | | 25800 |
| <p>減其他費用：</p> <p>荷里活廣場攤位佈置費用 2,650 荷里活廣場場租 1,500 活動保險費 60 員工車馬費 (18/小時 x 11 人 x 4 小時) 6492</p> | | |
| 淨利 | | 15098 |

集資方法：

全數自行集資，預計總本金為 HK\$ 15000

盈利用途（可用作學生福利／慈善用途；如作慈善用途，請列明所捐贈／合作之機構名稱）：

股東按持股分配

(如有其他補充資料，可以附件形式遞交)

- 完 -