



# Chic Handmade 2023 潮之手作 學習報告

潮州會館中學 / 45號攤位





# 總結展銷會的營運情況

攤檔的人流理想，學校的銷售大使們都有大量發揮所長，展現銷售技巧的機會。此外，我們產品的受歡迎程度同樣遠超預期。同學自家製作的手機繩深受各年齡層的女性歡迎，在第三天的上晝已經接近售罄。同學根據受歡迎手機遊戲自行二次創作繪畫的貼紙則深受青少年歡迎。最令人鼓舞的是，有顧客表示希望能聯絡我校負責設計的同学，為他的其他產品繪圖。

*Chiu Handmade*

LET'S DO IT!



# 最受歡迎產品排行榜



## 第一位： 皇牌產品！ 環保鋁罐再造手機繩

出乎意料之外的銷情！

基本上到第二天展銷會已接近沽清，甚至有顧客提出預訂要求。我們大約製作了100條長手機繩，50條短手機繩，由於正值潮流，使我們銷情大好。不能否認我們看穿市場潮流的眼光！而唯一不足的是，我們人手有限，以致產量始終追不上需求。縱使已經不斷補貨，但仍出現每做一條賣一條的情況，這就是堅持HANDMADE的弊處。



## 第二位： 自家設計熱門角色貼紙

由我們同學自家設計的角色貼紙，本來只有5款，但根據校內展銷會的客戶意見後再加推5款。結果不出所料，我們的目標顧客群 --- 附近學校的同學，都買完再買。而值得一提的是，每款印了100個的貼紙，竟然有某些角色售罄，即售出近100張！這款貼紙成本約\$1，而我們以\$10@，\$40/5張的形式銷售，獲得很可觀的利潤。



## 第三位： 多用途保溫飯袋

我們發現另一組目標顧客群比較著重貨品的獨特性及實用性，所以這款飯袋的好處是：容量大、款式特別，而做工亦不錯，亦是銷情不俗。



## 第四位： 水樽連自家設計轉印貼

水樽我們配備了3款不同容量，包括：350ML、500ML及700ML。起初我們預計小容量會比較吸引，因為攜帶方便。但最後發現銷情最好的是500ML的藍綠色款，原因只有一個，就是顏色靚。



最終，  
攤位營運三天的營業額  
達\$23,850；  
盈利達9,372，  
表現超出預期。

# 是否得到預期的目標和效果？

在這次趁墟做老闆，可謂是全靠我們團隊未雨綢繆，這次才能成功在荷里活廣場順利地進行了一連三日的營銷活動，從一開始的品牌策劃、宣傳片拍攝、中間製作產品、後期擺攤營銷、欣賞其他學校產品，其中我對於領導、企業精神、項目策劃、溝通、協作、推廣及銷售能力都加深了實在多多多多的認識，實在令我學益匪淺，這些經驗對於我對日後要面對的工作起了實在的鼓舞作用，令我對未來規劃更加的清晰了。

但除了這些陳陳相因的知識(個人因素)以外，我也意識這個活動可能是畢業前的若干次大型活動，很珍惜與大家一起籌備活動的點點滴滴時光，每個有份出力的老師，部門主管和前線工作人員們都花費了很多多多多的心力，望見大家在活動中玩得開心！

CEO 黃蕾



透過今次趁墟做老闆的活動，我身為宣傳部總監，我學會了營商的技巧，如研究市場等。此外，亦增進了我的溝通和協調能力，令我收穫良多。我還記得有位客戶不明白電話繩的用途，但經過我細心的教導下，他不僅買了，但多買幾條！可見細心是多麼的重要。這次真實的商業體驗讓我獲得寶貴的經驗，營商、宣傳，將是我未來不可或缺的技能。感謝老師們給我這個機會！

宣傳及創作部總監 區澤軒



在今次的趁墟做老闆的過程當中，我得到了很多學會了很多很多……當中不乏一些待人處事的經驗以及與每個客人相處的方式，我了解到待客之道並非一成不變。在真正營商的道路上，更是隨時會有新的挑戰和困難。所以在本次活動中，我作為營運總監，由第一天開始籌備活動的手足無措，到後來懂得初步策劃構思，市場調查，設計產品，製造產品，形象宣傳，安排人手等等，其實當中不乏我們的努力和汗水以及老師的支持……

記得活動的第一天由於沒有實際營商經驗，有些渾渾噩噩，甚至是目瞪口呆地眼前人山人海的荷里活廣場嚇得不知所措。但隨着師長的鼓勵及建議，我不斷的改進及嘗試應用我的營銷技巧，在最後一天中，我更有幸獲得最佳營銷大使獎！到現在也是難以置信！所以我認為機遇無處不在，有幸能夠把握得住，此活動為我的人生上了一課！令我明白到機會是留給有準備的人！我們必須未雨綢繆，為未來的機遇做好備！



總括而言，透過今次趁墟做老闆活動的經驗，讓我切實地感受到了一個真實公司的營運，也讓我對未來的規劃更加清晰了，加強了我對未來發展的自信心！實在獲益良多……最後的最後，實在要衷心地感謝主辦方projectwecan提供難得的機會，更要多謝為我提供意見及批評的老師，同學，評審，客人等……你們寶貴的意見，都是我成長的良藥，衷心感謝你們！

營運總監 莫曜駿

最佳銷售大使



在這次趁墟做老闆這個活動中我擔任的是財務總監，當中學到如何合理地給產品定價，例如市場上對產品的需求，和消費者對其產品的彈性高低，都是影響產品價錢高低的因素；其次能夠令我學會如何成為一個銷售員，當中銷售時也能夠從其他學校的銷售員中從中學會銷售技巧，面對不同顧客時的臨場應變；最後，我學會了製造更貼近商業社會的財務報表，與書中所學有所不同，令我感到恍似置身於商業營銷的環境

財務總監 尤峻熹



我是潮之手作財務總監5C班陳俊希。一瞬間，3日的「老闆」之旅結束了，我也從一個新人老闆這個身份之中學會了一些實用的技巧，例如：我不斷宣傳自己所售的產品。作為財務總監我更要去點算一下銷售額，計算一下淨利等等的資料，運用到我BAFS所學習的東西，我都頗有成就感。而且我本來都不太認識其他班的同學，但是我在準備貨品的時候，與其他本來不相熟的同學開始熟絡起來。

財務總監 陳俊希



## 除了銷售技巧， 我們還學會了……

我們皇牌產品設計的起步點，亦是源於 Project WeCan 的另一個資源：「領導實踐共同體 - 視覺藝術教學融合中華文化」。這個計劃令我們的視藝科同學（同時包括我們的產品設計及開發部總監及銷售及客戶服務部總監）從認識中國繩結開始，然後再研發出我們的皇牌產品。

當中最感謝的，是一直教導我們中國繩結的刁綺蓮校長。



視藝科同學・銷售及客戶服務部總監  
胡汶希

經過趁墟做老闆這個活動，我獲益良多。由親手編織手機繩到親身進行推銷，我在這個過程學習到團隊合作的重要性，因為不同部門各有崗位，我們必須與各個部門配合。而且參與這個活動令我非常難忘，我們會在復活節假期回校繼續編織手機繩，過程雖然辛苦但卻非常難忘。



# 變得大膽的 良方

經過這次的活動，我獲益良多，令我認識到趁墟做老闆一整個活動體系到底是怎麼進行。在這個過程中，我學會了與隊員合作，親力親為創作理念，讓我接觸到很多新鮮的事物，這項活動實在是讓我學會了很多東西，也讓我明白團隊的重要性，在彙報的過程中，一開始我是特別緊張的，但是同學都很耐心的安慰我，讓我鼓起勇氣直面於鏡頭，而在製作過程中，就算十分辛苦，但同學們也依舊忙碌於自己手頭上的工作，也因此我能夠堅持下去，謝謝老師給了我這個機會。

銷售員/產品設計/匯報小組  
陶子淇

非常有益，因為比賽體驗售戶服務習了模式銷售客投身用。一有些話中得受非台氣  
幸頗以市實到過售戶服習了模式銷售客投身用。一有些話中得受非台氣  
多的市集實在難得，讓售的過售戶服習了模式銷售客投身用。一有些話中得受非台氣  
營銷形式由製作作為銷售部總監，我與顧客的溝通技巧及進行活動當天進行觀摩到很多吸引顧客興趣的技巧，認為日後銷售業可以學以致用。一開始在攤位仍然有些陌生和不習慣與人搭話，但從活動熱鬧的氣氛中很快進入了狀態，我覺  
得這次活動確實地讓我感到自信增加，過程亦非常愉快，完全不感到苦悶，台上的表演亦很帶動氣氛，多謝大會舉辦今次活動！

銷售及客戶服務總監  
黃君霽





## 攤位最成功的地方：

- 同學設計了搶眼的紙板公仔，成功地吸引顧客的目光
- 大部份同學都積極地推銷產品，鮮有分心
- 十分欣賞我們的市場觸覺，能緊貼潮流
- **原創**產品款式多
- 全部產品為場內**獨有**，成為我們繼續研發獨特產品的動力



## 攤位最需要改善的地方：

- 由於前來探訪支持的同學非常多和熱心，有時可能由於過於擠迫而錯過了其他客人
- 未來要更好地疏導人流
- 人流和顧客數量超出我們預期，令我們人手嚴重不足

## 面對的商業挑戰及克服方法：

- 在第二天我們預視到手機繩即將缺貨的情況。除了馬上趕製外，我們亦停止了手機繩的折扣
- 當機立斷地讓團隊的推銷重點轉移至其他產品
- 在攤位佈置上亦即時作出調整，令焦點轉移





## 結語

潮之手作一直堅持利用校園所產生的廢物，升級再造成有用的產品。所以，我們今年利用了「重生」作為主題，希望我們的堅持會被看見。而更特別的是，我們利用了這個平台發揮了同學的才華，令他們知道，原來他們畫的圖是有很多人會欣賞的。這種來自陌生人的欣賞和鼓勵，就是趁墟做老闆給予同學最大的得著。