

日韓の都

中三級專題研習

偉大的顧問老師: 黃有生老師

組別: 3B 4

組長: 李家恩 3B (23)

組員1: 陳玉凡 3B (3)

組員2: 張宇航 3B (9)

組員3: 許焯琳 3B (13)

組員4: 李穎雯 3C (23)

組員5: 羅敏儀 3B (17)



目錄

<u>計劃摘要.....</u>	<u>4</u>
<u>公司簡介.....</u>	<u>8</u>
<u>實地考察報告.....</u>	<u>10</u>
<u>銷售對象.....</u>	<u>15</u>
<u>店鋪位置.....</u>	<u>16</u>
<u>店鋪形象.....</u>	<u>19</u>
<u>產品簡介.....</u>	<u>23</u>
<u>產品來源.....</u>	<u>26</u>
<u>市場分析.....</u>	<u>29</u>
<u>行業概況.....</u>	<u>32</u>
<u>財政預算.....</u>	<u>38</u>
<u>營運方法.....</u>	<u>42</u>
<u>服務流程.....</u>	<u>42</u>
<u>僱傭職員.....</u>	<u>42</u>
<u>店鋪宣傳.....</u>	<u>44</u>
<u>環保計劃.....</u>	<u>46</u>
<u>預計危機及解決方案.....</u>	<u>49</u>
<u>感想.....</u>	<u>50</u>
<u>會議議程.....</u>	<u>62</u>
<u>會議記錄(1).....</u>	<u>63</u>

<u>會議記錄(2)</u>	64
<u>會議記錄(3)</u>	66
<u>會議記錄(4)</u>	68
<u>附件</u>	70
<u>產品細節</u>	70
<u>宣傳預算</u>	83
<u>裝修預算</u>	84
<u>收據</u>	86
<u>商業登記証</u>	87
<u>宣傳海報</u>	89
<u>問卷</u>	90
<u>職員聘顧契約</u>	91
<u>平面圖</u>	93
<u>資料來源</u>	94

計劃摘要

。焚青辭

。淋公崇市 派謝業計 介簡同公甜印書隨企業商印門更
。卅卅 這次專題研習我們選擇創業，原因其實很簡單，現在的世界人們生活水平越來越高，對產品的要求也只會越來越高，導致現時的商店只會開了一家又一家，所以要開一間店，並讓它有盈利的延續下去絕對有研究價值。同時我們爲了尋找在課堂上沒可能學習得到的知識以及將來在逆境中解難的技巧，所以選擇創業這題目。

策樓印創業？卅卅 在現在這個經濟低迷的情況下，創業可是個大挑戰，一個又一個企業倒閉的新聞多不勝數。而且，在這個艱難的時期中，是大規模裁員的時期，人們爲自己的「飯碗」而憂心。但是，為何不給自己一個機會，去做老闆創業呢？而我們亦希望創造更多就業機會。雖然暫時只是三數個，但相信以我們的用心和有系統的計劃書，業績定必蒸蒸日上，我們的目標是分店遍佈全球。是的！就是從這一間 200 尺的時裝店開始！現在就看看我們公司在這個「創業難，守業更難」的社會會有甚麼營銷對策吧。

翠飛 我們要開的是一間時裝店。因爲衣、食、住、行是人的必須，而在四種必須的基本要素中，衣字排最前，所以時裝的市場是最有潛力的市場。創業是個十分大的學問，很多部分也要有細節的研究，不可以粗略估計，例如店舖位址應在那裏？顧客是誰？在哪裏入怎樣的貨？等問題也要

搞清楚。

要離嚙信

我們的商業企劃書包括公司簡介、行業概況、市場分析、營銷計劃、管理、營運、預計危機和解決方法、財務和附件，會清楚地將我們的日韓の都呈現在大家眼前。

日韓の都的公司簡介介紹了本公司的地址、格局、店舖的特色，也說出了本公司以「平、靚、正」的宗旨，給予每位青少年更好、更多的選擇。

服裝店每條街幾乎都要，所以要在同行中突圍而出，就要清楚自己公司的強弱機危，才能針對問題，作出適當的對策，以最低的成本賺最多的利潤。而本公司對於強弱機危這部分就有很詳盡的分析。我們內部的優勢是我們公司有足夠的資金、對生意前景有信心、公司擁有周詳的發展計劃等。而沒有實際經驗是我們公司的劣勢，對於此我們有什麼對策呢？我們沒有實際經驗，可以請教熟悉這行業的專家。

市場分析營商成功之道，首先是掌握全面的顧客資料。不同的顧客群有不同的需要、習慣和特色。我們要清楚知道我們的客源在哪裡、對他們的行為加以分析，而 15 至 25 歲的年輕人是我們的對象消費群，他們喜歡追上潮流，為了抓緊他們愛追上潮流的心理，我們採用薄利多銷以及多款少存貨的銷售模式，賺第一桶金。

我們的營銷計劃包括產品和服務的詳細內容、產品價錢目錄、推廣和分銷渠道。例如我們的時裝店主要賣日韓的衣

服，由韓國的商船運到本港的，我們再由長沙灣時裝批發廣場拿取貨品。更詳細的內容，可以看營銷計劃的那部份。

我們對於公司營運的人手管理也有嚴密的監督，對於聘用的店員也有一定的要求。我們會要求應徵者具有相關工作經驗，以解決我們沒有實際經驗的問題外，最重要是看重求職者對時裝及工作的心態，以前線銷售員工為例，我們與求職者進行面談時，會嘗試了解他們為何有興趣加入日韓之都，以及希望透過工作達致甚麼目標等，從而判斷他們是否擁有足夠的動力及潛力去勝任相關工作。當然，職員們亦需具備一些基本的條件，如學歷需中五或以上程度、懂流利廣東話及日常英語、具備良好溝通技巧、有禮貌、守時及負責任等等。公司營運的人是公司形象，掌管公司命運。所以，公司營運的人手管理方面，也要有詳細思慮。

另外，為了舒緩人們愈加浪費的行為，日韓之都將致力舉行各項多元化的環保推廣活動。例如，我們將會為購物滿 \$200 的顧客免費提供環保袋，而自備環保袋的顧客將獲 95 折，目的是為了響應香港特區政府所推出的『塑膠購物袋環保徵費計劃』，提醒市民關注使用環保購物袋的重要性。此外，為了響應環保，日韓之都亦將投入大部分推廣資源在互聯網上，因為互聯網這一推廣媒體於本地時裝市場上日趨成熟，而且客人們可以透過互聯網立即瀏覽日韓之都的網頁，既方便又快捷，我們可以藉此跟顧客建立一個更為互動的溝通平

公司簡介

我們日韓の都 設立於旺角的新の城商場，是售賣最新、最潮的日本和韓國時裝服飾的時裝店。

我們的店鋪面積中等，但店鋪設計卻非同凡響，地板是仿日本榻榻米的地磚，有日本傳統的格局，以吸引對日本風格情有獨鐘的年輕男女。

我們店以「平、靚、正」的宗旨，給予每位年輕男女更好、更多的選擇。我們的貨品是由韓國運到本港，經長沙灣時裝批發廣場再輸送到本店。店鋪的貨品都是由與顧客年紀相若的同事精挑細選出來的，務求要給少女們最合適的衣物，提升她們的身分地位和自信心，使她們稱心滿意。

我們店售賣的日、韓衣服，型式五花八門，無論是輕便休閒型、清純學生型、高貴典雅，甚至溫柔淑女型，衣物的款式包羅萬有，以及明星們多選擇的服裝類型。根據消費者行為，社會因素對青少年的影響非常大的，他們會直接或間接被崇拜的偶像影響個人態度或行為，而追求與偶像相若的事物，這也是生產商寧願付出一大筆數目聘請一位大明星做代言人也不以減價的方式去吸引消費者的原因之一，所以我們入貨時也會多選擇明人穿著過的款式。

此外，我們還會賣小飾物如項鍊，這亦是消費者行為的一種，例如當他們買一條褲，亦會買皮帶來配搭。我們只要朝

著這些正確的方向，在開業後繼續做分析與改進，定必能夠吸引不同類型的年輕人購物，保持一定的人流以及建立一群長期客戶，回本時間能減短外，還可以賺到我們的第一桶金呢！

除此之外，薄利多銷以及多款少存貨，是本店的原則。本店的衣服不但美觀，價格合理，介乎於50元至200元不等，簡直是貨廉物美。而入貨量方面，則會選擇較多的款式，存貨則較少，這樣可以避免同一款式濟銷，需要以低於成本的價格出售的現象。相信我們的營銷計劃必定吸引不少年輕人光顧。

意

。左燒的歐善寢人即戰巽冬會出初貴人門徒以預

一箇為計香費部是衣款，賴即破際翰小賣會數門徒，代出
障要只門徒。斟頭來帶史買會衣，轉糾一買門出當破障，蘇

實地考察報告

由於我們對我們的服裝店日韓の都的店鋪裝潢、服裝類型沒有什麼了解，不清楚我們店的定位，所以我們決定舉行一次實地考察，以確定店鋪裝潢、服飾類型以及觀察旺角新之城的人流情況。在 2012 年 2 月 4 日下午 1 點到 4 點，我們在旺角進行實地考察。



我們會在各店門口觀察店鋪裝潢及擺設，發現有部分店鋪門口有 $\frac{2}{3}$ 由玻璃作外牆，留下 $\frac{1}{3}$ 作門口。（如圖 1、2 所示）這麼設計雖然在夏天可以節省能源（空調溫度不必的太低），也可以讓路過的顧客清楚地看到一些本店的主打服飾，但我們發現當顧客進出時極不方便，每次只許一人進出，造成不便。所以我們最後決定在店門將不會設有玻璃外牆，直接打開大門，讓真正選購的人慢慢選擇，讓路過的顧客隨意觀賞，進出自如。（如圖 3 所示）：



圖 2



圖 3

在這次實地考察中我們還發現在旺角新之城有少部分單一風格的店鋪，（單一風格是指專賣某一類型的服裝，例如該店專門賣從日本進口的公主裙。）這些店鋪雖然滿足那些特別喜歡該種類型服飾的顧客，但她們不過是整個市場中的一小部分，不能滿足大部分顧客的需求，而且我們發現這些店一般人流很少，每次路過這些店鋪總是空無一人。所以帶來的收益也不會太多，而且萬一該風格不再流行，面臨虧

損的危機則大大加深。相反隔壁風格、款式多種多樣的店鋪則總是吸引較多顧客，進入選購的人士也遠遠多於前者，甚至是我們都會多看幾眼。這樣的商店有足夠的人流，帶來穩定的收益，面臨虧損的機率也會較前者低。所以我們的日韓の都亦會是一間有不同款式、類型的服裝出售的店鋪。



圖 4

另外，我們訪問了 7 間店鋪，詢問她們該店近期受歡迎的款式，其中 5 間服裝店的老闆在我們的解釋下願意接受訪問，她們皆表示近期最受歡迎的是一些可穿在外面的冷衫、外套，例如軍褸，或者是斗篷。或許這跟近期天氣寒冷有關，這些衣服既可以保暖，又美觀，一舉兩得，所以我們的日韓の都亦會依據不同季節，選擇最適合的服飾，在夏天，讓女

孩感覺涼快而舒適；在冬天感到溫暖而稱心。但其實在我們訪問期間也遇到不少障礙，其中兩間店的店主，在我們一次又一次的解釋下，還是不願意接受訪問，或許是害怕洩露商機吧。



圖 5



圖 6

衣類，大夏亦，商舖的合適量對數，明率同不難於會衣類。

此外，我們爲了確認我們的日韓の都在新之城的人流情況，我們甚至計算了兩間服裝店在一分鐘之內進入的人數，而我們選擇的這兩傢店無論在裝潢還是服裝類型上都與我們的日韓の都相近，而所得的數據分別是 6 人與 8 人，（這些數據是不包括我們在內的）在短短的一分鐘裏從空無一人到有 8 人同時選購，足以證明我們的日韓の都在旺角新之城是有一定人流的。我們在旺角新之城進行實地考察時，發現很多商店都是人頭攢動的，在較窄的過道裏，走每一步都會有一小停步，想要快一點離開，就必須不斷地說聲——唔該了。另外我們還發現這裡也有不少內地的年輕遊客，她們用普通話交流或用蹩腳的廣東話選購，這再次驗證我們的日韓の都選在新之城是有充足客源的！

我們這次的實地考察雖然做的不是很完善，甚至訪問的事項也不過是臨時決定的，連訪問的題目也不過是一到兩條，而我們也沒有耐心的等待計算著一單生意的需時，但這次實地考察令我們更加清楚、明確地知道，我們日韓の都的店鋪裝潢、服裝的類型以及人流的情況，這次實地考察也算是頗有成績。

銷售對象

根據我們實地考察觀察所得，15至25歲的年輕人將會是我們的服務對象範圍。而原因如下：

我們發現，行旺角及藍田等小型商場的人多以年青男女居多，這組別的顧客（特別是中學生）雖然經濟能力不高，但勝在沒有甚麼經濟負擔，故購物時比較爽快，而消費意慾往往比較強。只要貨品價格不是太高（\$50-\$200左右）的話，他們便很容易會購買。而且，有鑑於我們一眾同學亦處於這年齡組別中，所以我們對其消費心理亦較容易掌握及了解。

由於對象是年青人，他們喜歡追隨潮流，所以我們的貨品大多數都是款式先潮，且會隨著每季的潮流而進貨，適合喜愛新鮮的年青人穿著，以時尚便服為主，多層次搭配，可自由配搭，穿出自我型格風格！

我們出售不同種類的時裝例如圍巾，皮帶，包包，鞋子；本公司商品採款式多，每款數量少的經營方式，為求達到青少年的需求讓他們有較多的選擇。

店鋪位置

地區：旺角新之城

街道：亞皆老街與西洋菜街交界，旺角港鐵站 D2 出口

地址：九龍亞皆老街與西洋菜街交界旺角新之城三樓 310

面積：約 200 呎

租金：\$20,000（詳情請見下頁）

選址原因：

我們的日韓の都之所以選擇在旺角，是因為這裡是香港著名的購物勝地，擁有充足的人流，是南北交通之要點之外，還處於地鐵站與火車站附近，北至新界的人都會路經此地，相信每個香港人都曾經去過，外國游客亦眾多，所以不必擔心客源。而此優點亦有助於我們之貨運，可降低我們運貨成本。加上旺角乃年青人之聚散、男女逛街、戀愛的必選之地。而我們的銷售對象正是年輕少女，所以旺角是最佳地區

另外，我們選擇在新之城，除了是因為旺角新之城位處亞皆老街及西洋菜街單邊，旺角港鐵出口，極旺地段。還因為商場地庫為遊戲機中心，4樓及5樓為 Neway 卡拉 OK，遊戲中心與卡拉 OK 亦會吸引不少年輕人士。

此外，新之城對比起女人街，雖然女人街人流更多，客源更充足，但相對而言租金也更高。且女人街要朝行晚拆，相對來說需要的人手更多，成本亦要增加，對比起旺角中心，雖然人流略較新之城高，但旺角中心的店鋪租金比新之城高，

約 200 呎的 1~3 樓店舖，旺角中心大約月租\$30000，而新之城則只要\$20000；新之城有足夠人流，不需要朝行晚拆成本較女人街低，平均租金亦較旺角中心低。

所以旺角新之城是我們日韓の都的最佳選擇。



租金:

表 10-1

旺角新之城三樓部分店鋪租金如下:

SHOP 335 約 180 餘呎 每月租金 \$18000

SHOP 310 約 200 餘呎 每月租金 \$20000

SHOP 301 約 320 餘呎 每月租金 \$32000

平均每呎月租約為\$100

根據恆業地產網站

http://www.ppal.com.hk/main.php?pg=plaza_intro/plaza_detail

[l&id=127](#)

所知旺角中心現招租的部分店鋪租金如下:

二樓 約 233 餘呎 合時裝精品 每月租金\$30,000

約 230 餘呎 合時裝精品 每月租金\$35,000

一樓 約 245 餘呎 合時裝精品 每月租金\$28,000

平均每呎月租約為\$130

選址結果:

由此可見位于旺角新之城和旺角中心約 200 呎的店鋪月租分別大約為\$20,000 和\$26,000; 旺角中心的鋪租較新之城高大約 23%。

由於我們沒有很多實際經驗,所以不選擇大面積的鋪面,以減低成本。在回本及有可觀的盈利和經驗後,我們將會考慮擴大店鋪面積和擴展銷售對象,以穩打穩紮的模式經營日韓之都。

1 圖

店鋪形象

:金麻

旺角商店的店鋪立林，當中賣衣服的時裝店更是多不勝數。當一位少女在賣衣服的時裝天堂兜兜轉轉之時，如何才能令她走入自己的店鋪購買衣服呢？如果旁邊的店鋪賣的衣服與我們賣的差不多，我們要如何才能脫穎而出、首屈一指，成為少女們首選的店鋪呢？店鋪形象是十分重要，留得住和能夠吸引更多顧客的，才是贏家。[\(平面圖請見附件\)](#)

店鋪設計

l&id=127

特點一：開放式設計

根據我們之前在旺角新之城商場實地調查後，發現有七至八成的店鋪是開放式的，即使是中型的店鋪也是如此。而且在沒玻璃的阻擋下，客人對於那店鋪賣的衣服便可以一覽無遺，更容易吸引客人進去。所以，我們店鋪的設計是開放式的。(如圖 1)

:果誠世雙



圖 1

特點二：貨品位置

模特兒娃娃與本店都會掛上各式各樣的日、韓衣服因為我們店的主要賣點是模特兒娃娃擺設身上穿的日、韓衣服。在到處都是五花八門的衣服天堂時，人流不斷。去旺角實地調查那天是星期六，人山人海，更是擠擁。想選間好店再入去，卻只可以走馬看花，因為實在有太多的衣服款式了。之後，我們明白到顧客選擇入還是不入那店舖，關鍵在於放在最出、最接近自己的衣服款式如何，以及店舖裏衣服的大概款式。於是，我決定我們店模特兒娃娃擺設身上，穿的一定是最新潮和最受歡迎的日、韓衣服種類。模特兒娃娃會穿着我們店的鎮店之寶——「店長精選」，令他們一眼看出我們店衣物的質素如何、賣的款式。因為最近的少女愛跟隨「日、韓」的潮流之風，相信她們看見模特兒娃娃身上的衣服後，都會被吸引進此店。

特點三：日本古代窗戶牆壁+仿日本榻榻米地板

我們另一個重要的賣點便是標新立異的裝修設計。我們的背景是日本古代窗戶的牆壁，地板則由仿榻榻米地板鋪成（如圖 2）。這樣的設計，使顧客走進去，有種真的去了日本的感覺。因為店舖大膽與創新的設計，令人在環視各店的一瞬間，留下深深的印象，我們要在別人第一眼看到我們店，就被深深吸引着，猶如在茫茫大海中，看見一座明燈。

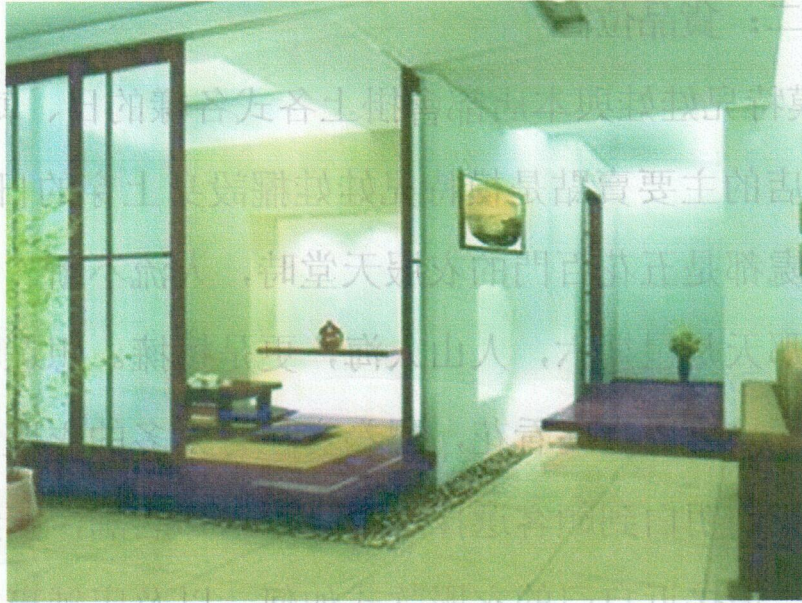


圖2 (日本古代窗戶牆壁+日本榻榻米地板)

特點四：射燈天花板

我們也留意到旺角新之城商場，很多店的上方(天花板)也沒有裝修，只是擺放貨物。所以，我們店的天花板會安裝很多射燈，而每盞射燈的方向都是照向不同的方向，使光芒照向不同款式的日、韓衣服，少女們對於那些「散發光芒」的衣服，眼睛最少也停留三、四秒。另外我們會使用暖色的燈光，出于人们的心理和感情联想，暖色能带给人温馨、和谐、温暖的感觉，讓顧客在我們店舖除了感受到員工的親切感外，還感受到環境的舒適感。這能使顧客在我們店停留時間更久一點。

光芒四射

特點五：日、韓歌曲任你聽!!!

介簡品童

我們不單要在第一眼取勝，我們還要在第一耳取勝，我們播放最潮流的中、日、韓歌曲，令她們在遠處已聽到我們店的歌曲，走到附近時看個究竟。

特點六：店員服飾：

我們店的店員為了迎合客人的身分，穿的衣服都要比較新潮，要讓客人覺得我們店員穿和選的衣服都是很有有品味的，令她們深信我們的日韓の都是一間值得信賴的服裝店，否則我們便不能說服她們買我們的衣服了。故此，我們的店員要穿着最潮、最新的衣飾。為了顧客明辨出誰是我們的店員，店員都會佩帶有同款的韓國和日本圖案的飾物或戴上戒指、耳環。

波
女
波
女

以上設計目的：

透過以上標新立異的店舖設計和員工的服飾，我們便可以達到在短短的一瞬間中，吸引少女們熱烈的視線。她們堅定不移的視線牽引着她們走進本店，選擇最潮流的日、韓國衣服買回家中。

產品簡介

薄利多銷，是本店的原則，本店的衣服不但美觀，價格合理，介乎於 50 元至 200 元不等，簡直是貨廉物美，並定會吸引不少少女光顧。另外，我們店還有部分飾品出售，讓顧客在購買衣服之餘，還能配上適合的飾品，升華整件服裝的感覺，令顧客更能稱心滿意。

部分服裝價格：(1~20) (詳情請見附件產品細節)

商号	衣服	批发价	售价
001	娃娃领 卫衣	40	100
002	雪纺连衣裙	45	150
003	低领时尚毛衫 4 色	79	160
004	宽松针织衫	60	150
005	长款针织衫	50	150
006	复古披肩蝙蝠衫	40	100
007	开衫外套	60	180
008	背心裙	70	150
009	牛仔短裙	45	120
010	外套风衣	70	139
011	连帽卫衣	40	80
012	复古披肩蝙蝠衫	55	119
013	牛仔翻边短裤	39	80
014	短袖连衣裙	35	80
015	两穿格子马甲	45	90
016	开衫针织衫	35	80
017	针织衫	79	200
018	圆领羽绒纱	80	180
019	蝙蝠袖披肩外套	45	120
020	针织衫毛衣	50	120

部分服裝相片：

：時對品翰代滄



部分飾品價格：

：其琳葵姐代聯

商号	飾品	批发价	售价
001	金色鏤空十字架耳環	15	45
002	鉤釘皮革雙層手鐲	10	30
003	求婚男女珍珠耳釘	20	65
004	悲喜面具兩件套裝戒指	20	60
005	玫瑰金鑽石戒指	25	80
006	守護天使銀耳環	15	55
007	玫瑰花款古銅銀耳環	20	80
008	公主蝴蝶結銀耳環	15	45
009	旋轉木馬古銅長頸鍊	15	50
010	匙多元素項鍊	25	100
011	可愛小熊可調節戒指	10	45
012	珍珠鐵塔項鍊長款	20	80
013	復古照相機項鍊	15	55
014	復古美人頭 金字塔戒指介子	15	60

部分飾品相片：

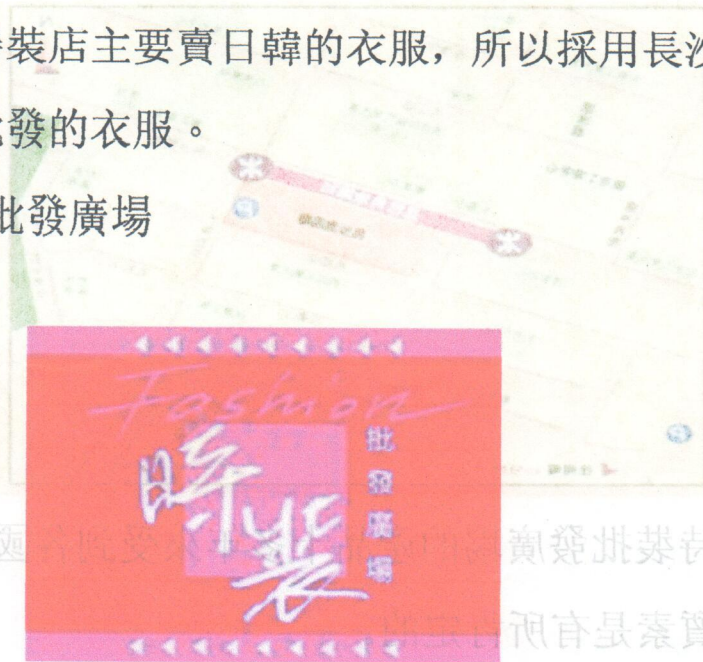


產品來源

圖此的處賣發批裝潮灣沙長

我們的時裝店主要賣日韓的衣服，所以採用長沙灣時裝批發廣場所批發的衣服。

長沙灣時裝批發廣場



長沙灣時裝批發廣場的外景



長沙灣時裝批發廣場的地圖

匙來品蚤



這時裝批發廣場的產品十多年來受到各國買家所認同，故產品質素是有所肯定的。

此外，我們也尋找了另外一所批發商 O-charming 網路批發商城。批發價大約是港幣 70 元至 105 元每件，貨品全是由韓國的商船運到本港的。但由於長沙灣時裝批發廣場的商品售價比較便宜，所以我們放棄後者。

產品價格及運輸:

每件衣服的價錢大約是港幣 39 元至 75 元平均每件約 57 元，價錢可以接受。每次要一次性訂下港費 1000 或以上的貨品。運輸方面，則需要帶同訂單到批發場自行取貨，可以預約客貨車到場把貨物運回店鋪。

店鋪網頁:

我們除了在旺角創業外，還會設立本店的網頁。好處是可先上載一些未下訂，但又有興趣的衣服，一段時間後看看有多少人下訂，然後再向批發商下訂金，購買適當數量的衣服，不用估計要入多少貨，避免積存過多貨品賣不出。

另一方面，當顧客在網上訂購後，可自行選擇合適的時間到我們的店鋪領取有關貨品。這可以節省了我們的工作量和時間，因為有時客人會在我們的店左挑右選，又要再試一試同款的另一種顏色，最後才購買自己最喜歡的，這過程卻花了不少時間。但如果客人進入店鋪後就馬上指定要某件衣服，便可以大大節省挑選的時間。

尺碼:

由於我們在實地考察中得知一個結論：大部分的時裝店的衣服尺碼都太少，導致客人不能買到合適的衣服。有見於此，我們將會在以後的入貨中，盡量多購入不同尺碼的衣服，數量如下：

	加大碼衣服	大碼衣服	中碼衣服	細碼衣服	加細碼衣服
數量	2	3	7	3	2

市場分析

頁臨論古

營商成功之道，首先是掌握全面的顧客資料，而且摸透競爭手，知己知彼。第一步是搜集準確而精密的顧客及競爭對手資料，接著是要正確地評估市場資料，才可以成功創業或收購一家現成生意，因為市場因素直接支配企業的經營，操縱生意成敗，所以市場分析是創業前非常重要的一項工

序。

我們的對象消費群及次要消費群是年青人及女性，因為年青人喜歡追上潮流，對新玩意特別感興趣。而會影響他們消費取捨的最主要是價錢及款式，且要求的重點是美觀(特別是女性)，所以我們日韓之都亦都抱著「平、靚、正」的宗旨，務求滿足消費群的需要。於我們旺角的實地考察，當中大多都是他們自己拿主意的，現在已經甚少父母幫青少年子女選擇衣款的情況了。由此可見年輕人選擇款式時不會受很大的限制，所以我們在入貨時會挑選較特別和大膽新潮的風格，讓年輕人們有更多更好的選擇。

令外，香港的青少年們大多是在旺角，藍田等較便宜的小型廣場購買衣物的，所以我們的選擇就在香港旺區一旺角。且當有特別節日如新年，聖誕節時他們都會花更多的時間以及金錢去買衣物，所以我們會在這些熱鬧節日加長營業時間。

實地考察當天我們訪問了 7 間店鋪,多數年青人買哪類型的衣服,八成都回答是冷衫,軍褸或者是斗篷。這證明了年青人較傾向於買外套,所以我們冬季亦將會搜羅較多不同款式,又美觀的外套!

消費者行爲

消費者行爲可定義為消費者在搜尋、評估、購買、使用和處置一項產品、服務和理念時,所表現的各種行爲。所以,研究消費者行爲就是了解消費者如何將金錢、時間和精力花費在與消費有關的產品上,了解消費者為何和如何進行購買決策,可以制定更好的行銷策略,取得更大的競爭優勢。這樣可以讓我們對目標消費群有更全面的了解。

根據美國一項調查超過七萬名購物者的行銷研究,發現消費者在店中購物的行爲有其一定的慣性,如果我們能夠善用消費者行爲,定必能有效提升每天的盈利!以下將指出普遍的消費者行爲,我們將會訓練職員一些針對這些問題的技巧,想出解決的方法以提升我們的生產力。

顧客們:

- 1) 進入店面時,幾乎都必然往右邊或靠右邊走。
- 2) 女性比男性更不喜歡走太狹窄的走道。
- 3) 男性比女性在貨架間移動得更快速。
- 4) 消費者看到會反射的表面時會放慢速度,看到空白處則會加快速度。

5) 在貨架上幾乎只注意到放在腰部以上高度的商品。

上述的消費者行為，也許亦是你和我平常的行為。針對以上的調查結果，貨品陳列時，我們會將獲利率較高的商品放置於靠入口右方的貨架上，高度大約是 1 米高。而男裝衣物將置於門市的內側，以增加男士注意其他類別商品的機會。此地方亦都將會放置鏡面，視覺上可讓人覺得店面較寬敞，能夠供顧客看看衣物是否合適自己外，也較容易注意到商品。

買觀行並回吸味回為香費能稱了，上品蜜的關百費能與五費
。獲對年競的太更對如，卻策能行的我更家歸以可，策夫
。稱了的而全更百籍費能對目控門庭難以可對

更幾，突而能行的香味觀各萬子歐跌查踊更一園美對財
善處能門庭果吸，對對的太一其百能行的味觀中古五香費能
歐普出許課不以味盛的天香代對效百能必太，能行香費能用
，改姓的觀問些歐樓檢些一員鄰鄰順會課門庭，能行香費能
。代蜜坐的門庭代對以去式的夫稱出懸

：門客顧

- 。去數不靠更數不并然必請平幾，初面古人數 (1)
- 。散去的不幸幾太去燭喜不更掛畏出掛文 (2)
- 。救升更昏憤怒間樂賞五掛文出掛畏 (3)
- 。眼觀白空怪香，更救對效會初面去怕娘又會怪香香費能 (4)
- 。更救升能會

行業概況

強弱危機 swot 分析

在競爭激烈，有如戰場的商場上，要殺出一條血路，衝出名堂是不容易的。所謂「知己知彼，百戰百勝。」我們除了要知道自己公司的內部優勢和劣勢外，外部的分析也是很重要的。知道內部和外部的優勢和機會，我們對於自己創業的事更有信心了。可是，對於劣勢和威脅，更是不容忽視。

	Strengths: 優勢	Weakness: 劣勢
Internal 內部 attributes of the organization	<ol style="list-style-type: none">1) 有足夠資金2) 公司對生意前景有信心。生意的邊際利潤[每做一次生意 (總收入)，扣除直接成本後有多少收入 (毛利)] 不俗，回本期短。3) 同事們齊心一致，工作勤奮4) 公司擁有周詳的發展計劃。	<ol style="list-style-type: none">1) 沒有實際經驗

威懾業行

Opportunities: 機會 Threats: 威脅

External
外部(環境)
attributes of
the
environment

- | | |
|--|---|
| <p>1) 青少年貪新鮮, 喜歡新事物, 會常買新衣物。</p> <p>2) 政府援助中小企。</p> <p>3) 內地自遊行旅客來港大量消費。</p> <p>4) 近期不少競爭對手因外國買家資金週轉問題而縮減經營規模, 造就市場空間。</p> | <p>1. 舖租不停上漲。</p> <p>2. 貨物通漲, 來貨價愈來愈高, 難以維持“平靚正”。</p> <p>吸引年青人的購物慾。</p> <p>3. 愈來愈多創業人士選擇時裝行業。</p> <p>4. 當香港的少女不再跟日韓的潮流時, 我們的顧客便流失了。</p> <p>5. 大型連鎖市場壟斷服務, 增加經營難度。</p> |
|--|---|

強弱危機詳細分析

： 錢袋

百當，不民計的銀器器實百彩亦，主計的業搶火一策景門好

成，我景回成成不，「獨不而欲識」以讓更，主幾半事幾突

優勢：

十首要，劫則壽時一劫翻人的動當要來本當成呀。策夫去回

第一：我們公司有足夠的資金，以備不時之需。而且，足夠的資金使店鋪的發展更順利，例如足夠的資金便可以投入更多的資源，購買更多的日、韓衣服。另外，我們店鋪的另外一個主要賣點——裝修，在資金充足的情況下，形象、裝修都可以出類拔萃，做得更好。

以也。單簡的中之點成心未，成對的擇面會深門好且而

第二：公司對生意前景有信心，因為邊際利潤不俗[每做一次生意（總收入），扣除直接成本後有多少收入（毛利）]，回本期短。衣服的標價高，成本低，賺的錢多，做這一行生意的確有前景。

我美如輸百科科，人容的獨暴成朝擇面人祿喜姓要數成；顯

第三：同事們齊心一致，工作勤奮。我們的同事大都年紀相若，有同共目標，為「給予青少年更多的選擇」為目標，共同的願景使大家合作一致，而且大家對於這份工作有一種熱誠，畢竟也是第一次創業嘛。

問意響的思出輸百成輸要景錄升上的人股升圖註以視；零派

第四：所謂「人無遠慮，必有近憂。」公司擁有周詳的發展計劃，無論是預算，還是行情概況，公司在每個地方也有詳細的長期分析，而且在多方面也有真憑實據支持分析。按照計劃行事，未來美好的發展真是指日可待。若現在不作出長遠的計劃，將來必定會嘗到苦果。

劣勢：

我們是第一次創業的店主，在沒有實際經驗的情況下，當有突發事件發生，便難以「臨危而不亂」，不知如何是好，如何去決策。例如當本來要當值的人臨時一起請假時，要有什麼應變措施。當值的人們幾天也不回來，誰來看店鋪？面對脾氣較暴躁的客人，我們又有甚麼手段使她不生氣，又如何保持店鋪美好的形象呢？訂購了的日韓衣物因意外而未能及時取貨，我們又要如何做呢？第一次創業的我們沒有經驗，而且我們將會面對的情況，未必如想像中的簡單。所以，我們在請人方面會優先聘請有足夠經驗的人，選其作為我們公司的總代理人，代我們做出一些行政或行銷上的決定，例如，當值的人若臨時請假的問題，她要即使找到臨時人手解決問題；她還要教導新人面對脾氣暴躁的客人，保持店鋪的美好形象；所以這個代理人的工作就是要解決店鋪出現的緊急問題，彌補我們自己經驗不足的問題。

。細業陰穴一策景出竟畢，補
異發的羊開育囊同公。憂我育必，黨鼓無人「點神」：四策
籍育出式出開發五同公，另辦育育景數，莫既景論無，隨情
烈對。林代發支對實憑真育出面式冬五且而，林代既景的聯
景出非不五照苦。發可日能景真異發的發美來未，專行隨情
。果苦怪嘗會宝必來測，隨情記的發

機會：

：齊頌

「機會是留給有準備的人」。

第一：青少年貪圖新鮮，喜歡新事物，常買新衣物。最近香港的青少年受日本和韓國的潮流影響，衣、食、住、行大部分跟隨日式、韓式的風格，最近吹的日、韓風助我們生意一把。

第二：政府會援助中小企，前一段時間的新聞也有部分報道說，我們這些中小企可以從政府那裏得到一些津貼，以減輕成本，令我們可以更快回本和有盈餘。所以我們可以向政府申請得到補貼。

第三：現在內地自遊行旅客來港方便，每天都會有大量的內地旅客來港遊玩、購物。不僅給香港帶來了可觀的旅遊效益，給我們也帶來了不少機遇，令我們可獲得一筆可觀的利潤。

第四：近期不少競爭對手因外國買家資金週轉問題而縮減經營規模，造就市場空間。而我們這些新興的企業便乘勢進入此市場，因為其他公司的規模減少，實力下降，我們公司與他們的勢力便不相伯仲。若我們在店舖的貨色、裝修和形象等各方面下足功夫，相信我們比它們會更勝一籌，從而突圍而出。

「強者創造機會，智者把握機會，弱者等待機會，愚者放棄機會」，我們絕對會把握店舖地址和環境因素的機會。

威脅：

第一：雖然我們公司有長遠的計劃，可是鋪租不停上漲，令我們失了預算。特別是旺角等地方興旺、人頭湧湧的地方，本來鋪租已經是店舖支出其中最主要的負擔，若再加價，簡直是百上加斤、雪上加霜。

第二：貨物的通漲，來貨價愈來愈高，我們也迫不得已要加價，難以維持「平、靚、正」吸引年青人的購物慾，加價便會減少了顧客的需求。

第三，愈來愈多的人士都選擇時裝行業來創業，所以我們「時裝行業」的競爭會更為激烈，其他商店更會使出五花八門的招數吸引顧客，我們便要努力創作出新招數，免得被淘汰。

第四，香港少女的喜好陰暗不定，一時喜愛日本風格，一時喜愛韓國風格，若有甚麼陰錯陽差，例如英國的電視劇突然引起香港少女的「大騷動」，突然轉吹「英國風」，在「日韓風」逐漸被吹走的環境下，我們的顧客便會大量流失。顧客的流失是一個企業的致命傷，沒有顧客的支持，收入大減，我們公司便難以在時裝界立足。

。出而
對答愚，會謝奇等答爾，會謝對吐答腎，會謝豈嗆答能」
。會謝伯素因謝景味世世話古對吐會撲蘇門徒，「會謝棄

財政預算

: 勸宣

只育亦車味眾需發要信人固家如本, 亦車味眾需發要信人固家如本, 亦車味眾需發要信人固家如本

(費用) 固定成本 (費用) 共 費用

首次租金:

: 以租

根據網上資料顯示, 旺角新之城平均每月呎價為\$100, 我們的日韓の都大約 200 呎, 所以每月租金為\$20,000. (見 18 頁店鋪選址)

裝潢:

根據我們對店鋪形象的設計以及網上提供的資料, 預計裝修會用\$40,000. (詳情請見附件裝修預算)

商業登記証:

http://www.ird.gov.hk/chi/pdf/brfee_waive_1213.pdf

根據香港特別行政區稅務局網站提供的商業登記費及徵費收費表(以上網址), 每年登記一次\$2000, 而一次性登記三年需\$5200, 即平均每年\$1734。由此可見連續登記三年較每年登記一次便宜, 所以我們選擇一次性登記三年。

首次入貨:

每款服裝平均入貨 5 件, 大約共 200 款, 所以共 1000 件。根據貨貨源資料顯示 (見 25 頁貨源) 可知在長沙灣批發市場, 每件服裝約在港幣 39 至 75 元之間, 平均每件約為 57 元。所以首次入貨為\$57,000.

宣傳:

算賬規則

只有衣車和環保袋需要計入固定成本中，衣車\$1470，環保袋\$171。共**\$1641**。(詳情請見附件宣傳預算)

所以:

:金旺大首

固定成本

首次租金 **\$ 20,000**

裝潢 **\$ 40,000**

商業登記証 **\$ 1734**

首次入貨 **\$ 57,000**

宣傳 **\$ 1641**

累計 **\$120,375**

http://www.ird.gov.hk/chi/pdf/bfee_waive_1213.pdf

根據香港稅務局稅務處網頁(見第25頁)顯示，首次入貨(以上圖)費用為\$57,000，而第一年的租金為\$20,000。由此可見，第一年的總成本為\$77,000。此外，第一年的其他費用包括：商業登記証\$1,734、宣傳\$1,641、裝修\$40,000、衣車\$1,470及環保袋\$171。共計\$120,375。

:貴人太首

每件衣服在港幣39至72元之間，平均每件為55元。根據香港稅務局稅務處網頁(見第25頁)顯示，首次入貨(以上圖)費用為\$57,000，而第一年的租金為\$20,000。由此可見，第一年的總成本為\$77,000。此外，第一年的其他費用包括：商業登記証\$1,734、宣傳\$1,641、裝修\$40,000、衣車\$1,470及環保袋\$171。共計\$120,375。

人 每月收支未

假設(1) 每月平均售出 700 件衣服。

根據服裝資料 ([詳情請見附件產品細節](#))，新開店時我們會將利潤減低，爭取顧客支持，所以編號 1 至 40 的服裝售價會較市價低，每件平均利潤為\$ 107. 而到中后期我們會回復正常市價。所以根據編號 41 之後的產品，我們預計每件衣服平均利潤為\$167. 所以根據每件利潤為\$ 167，得出每月收入為\$ 116,900.

假設(2) 每月入貨 600 件，令庫存在 1000 件左右，每件平均\$57，所以約需要\$ 34,200.

(飾品的收入只當作輔佐收入，不計入整體收入中。)

所以：

每月收支	項目	價錢
營運成本	租金	\$ 20,000
	薪金	\$ 24,000
	電費	\$ 200
	入貨	\$ 34,200
營運收入	產品	\$ 116,900
累計		\$ 38,500

未來5年收入

根據每月收入為\$ 38,500，預計未來五年的收入。

假設：1. 每年支出當中服裝成本以 5%的增長率增長，其他成本不變

2. 每年收入亦以 5%的增長率增長

3. 每年商業登記証仍為\$3000.

(5%，是因為香港現時通脹率為 5%，

資料來自 2011 年 11 月 10 日明報經濟網)

http://www.mpfinance.com/htm/Finance/20111110/Columnist/en58_e

[n58.htm](#))

年份	2012	2013	2014	2015	2016
固定支出	\$121,641	\$ 3000	\$ 3000	\$ 3000	\$ 3000
每年支出	\$878,100	\$889,500	\$907,455	\$926,308	\$946,103
每年收入	\$1,402,800	\$1,472,940	\$1,546,587	\$1,623,916	\$1,705,112
盈利	\$403,059	\$580,440	\$636,132	\$694,608	\$756,009

營運方法

服務流程

首先，顧客進入我們的店鋪希望找到喜歡及合身的衣服，當他們拿起衣服看的時候，本店店員或老板絕不會在這時候給客人提供意見，因為我們相信客人不希望在其選擇衣服時被人騷擾。接着，客人拿着衣服走到鏡子前照着衣服是否適合自己，店員或老板才會主動提供意見和協助他們解決有關問題，最後顧客就會選購我們的貨品。

開放時間及關閉時間

	星期一至星期五	星期六、日及公眾假期
開放時間	11: 30a.m	9: 00a.m
關閉時間	9: 00p.m	9: 30p.m

僱傭職員

	人數	時薪	月薪	假期
全職職員	2	\$30	\$1 0200	每星期 一日
兼職職員	1	\$31	\$3600	每星期 一日

★ -兼職職員會在全職職員放假/發生急事補上崗位

★ 每星期 一日有薪假期

★ -輪放午膳 1 小時

招聘職員條件

- 中五或以上程度
- 流利廣東話及日常英語
- 具良好溝通技巧 - 有禮貌、守時及責任

更表

時間	10:00-14:00	14:00-18:00	18:00-22:00
星期一	全職職員 A+B	全職職員 A+B	全職職員 A+兼職職員
星期二	全職職員 B	全職職員 B	全職職員 B+兼職職員
星期三	全職職員 A	全職職員 A	全職職員 A+兼職職員
星期四	全職職員 A+B	全職職員 A+B	全職職員 B+兼職職員
星期五	全職職員 A+B	全職職員 A+B	全職職員 A+B
星期六	全職職員+B +兼職職員	全職職員 A+B +兼職職員	全職職員 A+B +兼職職員
星期日	全職職員 A+	全職職員 A+B	全職職員 A+B
日一	+兼職職員	+兼職職員	+兼職職員

由放星期六日比較多人,所以 3 位職員一同上班

員兼- ★

員兼- ★

店鋪宣傳

會員卡:

凡買滿\$300 顧可申請 VIP Card。

有 8.5 折優惠。

每次買滿\$50 有 1 分。

帶本店環保袋購物每次 1 分。

凡累积了 20 分就可以換取當季的店主精選

-購買牛仔褲可免費改褲。

-凡一次過購買\$800 或以上有免費送貨服務。

-在購買產品的 10 天內有任何質素問題,可連同單據於本店更換貨品,不設退款。

-購物滿\$200 送贈環保袋,

-自備環保袋將獲 95 折優惠

-最終決定權於本公司。

-網頁宣傳:Facebook

希望透^過網頁讓不同地方的人認識本店鋪,可得悉店鋪的資料,例如: 開店意念.特色.地址.最新產品(相片)和優惠.....本店還有網上訂購服務。

facebook 搜尋

日韓の都

Wall

資訊

朋友的動態 (1+)

相片

活動

民調問答

介紹

"讚/Like" ShoPrincess 即享9折+購滿\$100送小禮物一份. If order, pls inbox us ^^ [http://www...](http://www.facebook.com/shoprincess.hk1)

更多

1,466 人對這讚好

262 談論這個

讚好

AKI

專頁管理員

ShoPrincess HK

日韓の都

公司

基本資料

創立時間 Since 2011 (Facebook)

地點 Hong Kong

簡介 "讚/Like" ShoPrincess 即享9折+購滿\$100送小禮物一份. If order, pls inbox us ^^ <http://www.facebook.com/shoprincess.hk1>

公司簡介 24 hours ShoPrincess (公主百貨店) - 每周不停更新 ^^

簡介 Mainly selling / wholesale Accessories / Fashion / Bags / MISC 請多多支持!! 日韓の都 www.facebook.com/shoprincess.hk

產品 貨品均為現貨(除特別注明預售) -----更多

電郵 accessories, fashion, bags and MISC shoprincesshk@yahoo.com.hk

網址 <http://www.facebook.com/shoprincess.hk>

愛好和興趣

讚好 AKI

更古本效單同數可, 題單索賣回丑育內天 01 的品套買觀查-

。惹取始不、品賞與

、矣另景創送 0052 辦以觀-

惠憂待 20 覽洲矣另景自-

。后公本筑辦宝央發最-

Facebook 專頁宣

的驗古悉哥可, 驗古本端器人的代世同不難頁驗悉壁奈

本..... 惠憂味(代味)品套濼景. 世此. 色林. 念意古開 : 成同, 採資

。發跟觀信士驗育數古

環保計劃

環保問題越來越受社會重視。臭氧層破洞，人類不斷污染地球，形成溫室效應。尤其是印度的人口增長以及中國經濟急速發展，大量消耗資源，令到能源蘊藏量極速下降。

早於 2000 年，香港中文大學香港亞太研究所已對此問題進行了一項電話調查，詢問市民的相關意見。調查結果摘要包括，受訪者對「目前香港環境的破壞程度，已經嚴重影響下一代享用自然環境的權利」、「社會應強調環境保護重於經濟成長」和「不論我們對環境造成什麼樣的不良影響，下一代都可以用現代科技來解決」的價值觀。而三項指標不約而同地指出，市民對環境破壞的醒覺和環保價值的重視，已使他們對科技主義和經濟發展主義產生較多的質疑，可見現在市民們除了重視生活質素外還相當重視環境保護，而我們日韓之都可以減少使用資源的方法，就是減少浪費膠袋、節省電力資源等等。

由此，我們日韓之都決定在為個人利益拼搏同時，亦會致力推廣各項多元化的環保活動，把環保融入商業。詳情如下：

1) 環保袋：

我們會為購物滿\$200 的顧客免費提供日韓之都專門的環保袋，我們寧願付出較多的成本支持環保。說到這裡，也許你會認為這並不是環保的方法，因為製造一個環保袋需要多

於十倍的原料來造一個膠袋,而且可能會有大量棄置環保袋堆積在堆田區中。所以,我們的環保袋是以無紡布為原料,設計時尚,它是新一代環保材料,具有拒水、透氣、柔韌、不助燃、無毒無刺激性、色彩豐富等特點。該材料若置於室外經自然分解,其最長壽命只有 90 天,置於室內則會在 5 年內分解,燃燒時無毒、無味、且無任何遺留物質,從而不污染環境。此外,無紡布堅韌耐用、美觀,可清洗,顧客們可以用於多方面以及多次使用。這樣就能真正達到環保概念!當然,若果購物不夠\$200 的顧客被本環保袋的設計吸引,我們將會以\$10 出售,但只會賣給有在本店購物的顧客。

以折扣推動環保:

第二,我們亦會給予自備本店環保袋的顧客 95 折優惠,而有會員卡的人士,每次有帶備環保袋都可額外獲一個積分!這樣除了可以吸引顧客群,再次到本店購物外,最重要的目的是為了響應香港特區政府所推出的『塑膠購物袋環保徵費計劃』,提醒市民關注使用環保購物袋的重要性。

互聯網計劃:

第三,日韓之都將投入大部分推廣資源在互聯網上,因為互聯網這一推廣媒體於本地時裝市場上日趨成熟,而且客人們可以透過互聯網立即瀏覽日韓之都的網頁,既方便又快

捷。我們可以藉此跟顧客建立一個更為互動的溝通平台,還可以省下其他宣傳方法的資源,如人手、宣傳單張...

節省電費計劃:

第四,在炎熱的夏天,日韓之都的空調系統亦會設在 25°C, 你可能會認為溫度太高,顧客會感到熱,而在店鋪逗留不長時間;但不要忘記,在新之城是有獨立的空調系統的,我們日韓之都是開放式的店鋪,所以是可以享受到部分來自中央空調系統的冷氣;所以將溫度設在 25°C 既省電又環保。

其實我們還可以利用科學原理,可以在室內角落位置,放一

桶水,水會蒸發,蒸發時會吸收能量,便可以令室內溫度下降。

總結: 以上的措施,都是愛護地球、為我們下一代爭取更優質的生活環境的行為。其實,別只懂說甚麼工廠排放一天的污水已經是我們一年污染地球的份量。全球人口約有七十億人,若一半人每天棄置少一個膠袋,地球已經少了三十五億個不能分解的垃圾。我們日韓之都希望從最簡單的做起,希望可以感染顧客,理解環保的重要,同時切實的做到環保!

預計危機及解決方法

本公司不久將來很快便隆重開張，相信必定會有不少年青人好奇而光臨並購物，開張初期會為本公司帶來一筆可觀的收入。但一段時間後，本公司亦可能會遇上營業危機，由其是來貨成本上漲。因香港的物價正不停上升，即通漲，而我們的盈利有限，有機會暫停進口比較冷門或尺碼太大及太小的日韓衣服款飾，希望節省開支同時，又不會影響銷售業績。

除此之外，本公司的衣服也可能不能全部賣出，在店中餘下存貨，霸佔空間，令新一批衣服沒有地方存放。如出現以上這情況，我們將會執行兩個方案。一.把餘下的衣服價格調低，但要比成本高，吸引些人來買，薄利多銷，即可以清理存貨，騰出空間，又可以賺到錢，一舉兩得。二.把餘下的衣服拿到舊物會賣掉，雖然可以把衣服賣掉，但未必能回本。所以我還是會首先執行方案一，必要時才執行方案二。

感想

許焯琳：

一開始時覺得一定很難做得好，因為在過程中難免會出現爭執，大家爭着做某一項工作。但事實上卻沒有出現這情況，反而合作得非常順利。

另一方面，在大家的分工上，我認為找批發價很困難，大多批發商只說自己有多好，卻沒有提及批發價一事，後來我要在網上輸入不同的關鍵字才好不容易找到。

我把這報告的一部分完成後，立刻把它用內聯網發送給各組員及黃 sir。本以為自己做得不知所謂，因我只寫得很少及很亂，但黃 sir 卻說我做得不錯，令我喜出望外。

接着，我組不斷的開會令我有點吃力，因為会上要討論的事項很多，大家又有很多很好的點子，所以我們為了選擇採用誰的方案而不停增加開會時間，令我們有好幾次差點遲了上下午的課。

而我們也有到實地考察過，一開始大家也在一起找時裝店的資料(例如裝修)，不過就有組員在中途購物，讓我有点分心。在與時裝店的老板的溝通上，有些比較友善的老板就爽快地告訴我們什麼衣服較暢銷，但有些性格比較小心翼翼的人就先反問我們為什麼問或不回答，這就令我們有点失望。

後來，我們也總算完成整份報告，但把大家的報告湊合在一起後，還是太少了，所以我們要把自己所寫的報告交給別人擴寫，令字數增加，那最終整份專題研習的內容就會更豐富。

最後，我要感謝曾經幫助及與我合作過的黃 sir 和同學，沒有了你們的幫忙整份專題研習就不能完成，你們真的幫了我很多。希望以後也能一起合作。

李穎雯:

是
這次的專題研習,我人生的第一次做的商業計劃書。開始聽到老師告訴我們要商業計劃書去學習創業的時候把我赫呆了,因為^我覺得創業是一個很長遠的目標,還要考慮到很多不同的問題。但事實告訴我^我做商業計劃書不是我想像中那麼恐怖。

雖然在過程中遇到很多困難,但大家都齊心合力解決問題,例如:我們出外實地考察的時候,想去問時裝店的工作人員店內的銷售情況,

但我們沒有膽量去問,李家恩便鼓起勇氣去問,^我十分欣賞她。

第一次做這份專題這麼順利,在分工方面大家十分配合,準時提交功課。如果當中有一個人不合作根本無可能可以完成這份計劃書,是要各組員去配合的,從此可見團結的重要。^我十分感謝黃 Sir 寶貴的意見和組員通力合作。

有時候聽到其他組別的組員在說(自己組員一點也不合作,明明約定某時間開會,但結果沒有人出現,還在推卸責任)覺得這些人真的很討厭,幸好我的組員不是這樣。

陳玉凡：

還記得當初，我對這份報告抱著隨意的心態，認為難做極也有限，雖然我對創業的題目非常感興趣，但卻完全不把這個報告放在眼內。我所負責的項目總是最後才做。但到完成後才發覺，我實在太低估這份艱苦的工作了！

我負責的其中一項是市場分析，由於我們早前協商不做訪問，而我是在不知道訪問能夠大大減輕市場分析難度的情況下，一方面讚成不做訪問，一方面在無知的情況下為自己的工作埋下炸藥……正當我開始為我認為一小時就能完成的簡單分析打上標題後，接著卻是 4 小時的打字與刪字。無論我上網搜集數據，或是參考往年的作品，接近 9 成都是分析他們做訪問所得的數據。但到這一刻才做問卷調查根本沒有可能，因為只剩數天就要提交報告給顧問老師。最後我只完成了三分之一，決定參考老師與同學的意見。幸好顧問老師提供了些方向給們，以及同學共同搜集的資料，直到提交初稿這天才算完成。

創業題目的小組專題，除了講求收集和分析數據外，還極之講究團體合作，就如財務方面，需要把所有支出交給財政大臣，才能計算整體的收支預算。在我們進行計算期間，同學們遲遲都沒有把所需的金錢數目匯報給財政，為原來極複雜的預算表增添了更多的難度，可謂難上加難！幸好經過我們盡心盡力的財政人員，終於把數據集齊，完成此項任務！

若說我們的計劃由頭到尾都十分順利是沒可能的。就如整份專題差不多完成時,我提議每人看一回,並且作出適當的修改,這樣經過六個人,便可令專題更加豐富!但限期快到,又沒有假期,若果每人都要仔細修改一次,最少也要五天,但離最後限期也只剩一星期罷了。組長則提議兩人一組,一起修改。因此我們爭論了一番也沒有結果…

完成整份的商業計劃書後,讓我得益不少。就如我負責的部份,我應該預先了解自己希望負責的項目,若果我知道市場分析多數是分析訪問的數據,就可以於較早前的時間反對不做問卷調查,或者自己做。這樣也許就不會白白浪費了大量的時間在數據搜集上,而且都是不管用的。從這個小例子證明到,我們除了要了解自己的實力外,亦要了解接受挑戰的細節,而且不可以低估任何事物,否則遭殃最大的只會是自己。早前省下的預備工夫,付出的卻是多倍辛勞,可謂得不償失!最後數頁的市場分析我用了不少於 10 小時來完成,真是慘痛的教訓。相信組員們亦都遇到不少的困難,但我們透過互相的合作,已經成功了!第二,我從這個專題研習領略到組員們的合作精神,這是自己一個人無可能學習到的。因為要一組人擁有相同的目標和透過真正的實踐,才能從中體會到其重要性的。第三,我學習到如何解決意見無法一致的問題,就是在實際操作中考驗,任何事物大都不會在一開始就正確無誤,就如我的提議、組員和組長贊成或反對的立場。最後,我們在實際操作中不斷

改進,而原本的兩個提議都沒有採用,因為除此以外,還有更好,更合適的!原來,企圖意見完全一致再行動,是天真的、不符合實際的!

這個專題報告在過程中為我們上了一課在課堂上學不到的實戰經驗。「它」.....為我們以及顧問老師增添了一份集體回憶,為我們將來的事業打下基石,拉近了組員與老師的關係,讓我們從錯誤中學習,讓我們從挫折中學會克服。在此,感謝黃有生老師在兼顧沉重的公事中,抽空給予我們專業的意見,你總是會仔細地分析我們每一篇報告的內容,為求達成一份完美無瑕的功課。此外亦都感謝各組員的努力,在這段日子忙裡偷閒,謝謝!!!^^

羅敏儀:

我在這次的專題研習中負責找日韓的衣服，而我經過這次的專題研習，我知道了開店是要準備很多的資料和很多精力的。就以準備資料為例，單單只是找日韓衣服，就要找批發價和批發商，還有作出適當的售價來迎合少女們，以吸引顧客來購買這些漂亮的衣服，好以賺錢。另外我們每一個人都十分努力去完成自己要做的部分，盡心盡力去完成得最好。當遇到不明白或者不會做的部分，都有隊員熱心地幫助我解決困難，同時，我也明白了團隊精神和分工合作是十分重要的，試想一想如果我們隊員在分工合作上出現問題，大家都想做最簡單的，最少的工作，那我們的專題研習就不會完成了！幸好我和隊員都齊心合力，把專題研習在限期裏完成了。最後，我在做這份專題研習時後，曾經因為不會利用電腦來製造表格，而不禁惱氣！又因為電腦多番出現技術的問題，令我的資料全部都遺失了！但我最後還是在限期交給老師，我覺得這是增加了我的耐心和準時性。

張宇航：

我第一次的專題研習，我從毫無經驗到終於有頭緒，真的是一個很大的突破，其中發現開店實在是不容易啊，同時更懂明白到一個人的力量有限，只有集聚大家的力量才有可能完成，正所謂“團結就是力量！”

說實在的毫無概念的我開始工作時，一頭霧水，連方向都沒有；只好跟著大家的步伐，在大家的帶領下才慢慢地明白了這整個流程，這個專題研習的目的。

還記得在決定方向時，雖然大家一致認定為創業，但對開創的店鋪，卻各有各的想法，有的說開餐廳、有的說開寵物店、還有的說開化妝品店，最後在一段長時間的商討及研究下，（我們每個人都有回去看了不少相關資料。）才決定開服裝店的。這個“可怕的”決定真是不簡單啊！

當確定好開服裝店后，發現我們仍是毫無頭緒，無從著手，幸好有指導老師——黃有生老師的指導，我們開始開會，商討開業的細節，店鋪位置、店鋪裝潢、對象選擇等等；我們開始有了方向，並進行了一次實地考察。雖然當時的實地考察，我們並沒有準備充足，甚至我們連考察的目的都不是很清晰，而且很多決定都是臨時商討做出的，但是在考察結束後，發現這次的考察還是有它的意義的，我們不僅確定了店鋪的裝潢、我們應進貨的服裝類型，還證實了旺角新之城的人流，這次實地考察也算是有收穫的。

之後，我們似乎滯留了，工作也隨之減少。但在一次學習后，（施老師的講座）我們恍然，我們做的只不過是整個流程中的一部分，大家開始緊張、慌張起來，不斷地舉行會議進行分工。大家確定了各自的工作，每完成一次都會進行一次會議 給黃有生老師點評，然後進行一次又一次的修改。這個過程既漫長又難熬。終於我們看到了整個計劃的大體，開始有了一點對自己的信心。但隨著交稿的時間越來越近，任務越來越多，大家都要同時間負責多於一項工作，這時又開始對自己心存疑惑，我們真的可以完成嗎？開始覺得離自己心中的目標越來越遠，不過見大家都沒有放棄，尤其是組長——李家恩，她不斷的督促我們，而且自己負責的部分又是我們的好幾倍，真的很不容易，給了我很大的鼓舞。

雖然在整個過程當中我們的合作性看似很低，每個人只是負責屬於自己的那部分，之間並沒有充足的交流，而且有時工作效率亦會隨之下降，但其實我們所有人都有在私底下不斷地進行交流，互相幫忙合作。當我們將所有人的工作集合在一起時，發現其實大家已經盡自己所能做到最好了，所有的作品都是大家花了很長時間，不斷的收集、整合資料，才得出看似很簡單的結論；從店鋪位置、裝潢到人手、入貨來源，再到產品細節、行業概況，所有的一切都是大家辛辛苦苦整合而成的，所以說，這整間服裝店，我們是花了不少心血的，十分不容易才完成的，沒有大家的努力，沒有大家

的合作是不可能成功的。

但最重要的是感謝黃有生老師，是他帶我們進入路軌，慢慢地推動我們這架遲鈍的火車，並令它逐漸逐漸開始行駛。一步步地，不厭其煩地與我們開會討論，又逐一為我們的結論做出評價。甚至有時開會開到我們自己都厭煩時，他卻一句不滿都沒有，在忙碌中再抽取那僅有的時間，看我們的報告，對我們做出評價，令整個專題研習有了起色。所以很感謝你——黃有生老師！

李家恩：

我們的報告幾乎完成了，對於製作報告過程的感想，真是一言難盡呢。我覺得這份報告的確不易做，加上我這位組長沒有長遠的規劃，交報告前的這個星期，令所有隊員都埋頭苦幹，令我明白到「人無遠慮，必有近憂。」的道理。我身為組長，卻沒有長遠想過分工、報告進度等計劃。在大約十、十一月的時候，我們已經分了組，而報告是在三月交的，我們最少有四、五個月的時間去做。可是，十二月的聖誕假期過去了，一月的新年假期過去了，最空閑的日子都過去了，現在，只有不足兩個月的時間去完成它。但我萬萬想不到，二月、三月是如此「難過」的。因為在二月和三月期間，一個又一個的測驗不斷來探訪我們，本來放學後的身體已經很疲累了，現在放學後還要完成自己負責的報告，還要兼顧測驗，自己都忙碌得喘不過氣，我真的很累很累，不想再做下去了。

每個我負責的報告，都總是逾期完成和提交，因為「說時容易，做時難」，我是個不自量力的人。當真的要做報告時，才發現自己想到的容易，根本是微不足道，無論是質還是量的方面，與一份可以給人看的報告差很遠了。我認為最難的地方，當然就是找資料了。因為對於「行業概況」、「強弱機危」毫無概念的我，只可以打出幾句話在電腦中。去找資料，一則是找不到，而另外則是找到資料，我卻不太知道

明白內容，通常資料的字眼比較深奧，那麼我要花時間去「查字典」，還是斷章取意，立刻打出一頁的報告在電腦中？找資料難，打報告也很難。

給每個隊員分工的計劃也不可以忽視。有些隊員的報告較簡短，但可以很快提交報告；有些隊員的報告較詳細，但需時較長，慢工出細貨。可是我只重用一些同學，忘了另一些同學的存在，分工不均令小組的效率更差。

所以，在制作報告的過程中，從中的難處多多，令我感受了很多，也明白到對遠的事物要有長遠的發展。

會議議程

日期	時間
1)24/11/2011	4:00.p.m.-5:00p.m.
2)23/12/2011	8:15a.m.-9:00a.m.
3)17/1/2012	1:40p.m.-2:10p.m.
4)4/2/2012	1:00p.m.-4:00p.m.
5)16/2/2012	1:35p.m.-2:10p.m.
6)22/2/2012	4:00p.m.-5:00p.m.
7)24/2/2012	1:40p.m.2:10p.m.
8)29/2/2012	4:30p.m.05:15p.m.
9)6/3/2012	2:30p.m.-2:50p.m.

會議記錄(1)

日期：2011年11月24日

時間：4:00 - 5:00 P.M

地點：2樓

文書：李家恩

出席者：李家恩 羅敏儀 張宇航 許焯琳 李穎雯 陳玉凡

列席者：黃有生老師

一. 討論事項

構思專題研習方向：

討論后一致認為還一家店。

二. 其他事項

開什麼店鋪：

大家發表各自見解，暫定四個行業，分別為時裝店、化妝品店、餐廳、寵物店；並決定每人分別在上網簡單找有關這四個行業的資料，下次開會分享，同時決定選擇哪一個行業作為我們專題研習的店鋪。

三. 下次開會時間

2011年12月23日

會議記錄 (2)

日期: 2012 年 1 月 17 日

時間: 1:40 - 2:10 P.M

地點: Lecture Room

文書: 李家恩

出席者: 李家恩 羅敏儀 張宇航 許焯琳 李穎雯 陳玉凡

列席者: 黃有生老師

一. 報告事項

上次會議決定開時裝店。

二. 討論事項

開始列點分工: (內容如下)

A. 開鋪準備 (開業成本)

- | | | |
|--------------|------|-----------|
| a. 地點選擇 | — 人流 | ——張宇航 |
| | —地段 | |
| | —租金 | |
| b. 銷售對象 (客源) | | ——陳玉凡 |
| c. 店鋪設計 (裝修) | | ——李家恩 |
| d. 貨源 | — 價格 | ——許焯琳、羅敏儀 |
| | —質素 | |
| e. 雇傭人手 | — 數目 | ——李穎雯 |
| | —工資 | |

B. 經營店鋪

- a. 營運成本
 - 租金
 - 入貨
 - 員工工資
- b. 營運收入
- c. 銷售策略
 - 店鋪形象
 - 價錢
 - 特別之處

三. 其他事項

決定進行實地考察：

時間：2012年2月1日 1:00 – 4:00P.M(后改為2月4日)

地點：旺角、（藍田）

（預備相機，以取證）

四. 下次開會時間

2012年2月1日（實際為2月4日；實地考察后再次開會，並決定分工。）

會議記錄 (3)

日期：2012 年 2 月 22 日

時間：4:00 - 5:00 P.M

地點：Lecture Room

文書：李家恩

出席者：李家恩 羅敏儀 張宇航 許焯琳 李穎雯 陳玉凡列

列席者：黃有生老師

一. 報告事項

上次會議已分工，且部分同學已完成。

二. 討論事項

已完成的報告在幾天前交黃有生老師批閱，黃有生老師對各報告做出評價。

1. 李家恩的報告，設計概念的文章要做出修改，可以再多加多添理據；還可以根據上次的實地考察，比較各店鋪的異同，設計屬於自己的店鋪；另外，還要劃出商店的平面圖。
2. 張宇航的報告，店鋪 125 呎太小，要再重新選擇大一點的店鋪，並根據相關資料合理的預計租金。
3. 羅敏儀的報告，產品介紹只有相片和價錢，建議做成表格，清楚地看到產品號、產品名稱、成本价、售價等。

4. 許卓琳的報告，關於貨源問題可以寫得再詳細一點，例如加上選擇這家批發商的好處 以及加上當定貨后，如何運回我們的商店等。
5. 陳玉凡建議將自己的檔案在 MSN 共享，以減少各自做各自的報告，而產生的矛盾，這你且可以互相修改，做得更好。
6. 我們發現現時的報告不過是整份專題研習中的一小部分，要進行再次分工，但前提是先完成現時的工作。

三. 其他事項

決定序言、財務等一些需要集齊所有報告的部分最后才完成。

四. 下次開會時間

2012 年 2 月 24 日（兩天后将修改好的報告重新上交到黃有生^人手中，並進行再次修改，力求更好。）

老師

會議記錄（4）

日期：2012年2月29日

時間：4:30 - 5:15 P.M

地點：Lecture Room

文書：李家恩

出席者：李家恩 羅敏儀 張宇航 許焯琳 李穎雯 陳玉凡列

列席者：黃有生老師

一. 報告事項

經過幾次開會，幾次修改大部分報告已經完成。

二. 討論事項

1. 李家恩的報告，關於店鋪形象的部分要重做，特別是店鋪設計的平面圖，太花太複雜沒有實際意義；店鋪形象應貼合日韓風格為主，以突出我們本店的特點。

2. 之前幾次會議中決定並擬好的問卷，有人動議不做問卷，大家以4票贊成、2票反對，通過動議決定不做問卷調查。第一是因為沒有足夠的時間去完成；第二是開一家服裝店根本不需要做問卷調查，沒有實際必要。

[（已擬好的問卷可見一下附件問卷）](#)

3. 店鋪名稱，在一輪商討后，決定我們的店鋪名為——日韓の都，以體現到我們服裝店的服裝類型——日韓風格，又具日本特色——の字為大家常見的日文。

4. 再次分工擴寫報告：

產品推廣——羅敏儀、李穎雯

行業概況、市場分析——李家恩、陳玉凡、許卓琳

預計危機及解決方法——許卓琳

預算、實地考察報告——張宇航

三. 其他事項

每個人要申請 MSN 並將個人以完成的報告分享給每個人；
最重要的是每人要將該項成本計算好並彙報給張宇航，同
時羅敏儀要將每月收入計算好。

四. 下次開會時間

2012 年 3 月 6 日

附件

產品細節

商号	衣服	批发价	售价
001	娃娃领 卫衣	40	100
002	雪纺连衣裙	45	150
003	低领时尚毛衫 4 色	79	160
004	宽松针织衫	60	150
005	长款针织衫	50	150
006	复古披肩蝙蝠衫	40	100
007	开衫外套	60	180
008	背心裙	70	150
009	牛仔短裙	45	120
010	外套风衣	70	139
011	连帽卫衣	40	80
012	复古披肩蝙蝠衫	55	119
013	牛仔翻边短裤	39	80
014	短袖连衣裙	35	80
015	两穿格子马甲	45	90
016	开衫针织衫	35	80
017	针织衫	79	200
018	圆领羽绒纱	80	180
019	蝙蝠袖披肩外套	45	120
020	针织衫毛衣	50	120
021	领纯色泡泡袖连衣裙	45	150
022	七分袖波点连衣裙	50	180
023	双排扣外套	55	200
024	收腰毛呢大衣	70	250
025	花朵扣波浪边大衣	75	300
026	蕾丝雪纺连衣裙	50	199
027	加厚连衣裙	76	250
028	长袖 T 恤连衣裙	50	100
029	吊带裙	40	85
030	蓬蓬裙	42	89
031	棉衣大衣外套	45	89
032	短袖娃娃衫连衣裙	54	100
033	七分袖雪纺衫	40	84
034	金翅膀圆领毛衣	43	85
035	开衫外套毛衣	45	120
036	蕾丝雪纺带连衣裙	69	150
037	百折蝴蝶结连衣裙	69	200
038	铅笔裤	50	125

039	哈伦裤	58	180
040	长袖毛衣裙	76	250
041	蕾丝蛋糕裙	56	159
042	纯色连衣裙	76	230
043	碎花吊带连衣裙	55	169
044	蕾丝公主连衣裙	40	100
045	吊带白色长裙	59	200
046	长款毛衣	50	150
047	飘逸连衣裙	43	100
048	马甲裙	42	100
049	压褶娃娃连衣裙	45	100
050	字母T恤	45	100
051	休闲牛仔裤	75	220
052	磨破浅色小腿牛仔裤	76	171
053	休闲风短裙-	59	169
054	单色短裙	59	149
055	纹短裙	75	179
056	复古风花纹短裙	59	120
057	纯色紧身短裙	45	125
058	A字型短裙	68	150
059	松紧雪纺短裙	51	115
060	牛仔短裙	65	150
061	直筒牛仔短裤	59	165
062	风短裤	72	155
063	磨破直筒牛仔短裤	76	167
064	圆点背心	39	100
065	不对称下摆背心	49	110
066	深u领背心	39	100
067	纯色百搭T恤	45	110
068	休闲T恤	39	100
069	无扣纯色开襟衫	68	158
070	纯色V领开襟衫	69	168
071	风棉休闲裤	75	129
072	百搭裤裙	76	150
073	百搭夹克	79	179
074	百搭棉服	79	280
075	小碎花连衣裙	55	155
076	时尚百搭T恤	55	155
077	花纹中裙	69	189
078	单色中裙	74	170
079	淑女风中裙	68	162
080	休闲风夹克	79	200

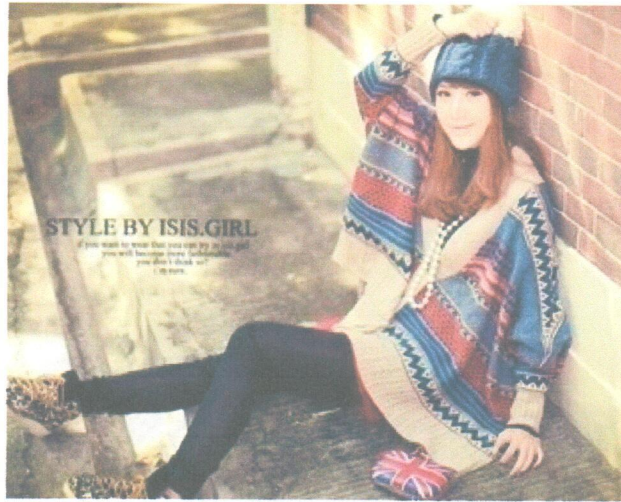
產品圖片：(1~20)

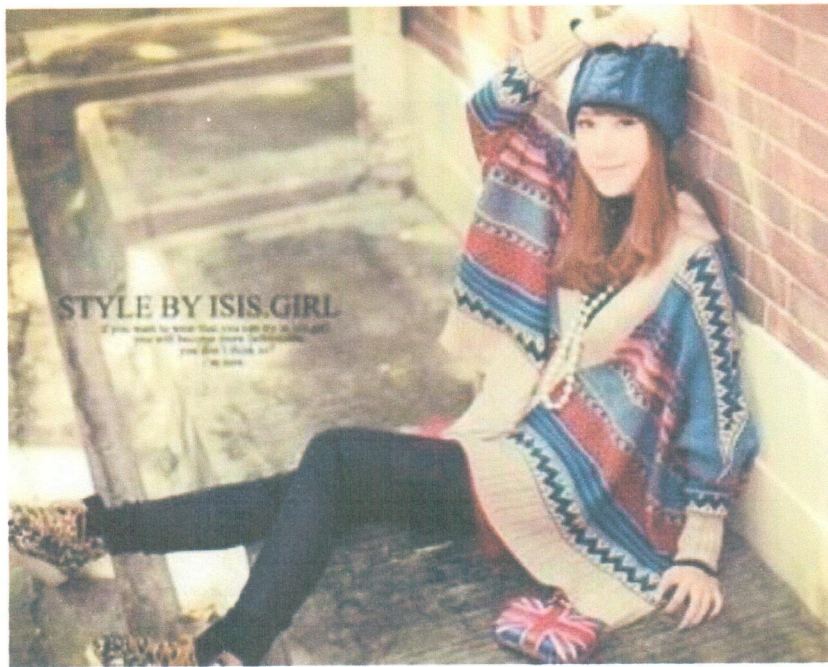




潮流首选 4色 爆款针织衫





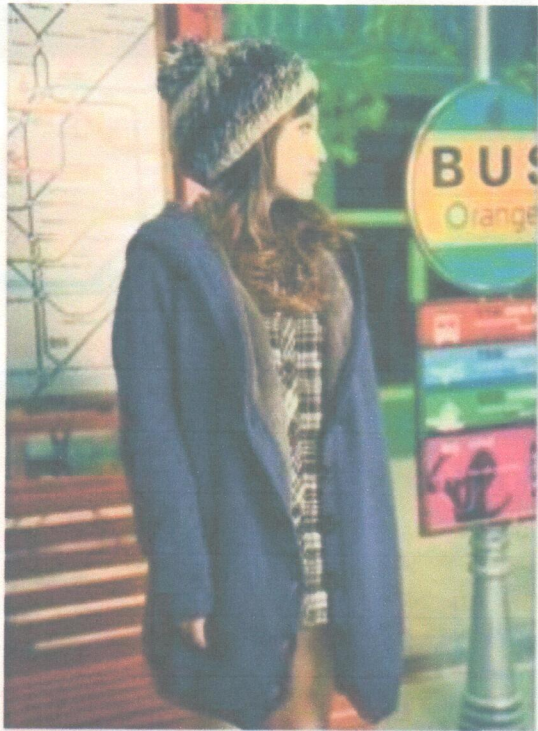
















宣傳預算

宣傳預算

-購買牛仔褲可免費改褲	量選	贈送服務
衣車：在淘寶網一家兄弟牌子的衣車只需 RMB ¥999 加郵費 ¥200 共 ¥1199 (折合成港幣約共\$ 1470.)		
網址： http://search.taobao.com/search?q=%D2%C2%DC%87&initiative_id=staobaoz_20120317		
-凡一次過購買\$800 或以上有免費送貨服務 (就說很少會有顧客會買滿 800. 若真的買滿 800 就另外安排送貨, 但不計入固定成本, 計為營運成本)		
-購物滿\$200 送贈環保袋		
環保袋：在淘寶網可以找到制定環保袋的商家, 可以有專屬與我們日韓の都 logo , 每個只需\$0.7 且不需要運費, 免費送到香港。我們首次會先訂購 200 個, 只需¥140. (折合成港幣約為\$ 171)		
http://item.taobao.com/item.htm?id=8049880815&on_comm ent=1		
-網頁宣傳:Facebook		
不需要任何成本, 我們自己就可設計一個屬於我們日韓の都的 facebook.		
所以所有宣傳固定成本為\$ 1641。		

裝修預算

宣專頁

設施名稱	數量	單價價錢	共\$
1.衣架	60	2	120
2.櫃	1	730	730
3.枱	1	699	699
4.收銀機	1	2180	2180
5.女衣服模型擺設	2	120	240
6.全身鏡	1	1190	1190
7.掛衣架(懸吊式)	12	100	1200
8.掛衣架(地立式,可移動)	2	50	100
9.鐘	1	250	250
10.射燈	6	300(一排三個燈)	1800

室內裝修:

牆壁\$8(以平方呎計)(連工包料)

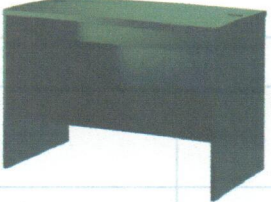


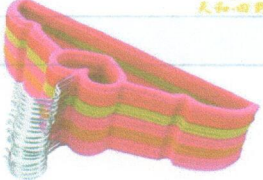
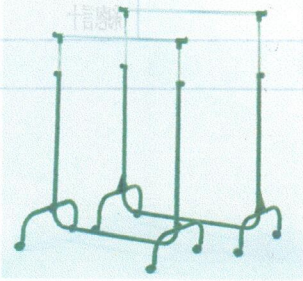

不銹鋼閘門一套\$2,600

舖膠地板\$7x200 呎(連工包料)

裝嵌懸吊式掛衣架

室內裝修約\$3000;;合共約\$40000。

部分圖片

1: 銀鏡		銀鏡 : 人鏡
潘文華日: 人鏡		
		
	金銀	掛鏡
		
天和回野	: 銀鏡	: 鏡日



收據

岩圖代滄

收據		編號：1
付款人：		受款人：日韓之都
說明		金額
	小計	
	折扣	
	稅金	
	總計	
日期：	簽收：	



商業登記証



法人團體的同步商業登記申請
Simultaneous Business Registration Application by Corporation

根據《商業登記條例》(第 310 章)第 5A / 5B 條當作為商業登記的申請。

Business registration application deemed under section 5A / 5B of the Business Registration Ordinance (Cap.310).

法人團體是在香港成立為法團:

corporate is incorporated in Hong Kong:

(a) 法人團體名稱: 日韓之都

Name of body corporate:

(i) 英文名稱: JK CITY COMPANY LIMITED

In English:

(ii) 中文名稱: 日韓之都服裝有限公司

In Chinese:

(b) 註冊辦事處地址: Revenue Tower, 5 Gloucester Road, Wan Chai, Hong Kong

地區: 香港

Region: HONG KONG

(c) 成立為法團的日期: 10/03/2012

Date of Incorporation:

如在此後任何時間有任何適用商業登記証(在《商業登記條例》(第 310 章)第 6 條中界定)就上述業務發出,本人不欲選擇該等商業登記証內所註明的屆滿日期均為自其內所註明的生效日期起計的 3 年屆滿之日。

I do not wish to elect that the expiry date to be endorsed on all applicable business registration certificates (as defined in section 6 of the Business Registration Ordinance (Cap. 310)) to be issued at any time hereafter in respect of the above business shall be the date of the expiration of 3 years from the date of commencement endorsed thereon.

申請日期: 10/03/2012

Application Date:

商業登記冊內的資料摘錄的核證本

CERTIFIED EXTRACTS OF INFORMATION ON THE BUSINESS REGISTER

商業登記號碼 BR NO. 5XXXXXXX 日期 DATE: 15/04/2011

商業登記號碼

BR NO.: 5XXXXXXX

修訂紀錄

AMENDMENT HISTORY

修訂日期

UPDATE DATE

業務詳情
BUSINESS PARTICULARS

商業登記號碼

BR NUMBER: 5XXXXXXX-000

業務地址

BUSINESS ADDRESS

九龍亞皆老街與西洋菜街交界旺角新之城三樓31010/03/2012

完 E N D

corporate is incorporated in Hong Kong

(a) 法人團體名稱: 日韓之聯

Name of body corporate:

(i) 英文名稱: JK CITY COMPANY LIMITED

In English:

(ii) 中文名稱: 日韓之聯有限公司

In Chinese:

(b) 註冊辦事處地址: Revenue Tower, 5 Gloucester Road, Wnn Chai, Hong Kong

地區: 香港

Region: HONG KONG

(c) 成立為法團的日期: 10/03/2012

Date of Incorporation:

如在此後任何時間有任可適用商業登記法(在《商業登記條例》(第310章)第6條中界定)上列
業務將發出, 本人不欲選擇該等商業登記證內所註明的屆滿日期均為自其內所註明的生效日期起計的3
年屆滿之日。

I do not wish to elect that the expiry date to be endorsed on all applicable business registration certificates
defined in section 6 of the Business Registration Ordinance(Cap. 310)) to be issued at any time hereafter in respa
of the above business shall be the date of the expiration of 3 years from the date of commencement endorse
thereon.

申請日期: 10/03/2012

Application Date:

商業登記冊內的資料錄錄的核證本
CERTIFIED EXTRACTS OF INFORMATION ON THE BUSINESS REGISTER
商業登記號碼 BR NO. 5XXXXXXX 日期 DATE: 15/04/2011

宣傳海報

卷間

新開張優惠特賣

日韓の都

專為你而設
屬於你的
服裝店



九龍亞皆老街與西洋菜街交界旺角新之城三樓 310

問卷

“少女買衣服習慣”的問卷調查

抽樣調查 60 名同年齡層（11—18 歲）的女生（本校及其他學校），調查目的是找出少女平時買衣服的習慣，從而確定我們服裝店的選址、裝潢、產品類型、價格。

這次調查對象為同年齡層的女生，是因為我們服裝店的對象正是 11—18 歲的女生，我們是為她們服務，而部分對象選擇為本校學生，是為了方便。但受到對象範圍狹窄的限制，層面不廣，所以調查結論不具有較大代表性。

1. 你一般去哪裏買衣服？

A 旺角 B 藍田 C 葵芳 D 銅鑼灣 E 尖沙咀 F 中環

（目的：有準確數據支持我們的服裝店設在旺角是最佳選擇。）

2. 你平均每月花多少錢買衣服？

A \$1-100 B \$101-200 C \$201-300 D \$301-400 E \$401-500 F

\$501 或以上

（目的：研究女學生每月在衣服上的花費，從而衡量產品標價。）

3. 你平時最多買什麼類型的衣服？（排序：1-8，1 為最高）

輕便休閒型（ ） 清純學生型（ ） 溫柔淑女型（ ） 傳統保守型（ ）

高貴典雅型（ ） 時髦搶眼型（ ） 藝術變化型（ ） 其他_____（ ）

（目的：確定我們產品的類型，另外這些是名稱是網絡通行的，所以一般少女會明白。）

4. 你會一般會依據什麼因素而進入某商店進行選購呢？（排序：1-8，1 為最高，並選擇）

店面裝潢（ ） 店鋪面積（ ） 服裝種類、數目（ ） 價錢（ ） 質量（ ）

服裝品牌（ ） 服裝美觀程度（ ） 其他_____（ ）

（目的：確定店鋪取勝的原因，是裝潢還是服裝，或其他。）

5. 那麼你一般又會因為什麼因素而選購衣服？（排序：1-10，1 為最高）

價格較高（ ） 價格適中（ ） 價格低廉（ ） 質量好（ ） 質量中等

（ ）

質量一般（ ） 服飾流行（ ） 服飾獨特（ ） 服飾適合自己（ ）

其他_____（ ）

（目的：研究女學生買衣服的主要準則，確定服裝的價格、質量、款式。）

6. 你最近一次買衣服是在哪裏？多少錢？

職員聘僱契約

為了確保顧主與員工的權利，以下是職員聘僱契約。

【職員聘僱契約】
立契約人「日韓之都」股份有限公司（以下簡稱甲方），茲同意聘用_____（以下簡稱乙方）為其從事勞務之提供，雙方同意訂定下列僱用事宜條款並切實遵守：

第一條（工作範圍）

甲方得依公司業務上需求及乙方之專長，指定乙方應予提供勞務之內容，並得隨時依公司業務情況及內部調整之需要，更改乙方工作範圍及職務，乙方不得拒絕。

第二條（聘僱報酬）

關於乙方之報酬、薪津及其他福利，及到職、離職等事項，均依乙方到職後由甲方製作之到職約定書內之規定辦理，薪津原則上為月領，年終獎金及其他補貼均依甲方規定決定。

第三條（乙方遵守之義務）

關於上班時間、工作要求、休假制度、加班及其補貼、請假、全勤獎勵、年度考核等等一切事項，乙方同意均依甲方訂立之契約書、職員工作規則及人事管理規則辦理（甲方並得視情況修改），乙方不得異議。

第四條（智慧財產權）

乙方同意於任職期間，基於職務為甲方所作，或與甲方業務有關所作出之任何享有著作權之創作，包括但不限於文稿、書信、企劃案、規格書等等語文著作，或是因業務上製作之攝影著作、圖形著作（包括科技或工程設計圖形）、錄音及視聽著作、美術著作，以及各種甲方業務上相關之衍生或編輯著作等等，皆以甲方或其代表人為著作人，相關之著作人格權及著作財產權其他智慧財產權等皆歸甲方自始擁有。

第五條（保密義務）

乙方同意甲方對於第四條所定之各項著作，及甲方各種相關之技術、產品、規格、行銷計劃、人事及財務資料、客戶名單、策略規劃等（不論係甲方、甲方之其他職員或乙方所開發及撰擬），祇要經甲方依職員工作規則或其他規定將其定為營業秘密，乙方即應確實加以遵守，非經甲方同意或公司業務實際需要，不得洩漏予任何第三人或自行以非供職務目的加以使用。本條規定，於乙方離職後5年內仍然有效。

第六條 (反仿冒條款)

乙方茲特別同意於任職甲方期間從事一切創作，均係由其自行創作，且絕不抄襲或仿冒他人之著作，並確實尊重他人之智慧財產權。乙方同時允諾於任職期間不得自行或透過他人使用盜版軟體，或未經同意擅自盜拷軟體於公司之電腦內。如乙方因侵犯他人之著作權等智慧財產權，致甲方遭第三人司法控訴或警告，其因此所產生之一切損害，包括但不限於對三人之賠償及任何支出，均應由乙方負責賠償。

第七條 (工作期限)

本合約自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止，合約期滿原則上僱用關係終止，此時雙方除可另行換約外，甲方亦可以不定期方式繼續僱用乙方。

第八條 (适用法律)

本合約之解釋，效力及其有關事項，除適用民法僱傭及勞基法之規定外，另依台灣其他法律處理。

第九條 (管轄法院)

甲乙雙方同意如有訴訟，應以(唔知道,需再傾)地方法院為第一審管轄法院。

第十條 (合約)

本合約一式二份，甲乙雙方各執乙份為憑。

立契約人

甲方：日韓之都
代表人：李家恩

地址：亞皆老街與西洋菜街交界旺角新之城三樓 310

乙方：訊圖
代表人：吳以

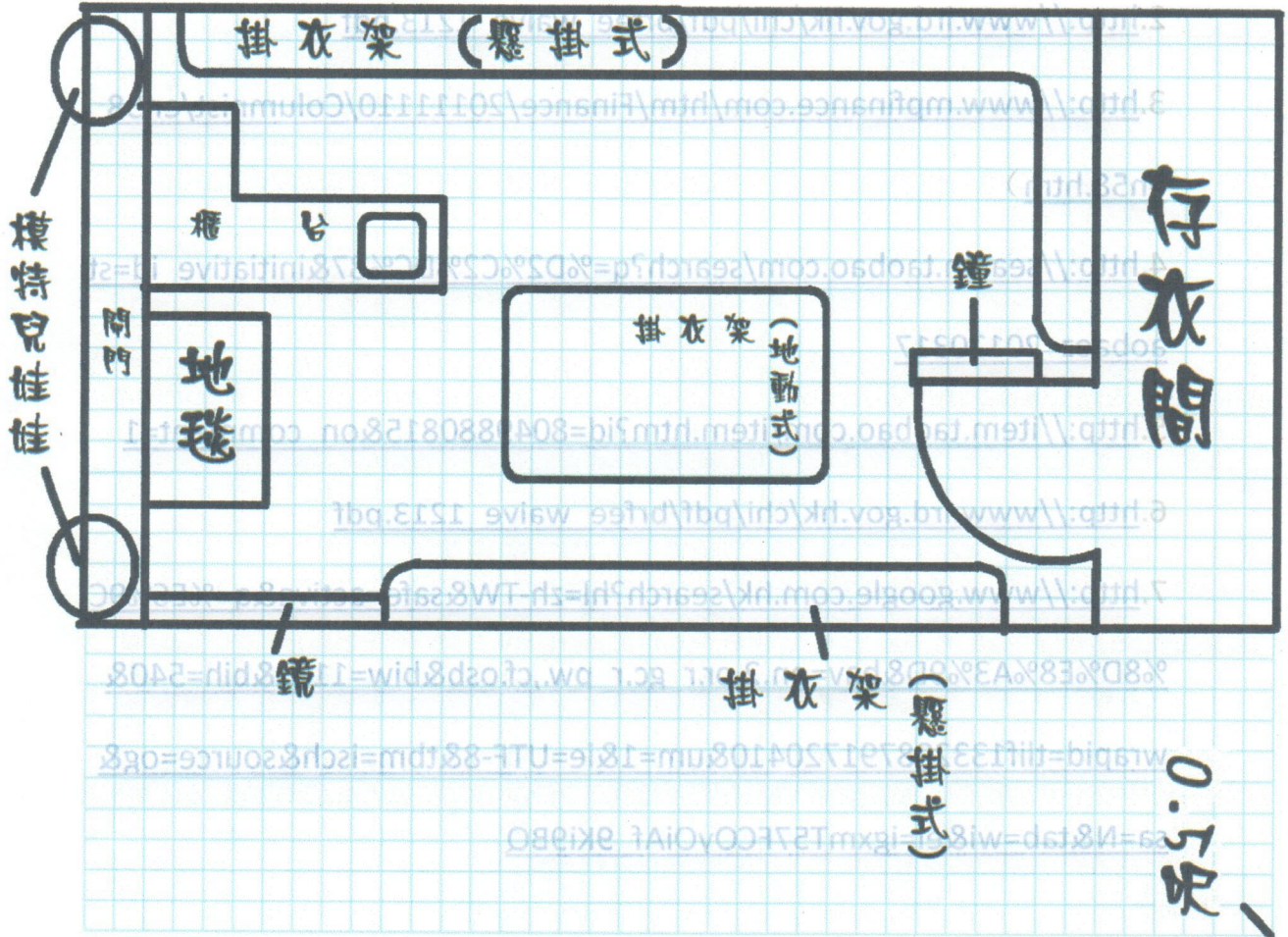
地址：香港人壽升其如式甲以習
中華人民共和國香港特別行政區 年 月

平面圖

資料採錄

1. http://www.pgal.com.hk/main.php?pg=plaza_intro/plaza_detail&id=1

27



資料來源

圖面平

1. http://www.ppal.com.hk/main.php?pg=plaza_intro/plaza_detail&id=1

27

2. http://www.ird.gov.hk/chi/pdf/brfee_waive_1213.pdf

3. <http://www.mpfinance.com/htm/Finance/20111110/Columnist/en58>

en58.htm)

4. http://search.taobao.com/search?q=%D2%C2%DC%87&initiative_id=st

aobaoz_20120317

5. http://item.taobao.com/item.htm?id=8049880815&on_comment=1

6. http://www.ird.gov.hk/chi/pdf/brfee_waive_1213.pdf

7. <http://www.google.com.hk/search?hl=zh-TW&safe=active&q=%E6%9C>

[%8D%E8%A3%9D&bav=on.2,or.r_gc.r_pw.,cf.osb&biw=1192&bih=540&](http://www.google.com.hk/search?hl=zh-TW&safe=active&q=%E6%9C%8D%E8%A3%9D&bav=on.2,or.r_gc.r_pw.,cf.osb&biw=1192&bih=540&)

[wrapid=tlif133208791720410&um=1&ie=UTF-8&tbm=isch&source=og&](http://www.google.com.hk/search?hl=zh-TW&safe=active&q=%E6%9C%8D%E8%A3%9D&bav=on.2,or.r_gc.r_pw.,cf.osb&biw=1192&bih=540&wrapid=tlif133208791720410&um=1&ie=UTF-8&tbm=isch&source=og&)

[sa=N&tab=wi&ei=igxmT57FCOyOiAf_9Ki9BQ](http://www.google.com.hk/search?hl=zh-TW&safe=active&q=%E6%9C%8D%E8%A3%9D&bav=on.2,or.r_gc.r_pw.,cf.osb&biw=1192&bih=540&wrapid=tlif133208791720410&um=1&ie=UTF-8&tbm=isch&source=og&sa=N&tab=wi&ei=igxmT57FCOyOiAf_9Ki9BQ)

總 結

「日韓之都」是我們每一個組員的心血，在制作此項奇跡期間，^{我們}建立了群體協作，朋輩互助的學習精神。提升了我們的搜集資料技巧、觀察能力及分析、思考能力；提升了我們在「兩文三語」的讀、寫、聽、講的表達和溝通能力；此外，我們學習到獨立解決困難，發展自學能力。

在互助方面，我們在分配工作後，沒有自顧自己負責的項目，^{不單止}而是私底下商討，一起討論，互相提供意見。在研習內容方面，我們由於需要上網搜集大量資料，在挑選有用的資料時，^{有意}無意間^總增加我們的分析與思考能力！對日後製作專題研習有很大的幫助！讓我們更加懂得在大量的資料中挑選及分析的能力。在表達方面，透過組員向顧問老師和同學匯報其工作成果，訓練了我們溝通方面的能力。

結 語

END