

前路由我創：

網上創業計畫

組長：3B 廖玉虹 (19)

組員：3A 謝婷婷 (29)

勞泳欣 (19)

郭佩雯 (13)

邱淑君 (35)

劉茵茵 (16)

開店有「我」

目錄

引言.....	3
本店介紹 · <i>Infinitive99</i>	4
我們的商店	5
商店的好評	6
網上商店的風險和困難	7
人物訪問.....	8
人物訪問.....	9
一手資料 · 問卷	10
進行問卷調查的原因.....	11
問卷分析	12
問卷分析	13
問卷分析	14
問卷分析	15
問卷分析	16
問卷總結	17
二手資料 · 閱讀報告.....	18
二手資料 · 新聞	19
二手資料的幫助	20

個人感想 (廖玉虹)	21
個人感想 (謝婷婷)	22
個人感想 (勞泳欣)	23
個人感想 (郭佩雯)	24
個人感想 (邱淑君)	25
個人感想 (劉茵茵)	26
專題總結.....	27
參考資料.....	28
開業須知.....	29

引言

這次的專題研習是在網上創業，我們發覺現時的青少年很喜歡在網上購物，而且又喜歡韓國的明星，所以，我們藉此機會在網上開一間店。如上我們十分想嘗試自己去開一間店鋪，並且想把店鋪經營得很好。

本店介紹 · Infinitive99



我們在網上所開的店，名叫：Infinitive99，由 2013 年 10 月 24 日開始營業，至今已經營業接近五個月。我們的店專售賣韓國明星的①周邊，代購他們的專輯及二手貨品為主。而且我們會主動聯絡客人，又設有匯豐、恒生和中國銀行入數，可以令客人感到十分方便。我們亦會定期進行一些抽獎活動以增加店鋪的人氣。

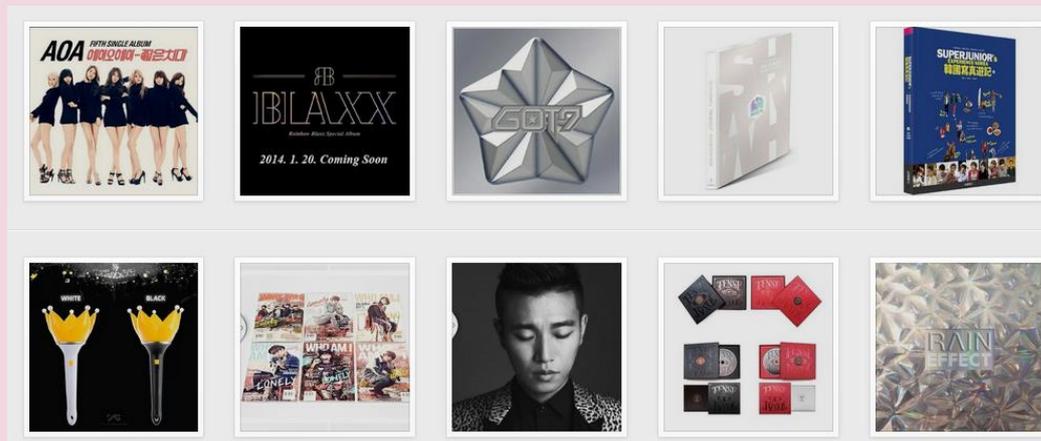
商店網址：

http://instagram.com/infinitive99_shop

①：周邊是指用韓國明星的名

字或照片去製作的物品，例

如：筆、簿、飾物和水瓶等。



∞ 這是我們店鋪裡售賣的部分物品。

我們的商店



5

這是我們曾經在聖誕節時舉辦的抽獎活動。

INFINITIVE99.SHOP 聖誕大抽獎!
 頭獎: TEENTOP 2014 SEASON GREETING (一名)
 二獎: EXO-Miracle in December chi/kor (各一名)
 三獎: HIGH CUT Vol.115 INFINITE (三名)
 安慰獎: 手幅/飯卡/海報 (五名)
 做齊一下步驟就可參加抽獎
 Step1: Follow us!
 Step2: Like this photo!
 Step3: Cap低呢張相, PO係自己個IG
 Step4: Tag3個朋友 (Shop不記在內)
 +Tag @infinitive99_shop
 Step5: #infinitive99抽獎
 Step6: 係呢張相下面留"done"
 *PS: 如果較左私人既朋友俾, 記得較番做公開!
 如果唔係就抽唔到你架嘅~
 請大家多多支持!
 截止日期: 12月25日 時間: 晚上11點半
 抽獎日期: 12月27日

	0 則貼文	8 粉絲人數	206 追蹤中
追蹤中			
	86 則貼文	171 粉絲人數	687 追蹤中
追蹤中			
	110 則貼文	238 粉絲人數	728 追蹤中
追蹤中			
	198 則貼文	504 粉絲人數	927 追蹤中
追蹤中			

這是我們商店開張以來到最近的店鋪粉絲人數的增長記錄。



這是我們商店的 LOGO, 由同學繪畫。

商店的好評



以上是開店以來到最近所

收到的好評，在此感謝給予

好評的客人。

網上商店的風險和困難

網上商店有一個很大的風險，就是怕貨品有寄失的問題。所以我們會在郵件上寫上回郵地址。希望可以減少郵件會弄丟的情況。

經營網上商店的困難是難以取得買家的信任，因為他們害怕被人欺騙，所以我們都會叫客人保留入數紙，以便日後有任何問題時可作為證據。

人物訪問

在這次的訪問中，我們訪問了一名的學生，梁敏盈 3A (17)

以下是訪問的問題：

1. 你有否曾經在網上購物？
2. 若有，曾購物多少次？
3. 你認為網上購物的優點是甚麼？
4. 你認為網上購物存在甚麼風險？
5. 你認為如何才能保障自己的利益？
6. 你認為網上購物普及嗎？為甚麼？
7. 你認為我們的網上商店有甚麼需要改善的地方？

她曾經在網上購物過，有十次以上的經驗。她認為網上購物的優點是方便，因為可以在不出家的情況下便能購買自己所需的物品。還可以在網上購買不同種類的物品，不會擔心店鋪有沒有自己想購買的東西，而網上購物只需要搜尋重要的字眼便能找到想購買的物品。

她認為網上購物存在很大的風險，因有機會付了錢，但卻拿不到貨品。所以她會保留入數紙和對話，日後可以作為證據去保障自己的利益。

人物訪問

她認為網上購物是一件十分普及的事，因為她身邊有很多朋友都會在網上購物。

她提出我們可以標明甚麼可以交收，令顧客可以知道更多訊息，避免有任何爭拗。

一手資料 · 問卷

問卷調查

大家好！我們是3A班和3B班的學生，現在想做一個關於網上商店的問卷調查，請大家用心填寫。

性別：男 女

年齡：12-14歲 15-17歲 18歲或以上

問題

①：你曾在網上購物嗎？

有 沒有（若沒有，以下問題則不用作答）

②：你喜歡在網上購物嗎？

喜歡 一般 不喜歡

③：你喜歡在網上購買什麼物品？（可選擇多於一項）

飾物 衣物 明星專輯/相片 化妝品 公仔

鞋子 手袋 首飾 手工物品 其他：_____

問卷到此完畢，多謝你的參與！

為了知道現在的年輕人網

上購物的習慣，我們特意設計

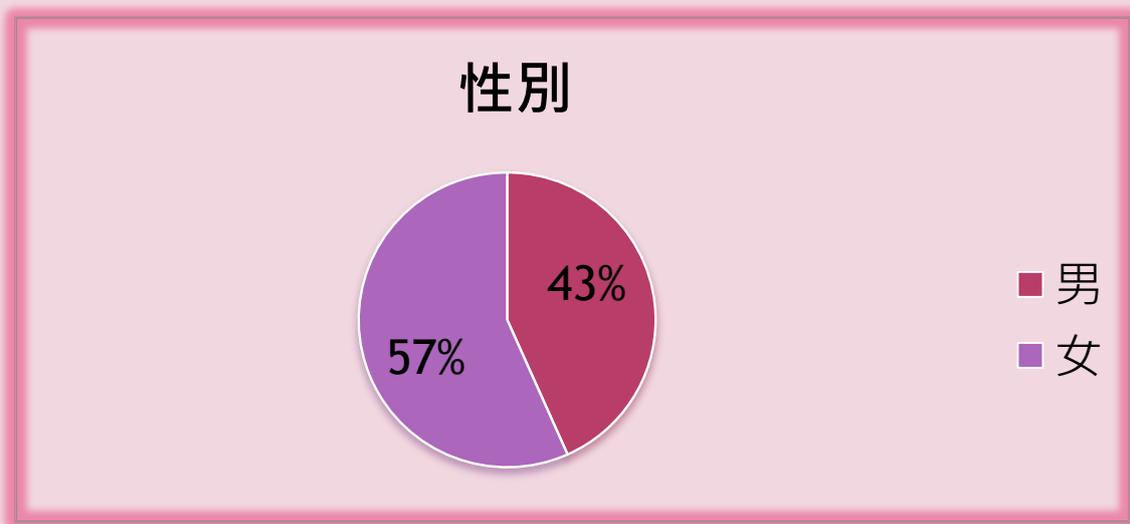
了一份問卷去調查。

進行問卷調查的原因

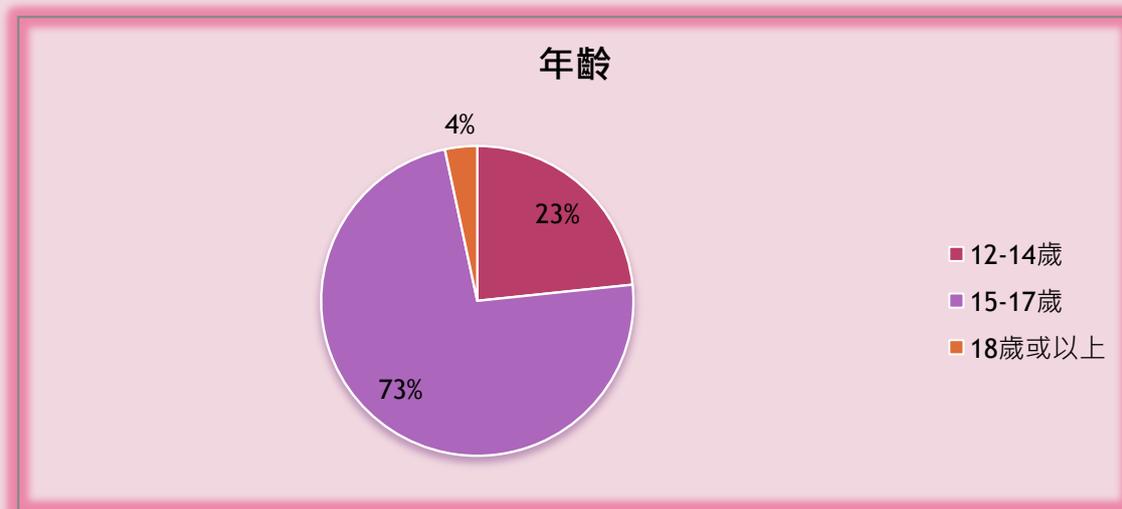
我們想從問卷調查中知道網上購物的普及程度，而且想知道現時受歡迎的物品，從而改善我們商店的銷售策略。希望可以增加商店的銷售額。

更可以從中看出每個年齡層喜歡在網上購買甚麼東西，然後針對某個年齡層去改善我們的店，使我們的店可做得更好。

問卷分析

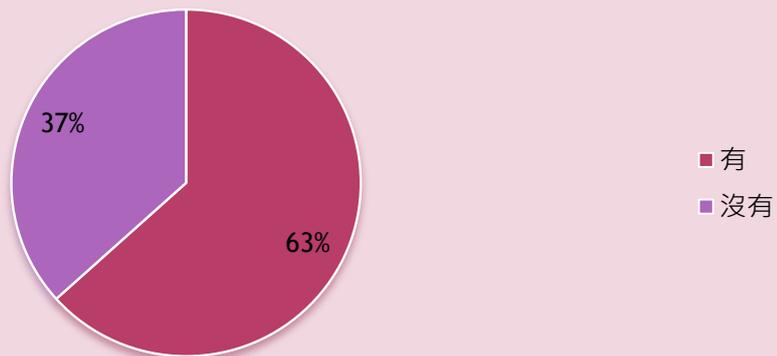


問卷分析

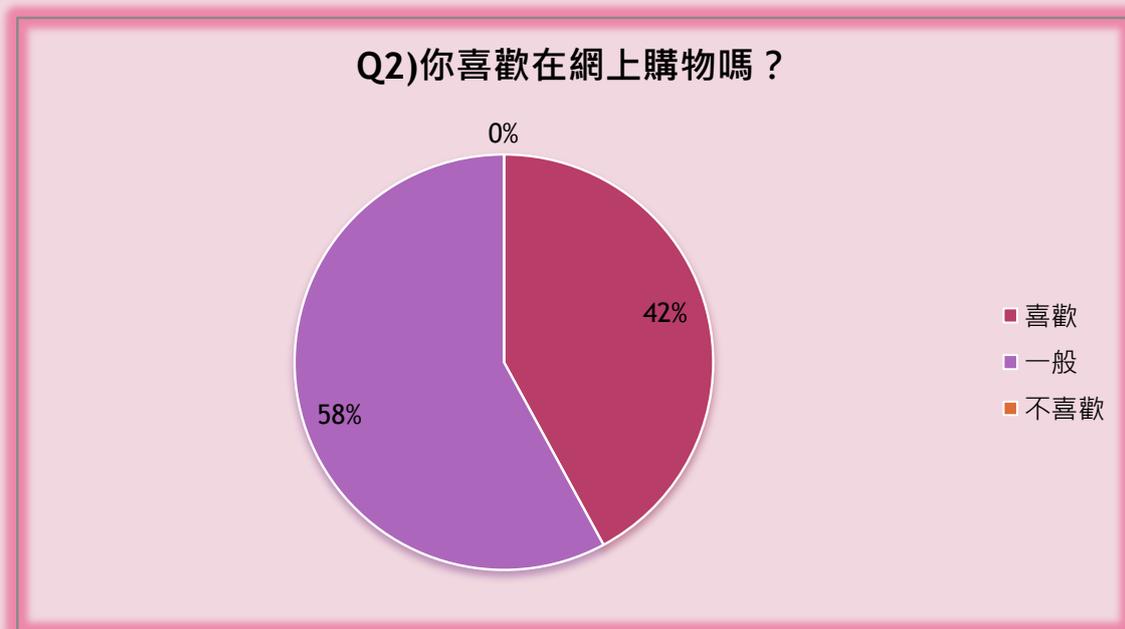


問卷分析

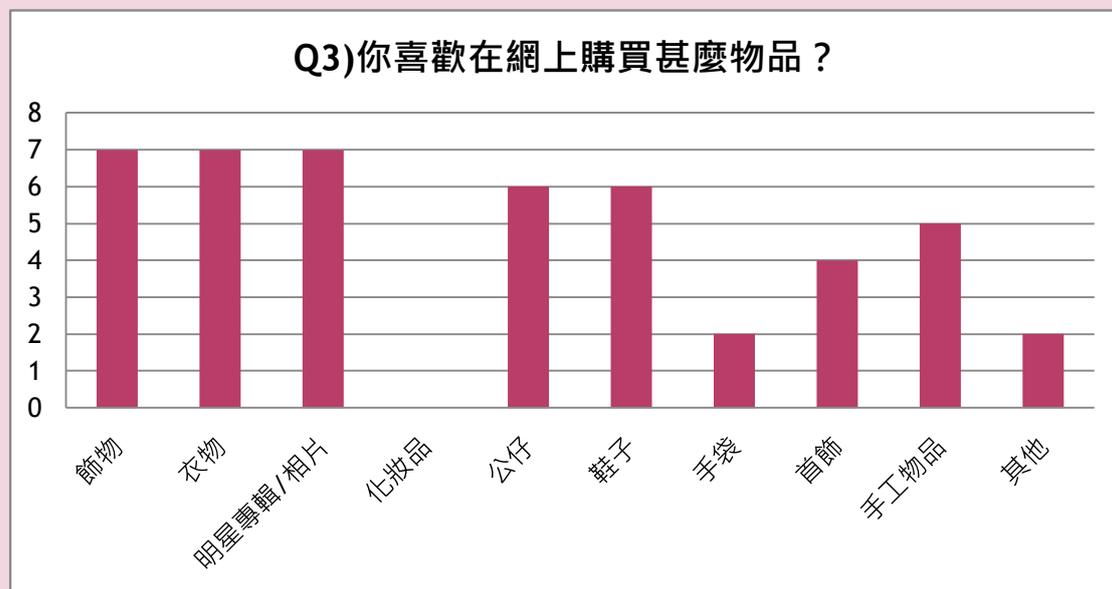
Q1)你曾在網上購物嗎？



問卷分析



問卷分析



問卷總結

我們訪問了三十人。從以上的問卷數據，我們可以看出有百分之六十八的人曾經在網上購物。有百分之四十二的人喜歡在網上購物。所以從而看到網上購物是十分普及和受歡迎的。

而有大部分的人喜歡在網上購買飾物，衣物和明星專輯和相片，而公仔和鞋子都頗為受歡迎，所以我們會根據這個數據去改善我們的店鋪。

二手資料 · 閱讀報告

書名：天天讀點漫畫經濟學

作者：鄭中泳

這本書精選出一些時事經濟中最常遇到的六十餘個關鍵詞，逐一解讀，通俗易懂，堪稱是一本比理財指導更靠譜的百姓經濟學讀物，可以幫助人們補充至關重要的經濟學常識，並能在起伏變幻的經濟風雲中化險為夷，輕鬆愉快地解決紛繁複雜的經濟難題。確實幫我們解決到在網上看到資料時遇到看見的專有名詞！有助我們開店。

二手資料 · 新聞

來源：蘋果日報

日期：2011年6月11日

這則新聞告訴我們網上購物愈來愈普及。而且網上購物的缺點是客人怕被人騙，所以提醒我們可以改善這個缺點，令我們的客人可以放心在光顧我們的店鋪。提高我們店鋪的信譽和可信度。

19

財經地產 2011年06月11日 | 智在四方：網上購物天堂 (方保儀)

智在四方：網上購物天堂

4,841 0

智在四方

九十年代中期，科網熱潮正慢慢萌芽，直到2000年科網股爆破前，所有能夠在網上進行的活動，大家都會試一試，大量資金流動的電子商貿網站也有很多人構建，可惜幾年過去，除了上網交報稅表、排期結婚、預訂戲票及網上銀行外，一般的電子商貿如網上購物，似乎在香港沒有太多成功的個案，有人歸咎於香港地方小，大部份人購物也希望看到實物，就算是超級市場也不能倖免。美國、歐洲等國家就剛好相反，雖然科網股在2000年左右爆破，但因為地理環境所致，很多人已習慣網上購物，所以大部份電子商貿活動沒有停下來，更因為有實際需要，而茁壯成長。

團購網須防非法活動

話雖如此，近年先進的搜尋器，加上社交媒體的迅速發展，令港人還是會先到網上「格價」，看看產品的口碑才作打算，這也造就了近期除了編寫智能手機軟件外，另外一個炙手可熱的行業：團購網！

團購在科網年代其實已經出現，但當時互聯網還未完全普及，加上沒有社交網站推波助瀾，結果事倍功半。但現在不用筆者介紹，大家也知道團購網站的厲害，電子產品、餐飲券、美容產品、旅行套餐，樣樣俱備。除比較知名的Groupon快要上市外，連雅虎香港也跟本地有名的團購網合作，推出一站式團購網，以雅虎入門網站作切入點，圖在市場上分一杯羹。

但威力越大，責任越重。網上購物雖然方便，但絕非全無煩惱，消費者委員會於2010年接獲439宗網上購物的投訴，較2009年的132宗上升了230%。消委會提醒消費者，網上購物應避免大額交易，也不應將貨款直接付給賣方，宜經由有信譽之第三者中介付款公司付款。

筆者在此也敬告各個團購網及中介公司，在開拓新世代的電子商貿業務的同時，也要謹守作為商戶的底線，包括打擊侵權、盜版、色情、詐騙及其他一切非法的網上活動，保障消費者應有的權益，使香港也能成為「網上的購物天堂」！

二手資料的幫助

二手資料確實可以幫助我們知道網上商店十分流行和方便，所以很多人會在網上購物。而且二手資料更能令我們知道網上開店的流程，加速我們開店的速度，又可以避免自己的店會有所虧蝕。

個人感想（廖玉虹）

在這次的專題研習報告中，我覺得我學到不少東西！例如在網上開店的時候要注意的事項和賺取盈利的方法。加上知道如何才能令自己的店鋪可以避免虧蝕。

而且我覺得我在這一次的網上開店還算是成功，因為我們沒有任何虧蝕，更能賺取少少盈利。我還可以聽取不同人的意見去改善自己的店。由於現時網上購物是一件十分普及的事情，所以我們把握這個時機去經營網上商店。

個人感想（謝婷婷）

透過這次的專題研習，因而接觸到經營一間網上商店這個不容易的工作。由一個顧客的角色轉變成店主的我，才明白到做個店主真是不容易。未曾做過店主的我，光顧其一間網上商店時，會經常怨店主為何遲遲也沒有回覆我？為何這麼沒有記性？為何不對我熱情款待呢？但自己經歷過後，以上這些「毛病」，我通通都有犯過。而且開一間網上商店也是十分困難。剛開始時要處理很多問題，例如：店名、貨品、交收等，到現在經營中，例如：顧客、資源、成本等。每次遇到難關時，都一定要透過大家的合作，才可度過難關。

個人感想（勞泳欣）

經過今天的專題研習，令我明白到經營商店是一件不容易的事，不是我們想像的簡單，要處理貨品的清單、聯絡客人、訂單、交收等等的問題，但最重要的還是分工合作，才能使店鋪經營得有聲有色。還讓我學到開網上商店的好處，例如可節省大量的管理時間和開店的租金等等，開設商店不一定要有實址，其實也可以在網上開設的。

個人感想（郭佩雯）

經過今次專題研習，我學會了在網上商店是一件很困難的事，因為在開始，我們要想賣什麼物品給顧客才可以吸引更多人在我們商店購物。在這一段時間裡，可以令我們知道現時的年輕人是喜歡什麼，不喜歡什麼。而在這些困難中，我們常常都會產生團隊精神，一起克服困難。

個人感想（邱淑君）

經過今次的專題研習，我知道了原來網上開店是一件不容易的事，包括要想一想要賣甚麼類型的物品可以吸引顧客，而且要令顧客關注我們，之後要去入貨，從而售賣出去。

最令我覺得好的地方是當我們開會的時候，把所有事情都一一總結，或者討論有甚麼做不好的事情的地方，鍾老師都會提供好的方法給我們，等我們可以去改善和做得更好。

個人感想（劉茵茵）

經過這次的專題研習，我從中學懂很多關於經營網上商店的知識，亦使個人的責任感更加強烈。因為在經營這商店期間，我們需要負上責任，無論是訂購貨物、進行交收安排還是與客顧客聯絡，這些過程都非常的重要，若有任何差池，可能會使顧客得到損失，所以每一個過程我們都非常用心去做。我亦從中得到一些滿足感，在每次交收過後，顧客都會給我們一個好評，這些好評是我們繼續營運網上商店的動力，是我們努力過後的成果。

專題總結

這次的專題研習，令我們大家也成長不少。知道了經營業務是個不簡單的任務，難題總不能自己一個解決，務必要大家一起去解決。面對客人時要有耐性，當中遇到不少好好的顧客，他們也有給予我們好評，令我們得到滿足感和精力。得到的金錢也不及當中的過程重要。

參考資料

GOGOESHOP.com

<http://www.gogoeshop.com/%E6%8F%90%E5%8D%87%E7%B6%B2%E4%B8%8A%E5%95%86%E5%BA%97%E9%8A%B7%E5%94%AE%E9%87%8F%E7%9A%84%E6%B1%BA%E5%AE%9A%E5%9B%A0%E7%B4%A0%E4%B9%8B%E4%B8%80%E7%94%A2%E5%93%81%E6%93%BA%E8%A8%AD-a-469.html>

蘋果日報

<http://hk.apple.nextmedia.com/financeestate/art/20110611/15332380>

開業須知

若大家也想開網上商店，可以參考我們的開業須知：

1. 要令客人感到方便，例如：有多些可入數的銀行。
2. 要專注售賣於一個年齡層的貨品，使能吸引更多同年齡層的客人。
3. 小心訂貨的風險。
4. 可以製作廣告，例如照片或短片，吸引更多人留意自己的商店。

Infinite99
The End