

為
熊
小

你

個朋友



說 小熊為你

組長: 戴凱華 3B(27)

組員: 鄭淦文 3B(5)

劉凱華 3B(15)

劉嘉欣 3B(16)

鄧詠儀 3B(29)

周明浩 3B(40)

顧問老師: 施錦輝老師

目錄

引言	4
公司簡介	5
店鋪概念	5
「小熊為你」的由來	6
「小熊為你」的 logo	7
Logo 的概念	8
實地考察報告	9
行業分析	11
實際商店	12
市場營銷策略	14
銷售渠道	16
價格定位	17
產品	18
其他產品	20
財務計劃	24
日常營運管理	28
優惠時段	29
人力資源管理	30
工作時間表	31
職位分配	32
員工崗位編排	33
員工服飾	34
網頁	35
FACEBOOK 專頁	36
購物流程	37
有帳號購物:	37
.....	37
無帳號購物:	39
付款方法	40
送貨服務	42
訂做貨品的方法	43
退貨需知	44
保養服務	45
投訴流程	46
存倉	47

廠商	49
危機處理	51
常見問題(FAQ)	52
保養熊仔小貼士	54
小熊 DIY	55
DIY 材料包	55
小熊 DIY(1).....	56
粘土熊	61
小熊 DIY(2).....	62
實地考察感想	64
感想	65
戴凱華的感想	65
鄧詠儀的感想	67
劉嘉欣的感想	69
鄭淦文的感想	70
劉凱華的感想	71
周明浩的感想	72
會議紀錄(第一次會議)	73
會議紀錄(第二次會議)	75
會議記錄（第三次會議）	77
會議記錄（第四次會議）	79
資料來源	81

引言

啾啾熊給人們的感覺是甚麼呢?離不開都是大大的，毛茸茸的，可以抱住來睡覺，卡通片裏經常出現一種既普遍又受人喜愛的小熊，它的出現對人們來說是知己，甚至對女孩子來說可能是守護者，因為它大大的，給人安全感，甚至與它傾訴心事，所以我們選擇小熊成為我們的主要銷售產品。在這份報告中，我們將會介紹我們的店名-----小熊為你的由來，LOGO 的設計。分析與我們售賣同一類產品的店鋪的服務及價格。同時亦會介紹我們商店的市場營銷策略，商店所售賣的產品，財政計劃，日常營運和人力資源管理。此外，亦會提及有關付款，送貨和退貨等有關的資料。

公司簡介

店鋪概念

當初我們有不同的意見，例如有組員建議賣快樂，賣溫度計，遊戲點數甚至開一間網上書店，但最後大家都一致決定售賣紀念熊，因為考慮到它的市場大，送禮自用也十分的合適，價錢也十分大眾化。

「小熊為你」的由來

小熊維尼？小熊為你？大家讀起來的時候是否有些相似呢？我們網上商店的店名就是以「維尼」和「為你」的諧音而成的，其實「小熊為你」的名字是有意義的，「小熊」是代表我們商店售賣各式各樣的紀念熊產品，「為你」是我們一切的服務都是精心為你而設的，務求將最好的一面呈現給顧客。

「小熊為你」的 logo



Logo 的概念

本店的 LOGO 的設計概念是來自我們的店名-----小熊為你。

我們的 LOGO 是由一個大大的玩具小熊溫柔地懷抱著一個三角形的牌子，其中三角形的牌子中有一個大大的你字。大大的玩具小熊代表我們所要賣的主要貨品類型-----各種類型的小熊產品。而小熊懷抱的三角形牌子代表無論我們的顧客有多麼的挑剔和三尖八角，是三角形身材或是矮胖型，我們都會盡心盡力的服務你，為你提供都窩心和貼心的服務，就如 logo 中玩具小熊溫柔地懷抱牌子一樣。

無論如何，你都是我們的第一位。

實地考察報告



我組戴凱華，鄧詠儀，劉嘉欣，周明浩及鄭淦文一同五人到旺角潮流特區和信和中心進行實地考察。我們到了三間售賣小熊產品的店鋪觀察，當中發現並不是太多店鋪設有訂購公仔服務，大多數只有訂做公仔的衣服，而且價格中等，視符公仔大小，在我們觀察的三間店鋪里，都設有繡名服務，價錢相等，但其中一間以行數計算價錢。



行業分析

網上商店

	小熊家族	InS 精品店
價錢（公仔）	\$400-500	\$120-550
價錢（衣服）	沒有提供	沒有提供
特別服務	沒有	可免費繡字
訂貨服務（公仔或其他熊產品）	有	有
出貨日期	沒有提供	3-5 天出貨

網上商店所售賣的貨品價格介乎\$120-550，價錢較昂貴，它們也增設訂貨服務，但其中一間更增設繡字服務。

實際商店

	潮流特區一樓	潮流特區一樓	信和中心二樓
價錢（公仔）	\$250 起	\$320	\$200 起
價錢（衣服）	\$149	\$300-450	\$280 起（視乎公仔大小）
特別服務	繡名+\$60	現成繡名+\$60 訂做不用加	繡名+\$60（一行13 個字）
訂貨服務（公仔）	沒有	沒有	有
出貨日期	沒有	沒有	一星期（視乎款式）

實際商店所售賣的貨品價格介乎\$200-320，價格中等，每一間店鋪都設有繡名服務，而只有一間設有訂貨服務。

通過上述兩個圖表可見，網上商店所售賣的貨品價格較實際商店貴，所以我們的商店的產品價格應比其他網上商店的價格較便宜，這樣才能吸引顧客惠顧。此外，網上商店不是每一間設有特別服務，除了繡字外，我們也可以增設將顧客的相片印在熊公仔的衣服上，留下美好的回憶，從而增加客源。

市場營銷策略

產品

本店是售賣有關小熊的紀念品，任何貨品都有。例如熊公仔、手機殼、首飾、水晶等。本店亦增設訂做服務，顧客只要提供設計圖，本店便會按照大小，所需材料等，決定其產品的價格。



宣傳

1. 顧客買滿\$200 即可成為「小熊為你」會員，平日可享有 95 折優惠。
2. 每月 5 號，10 號為「小熊激賞日」，所有會員可享有 9 折優惠！
每月 16 號為小熊優惠日，不論會員或非會員，只要買滿\$250 即可減\$20。
3. 本店將於不同的節日推出一系列優惠，例如買三送一、買滿 \$ 500 即可獲得本店提供的特別服務
4. 顧客以團購方式購買本店貨品可享有 75 折優惠。
5. 在本店買滿\$500，即可獲得「小熊為你」特別送出的精品。

銷售渠道

本店使用網上購買的方式進行購物，顧客可登入本店的網頁或以 email 的方式訂購貨品。而顧客所訂購的貨品會透過顧客所選擇送貨的方式送到顧客的手中，送貨方式包括有郵寄，上門送貨和面交等。顧客亦可選擇不同的付款方式，如貨到付款，信用卡等等，務求為顧客帶來最方便的網上購物服務。

價格定位

小熊為你 是一間新開的網上商店，知名度一定不及其他的網上商店或實體商店。我們為了吸引顧客，增加客源以及知名度，我們決定本店產品的價格將會比其他同類型商店的產品價格為低。本店各類小熊產品的價格大約如下：

小熊公仔: \$100 起(視乎大小及款式而定)

小熊手機殼: \$200-\$350

小熊首飾: \$30-\$100

小熊水晶: \$30-\$50

訂造小熊產品: 視乎該產品的大小，款式以及廠商收的費用而定

產品

「愛的甜蜜」

情人節買花給女朋友覺得無新意？倘若又有花又有熊公仔陪伴一定會令女朋友甜到入心！「愛的甜蜜」以 99 支玫瑰花加上一對情侶熊公仔結合而成的情人節套裝，價錢只售\$600。



三熊俠

有沒有嘗試過買三隻大公仔回家呢，而且還是三兄弟的！三熊俠是本店特別推介之一，與朋友一人一隻，甚至真正的三兄弟或三姊妹一人一隻都可以，而且可以在公仔上繡名，留為紀念。更可以更換公仔的衣服！三熊俠只售\$2500



愛的證明

現今的戒指都有鑽石，而鑽石也是女人的摯愛，但是一隻沒有鑽石的戒指也能得到女人的歡心，不少女性喜歡小熊，倘若戒指里有小熊必定的吸引到女性，這款戒指含三隻小熊，外形獨特，價錢也相當便宜，只售\$50



其他產品









財務計劃

假設:

1. 大碼熊公仔售\$500，每日售 5 只
2. 中碼熊公仔售\$200，每日售 15 只
3. 小碼熊公仔售\$50，每日售 30 只
4. 小熊的首飾售\$60，每日售 30 條
5. 小熊的手機殼售\$100，每日售 10 個
6. 小熊的水晶售\$40，每日售 20 個
7. 小熊 DIY 材料包售\$150，每日售 5 包
8. 一位員工的工資為\$32
9. 製作一件員工衣服需要件\$80，在第一年我們需製作 10 件
10. 預期 2015 年最低工資會上漲到\$35
11. 本店於 2015 年加價 2%
12. 本店於 2016 加價 3%

收入	項目\年份	2014	2015	2016
	賣大的熊公仔(\$)	912500	930750	751900
	賣中的熊公仔(\$)	1095000	1116900	1353420
	賣小的熊公仔(\$)	547500	651525	620317.5
	賣小熊的首飾(\$)	657000	781830	789495
	賣小熊的手機殼(\$)	365000	558450	338355
	賣小熊的水晶(\$)	292000	374125	306600
	賣 DIY 材料包	270000	275400	283662
	累計	4139000	4688980	4443749.5
成本	員工薪金	1404048	1460928	1614228
	熊公仔&首飾&手機殼 &水晶的成本	1084720	1084720	1087400
	存倉	5400	5400	5400
	貨車	40000	0	0
	油費	110400	110400	110400
	強積金	65032.8	72896.8	78402
	員工 T-shirt	1280	0	160
	網頁寄存	4380	4380	4380
	累計	2715260.8	2738724.8	2900370
	利潤(虧損)(收入-成本)	1423739.2	1950255.2	1543379.5

2015年

本店在2015年預計會因通脹的關係而決定加價，所有產品均加價2%。

此外，本店亦預計最低工資會上調至\$35/小時，所以員工的工資及強積金的部分的開支將會有所增加。由於已在2014年購入2部貨車，並預計往後幾年不用再購置，減低了部份成本。

2016年

在2016年本店預期廠商會同樣因通脹的關係而加價，導致我們的成本增加，所以在2016年本店的產品均會加價3%，以維持利潤。因為預計在2016年本店會多聘請2位員工並為他們購置員工衣服共2件，所以開支會有所增加。

利潤

預計2015年的利潤會比2014年多出\$526516，而2016年的利潤比2015年少\$406875.7。

利潤的運用

因2015年所得到的利潤比較多，所以我們會先分紅，利潤的8%均分給本店的高層，而利潤的6%均分給本店的員工。利潤的50%為本店將來的儲備。利潤的20%用以優化本店的服務及產品。利潤的16%用以慈善用途(SPCA)。

2015年所得到的利潤比較少，所以我們會分紅較少，利潤的6%均分

給本店的高層，而利潤的**4%**均分給本店的員工。因擔憂市道不好，利潤的**60%**為本店將來的儲備。利潤的**20%**用以優化本店的服務及產品。利潤的**10%**用以慈善用途(SPCA)。

本店用所得的部份利潤以作慈善用途是因想利用我們有限的能力為社會盡一分力，利用所得的金錢來回饋社會。慈善機構選擇 SPCA 是因為想喚起消費者對保護動物的意識。

日常營運管理

開業時間

本店的開業時間為全日 24 小時，送貨時間為上午 9 點至下午 9 點，所以下午 9 點以後的訂單將於第二天受理。由於本店的開業時間為全日 24 小時，所以顧客無論甚麼時間都可以來光顧我們的商店。另外我們考慮到上班族可能下午才有時間來光顧我們，所以我們將送貨時間延遲到下午 9 點。

優惠時段

本店在每月 5 號，10 號，16 號以及在不同的節日都會推出一系列的優惠。我們一個月有三日優惠日，目的是希望能吸引到顧客可以來光顧我們。另外我們在節日也會推出優惠，因為人們會在節日中送禮物，如果我們推出優惠，光顧我們的人也會可能多。

人力資源管理

招聘

職位:送貨員，司機

人數: 送貨員上午崗 3 人，下午崗 3 人。共 6 人

司機上午崗 2 人，下午崗 2 人。共 4 人

時間:上午崗 9:00 a.m.--3:00 p.m.下午崗 3:00 p.m.--9:00 p.m.

有 1 小時用膳時間(自行與其他同事協調)

工作: 負責把顧客所訂購的貨品送到指定的地點，並把貨品安全地交到顧客手上。在閒暇時幫忙檢查貨品等。

工資:\$32/小時

招聘條件:

有禮貌，有耐心，守時，盡責及服從上司，

懂得看地圖且找到正確的路線，

努力向上，做事不馬虎，任何事都盡力去做，

任何學歷都可以。司機要有駕駛執照和駕駛經驗，

本工作的彈性很大，細節可由雙方共同協商。

如有任何疑問，可向人事部主任劉小姐查詢。

電話: 23467465 E-mail: laukayan1998@bearbear4u.com

工作時間表

	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六	星期日
員工 1	上午崗						
員工 2	9:00 a.m.-----3:00 p.m. (可選一天休息，但同一天不能有多於一人休息)						
員工 3							
司機 1							
司機 2							
員工 4							
員工 5	3:00 p.m.-----9:00 p.m. (可選一天休息，但同一天不能有多於一人休息)						
員工 6							
司機 3							
司機 4							

*請各位同事自行商量休息日的安排

職位分配

	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年
CEO	1	1	1	1	1	1
副 CEO	1	1	1	1	1	1
客戶服務及人事部主任	1	1	1	1	1	1
物流部主任	1	1	1	1	1	1
市場部主任	1	1	1	1	1	1
會計	1	1	1	1	1	1
送貨員	6	6	8	10	10	12
訂貨及運輸員	0	0	0	0	1	1
司機	4	4	4	4	4	4
總數	16	16	18	20	21	23

員工崗位編排

戴凱華：行政總裁

聯絡方法：ada1997@bearbear4u.com

鄧詠儀：副行政總裁

聯絡方法：wingyee329@ bearbear4u.com

劉嘉欣：客戶服務部主任及人事部部主任

聯絡方法：laukayan1998@ bearbear4u.com

鄭淦文：會計部主任

聯絡方法：e32f98@ bearbear4u.com

周明浩：物流部主任

聯絡方法：ming981027@ bearbear4u.com

劉凱華：市場部主任

聯絡方法：lau_edward@ bearbear4u.com

員工服飾



網頁

Online Pinyin Input Method | 首頁

file:///C:/Documents%20and%20Settings/s111104/Local%20Settings/Temporary%20Internet%20Files/Content.MSO/Pub WebPagePreview/pub2868.0/index.htm

小熊為你專門店

讓它幫你傳達心意，讓你得到溫暖

- 簡介
- 小熊為你的由來
- 小熊首飾
- 是「熊」手機殼
- 熊公仔
- 本店推介
- Bear of the best**
- 情人節套裝
- DIY 材料及教學
- 優惠時段
- 訂貨及退貨須知
- 送貨指南
- 貨品下訂
- 聯絡我們

簡介

嗶啾熊給人們的感覺是什麼呢?離不開都是大大的,毛茸茸的,可以抱住來睡覺,卡通片裏經常出現一種既普通又受人喜愛的小熊,它的出現對人們來說是知己,甚至對女孩子來說可能是守護者,因為它大大的,給人安全感,甚至與它傾訴心事。



本店已開設了Facebook專頁,顧客除瀏覽本店網頁外,更可以瀏覽Facebook專頁「小熊為你」



開始 | PHV Lovely (F) | 3B27 TaiHoiWa | project [相容模式] - ... | 首頁 - Google Chrome | 出版物2 - Microsoft P... | 下午 04:34

FACEBOOK 專頁

Yahoo Hong Kong - 雅... x (13) 小熊為你 x 泰迪熊夢工廠 x

https://www.facebook.com/pages/小熊為你/626941317377681

facebook 搜尋人物、地點和事物

你正以小熊為你的名義發佈、回應和讚好 — 更改為

小熊為你 生活時報 最近

建立帖子 管理面板 推廣專頁

在此查看你的廣告
小熊為你

小熊為你，全心服務你。本店推出一系列紀念熊產品，顧客更可以度身訂做理想中的小熊產品。快D黎睇下啦！

讚好 對此讚好。 推廣專頁

最近
2014年

更新專頁資訊 1 已讚好 追蹤中 *

34 讚好

關於 相片 讚好

焦點動態

近況 相片/影片 活動, 里程碑 +

25 個朋友
對小熊為你讚好

<https://www.facebook.com/pages/%E5%B0%8F%E7%86%8A%E7%82%BA%E4%BD%A0/626941317377681>

購物流程

有帳號購物:



小熊為你專門店
讓它幫你傳達心意，讓你得到溫暖

登入



首先，進入 小熊為你的網頁並登入。輸入正確的帳號及密碼。




小熊為你專門店
讓它幫你傳達心意，讓你得到溫暖

登入

帳號:

密碼:

[忘記密碼](#)
[註冊帳號](#)



在網頁上選取你想要購買的物品，並按 加入購物車。



價格: \$ 30

SKU/項目編號: 456784



價格: \$35

SKU/項目編號: 875121



價格: \$45

SKU/項目編號: 1257895

結帳



選好所購買的貨品後，按 結帳 。此時會出現貨品清單，並已列明所需的金額。若沒有問題，請按 確定 。

小熊為你專門店

讓它幫你傳達心意，讓你得到溫暖



登入

送貨方式:

付款方法:

送貨時間:




請選擇送貨方式，付款方式等資料，並按 確認 以完成購物。



在收到訂單後，我們會發送一封送貨通知給顧客。

無帳號購物:

小熊為你專門店
讓它幫你傳達心意，讓你得到溫暖



登入

簡介

嘩嘩熊給人們的感覺是什麼呢?離不開都是大大的，毛茸茸的，可以抱住來睡覺，卡通片裏經常出現一種既普遍又受人喜愛的小熊，它的出現對人們來說是知己，甚至對女孩子來說可能是守護者，因為它大大的，給人安全感，甚至與它傾訴心事。



在進入 小熊為你 的網頁後，觀看貨品清單。

聯絡方式:

電話: (55)-5555-5555



價格: \$ 30



價格: \$35



價格: \$45

SKU/項目編號: 456784

SKU/項目編號: 875121

SKU/項目編號: 1257895



找到想要的貨品後，記下它們的貨品編號以及貨品名稱。



連同貨品編號，貨品名稱，送貨方式，付款方式以及姓名等資料，一同寄到本店的 e-mail 中。
(請提供詳盡的資料)



同樣，收到訂單後，我們亦會發送一封送貨通知給顧客。

本店 e-mail:
bearbear4u@yahoo.com

付款方法

1. 以自動櫃員機、銀行櫃位或網上理財入賬至以下戶口，並把收據傳真給本店。

銀行名稱：中國銀行

帳戶號碼：044-1234567-89

收款帳戶：小熊為你專門店

銀行名稱：滙豐銀行

帳戶號碼：044-9876543-21

收款帳戶：小熊為你專門店

2. Paypal

只接受



3. 貨到付款

送貨服務

本店設有送貨服務，當我們確認訂單及收到付款後，第二個工作天內準時送貨。我們的截單時間為下午 9 時正，下午 9 時正之後所接受的訂單將於第二個工作天處理。而每一張訂單只接受一個送貨位址，如需送貨至其他位址請分開訂購。

顧客可以在 24 小時內要求更改送貨時間，送貨地址沒人應門收貨而需重新安排，本店將酌情收取行政費用。

如遇上惡劣天氣如八號烈風懸掛或黑色暴雨警告生效，送貨時間將另作安排。

訂做貨品的方法

首先顧客需自行預備需要訂做的貨品的圖樣。然後連同產品的詳細資料，例如該產品的大小，所用的布料，花紋以及是否需要繡字等資料，一同 e-mail 到本公司。請謹記提供足夠的個人資料及聯絡方法。

在收到顧客的訂單後，本店將會與廠商聯絡及商討價格。在確定價格後(約需 2~3 日)，本店會聯絡並告知顧客所需的金額。若顧客沒有異議的話，請回覆本店並清楚列明付款及送貨方法(如顧客是選擇貨到付款的話，請額外列明繳付訂金的方法)，並在 48 小時內以所列明的付款方法繳付 2 成的訂金。在廠商出貨後，我們會與顧客聯絡並訂立送貨日期，如顧客不是選擇貨到付款的話，請在送貨日期前以所列明的付款方法繳付餘下的費用。



有關的付款方法詳見 付款方法

本店 e-mail: bearbear4u@yahoo.com

退貨需知

若產品本身瑕疵或運送過程導致新品瑕疵，到貨 7 日內可更換新品。

若是有加購繡字商品，一旦完成刺繡服務，若非商品重大或明顯瑕疵，恕不辦理退貨。

退貨方法

首先，你可以以 e-mail 的形式遞交退貨申請表，或致電本店向我們反映。然後我們會回覆並告知顧客我們已得知有關的情況並正進行有關跟進。如證實是本店的問題，本店會在 7 日內替顧客更換有問題的貨品，同時亦煩請顧客將有問題的貨品退還給本店。

保養服務

本店所售出的貨品將會有 1 年保養，首 3 個月免費，其後 9 個月須付 \$ 50 作為保養費用。以下情況將會獲得保養服務：

1. 熊公仔有少量的受損
2. 小熊首飾鏈斷裂
3. 手機殼上的裝飾物掉了
4. 手機殼褪色了

投訴流程

如顧客對本商店的產品和服務有任何的不滿和意見，歡迎透過以下的途徑，與本商店職員聯絡。我們會盡快處理及作出改善。

1. 發送 E-mail 到本商店電郵地址 bearbear4u@yahoo.com
2. 致電或傳真到本公司 電話:23467465 傳真:27723377
3. 透過 facebook 網址如下 
<https://www.facebook.com/pages/%E5%B0%8F%E7%86%8A%E7%82%BA%E4%BD%A0/626941317377681>
4. 透過 WhatsApp 或 WeChat WhatsApp:65476878
WeChat:67854987
5. 直接聯絡客戶服務主任劉小姐:laukayan1998@bearbear4u.com

注意:

請提供詳細的資料以供本店職員進行處理及跟進。特別是有關貨品的問題，請顧客詳細例明有關貨品的訂貨日期，貨品類型及出貨編號。最好連同訂單照片和有問題貨品的照片一同提供，謝謝。

存倉

預計需租用 16 平方呎的迷你倉儲存貨品

	大小(平方呎)	價錢	位置	良好的配套 (抽濕,保安)
簡易迷你倉	16 平方呎	\$648/月 (預繳一年)	鯽魚涌船塢里	yes
儲存易迷你倉集團	16 平方呎	\$754.8 /月	牛頭角勵業街	yes
蘋果迷你倉	16 平方呎	\$585/月 (預繳一年)	觀塘開源道	yes
存儲王迷你倉	16 平方呎	\$449/月 (預繳一年)	新蒲崗五芳街 18 號	yes
卓越迷你倉	16 平方呎	\$585/月	牛頭角觀塘道	yes
時昌迷你倉	25 平方呎 (實用 70% =17.5 平方呎)	\$450/月	牛頭角觀塘道	yes

我們認為租用迷你倉要考慮的首要條件為價錢

次要條件為位置

第三條件為良好的配套

首要條件-----價錢:

我們認為最好不要先預繳一年費用(以獲取優惠),因為會有可能因服務不好或位置不夠用而要轉換迷你倉。

優先選擇: 1.) 時昌迷你倉 \$450/月

2.) 卓越迷你倉 \$585/月

3.) 儲存易迷你倉集團 \$754.8/月

次要條件-----位置

我們希望迷你倉的地址能較接近我們的住址,使我們拿取貨物及處理訂單的速度加快。所以最好是鄰近觀塘和牛頭角。

優先選擇:1.) 時昌迷你倉 牛頭角觀塘道

2.) 卓越迷你倉 牛頭角觀塘道

3.) 儲存易迷你倉集團 牛頭角勵業街

4.) 蘋果迷你倉 觀塘開源道

全部迷你倉的大小均為約 16 平方呎及有良好的配套。


總結以上的分析及比較,我們一致決定租用位於牛頭角觀塘道的時昌迷你倉。

廠商

小熊公仔的廠商

 必利企業有限公司

<http://www.be-online.com.hk/eshop/index.php?route=common/home>


 天琦實業有限公司

<http://www.bearfamily.com.tw/shop/>

小熊手機殼的廠商


 昌達精品行

<http://tw.ttnet.net/ttnet/gotohtm/0/4303030313239383.htm>


 財煦企業有限公司

<http://tw.ttnet.net/ttnet/gotohtm/0/4303030313633303.htm>

小熊首飾的廠商

 權杖珠寶有限公司

<http://www.hktdc.com/manufacturers-suppliers/%E6%AC%8A%E6%9D%96%E7%8F%A0%E5%AF%B6%E6%9C%89%E9%99%90%E5%85%AC%E5%8F%B8/tc/1X0643K7/>


 亮精品直銷

<http://www.hktdc.com/manufacturers-suppliers/%E4%BA%AE>

%E7%B2%BE%E5%93%81%E7%9B%B4%E9%94%80/sc/1X06H

W57/

小熊水晶的廠商

 小熊媽媽股份有限公司

<https://www.bearmama.com.tw/>

 昌達精品行

<http://tw.ttnet.net/ttnet/gotohtm/0/4303030313239383.htm>

危機處理

1.)廠商未能準時處理訂單

在得知問題後，立即聯絡有關客戶並告知情況，承諾會在廠商出貨後盡快將貨品送到顧客手上且送贈贈品以表歉意。此外要求廠商進行賠償。

2.)送貨人手不足

聘用臨時送貨員

3.)網頁故障

由於本店已增設 **FACEBOOK** 專頁，倘若顧客不能進入網頁，可以以 **Facebook** 聯絡「小熊為你」。

4.)因交通擠塞而未能準時把貨品送到顧客手上

本店會在第一時間通知顧客，並詢問顧客可否延遲時間或商討下次的送貨時間。

常見問題(FAQ)

F:貨品出貨時，有附帶包裝嗎?

A:貨品出貨時，都會附帶一個普通的紙盒包裝，以免貨品受到損害。
若果顧客需要額外包裝，要額外收取\$10 的費用，且需要在下訂時特別說明(需要提供包裝的圖案要求等)

F: 我們的運費如何計算?

A:為了減去顧客計算所需運費的麻煩，貨物的運費都已計算在貨品的價錢中，所以顧客不需額外支付運費。

F:我們可以如何付款?

A:付款方式包括貨到付款，銀行過數以及信用卡付款。

F:送貨方式是如何的?

A:送貨方式包括面交，郵寄以及上門送貨。

F: 甚麼時候會收到貨品?

A:現成貨品約 3-4 日，訂做貨品約需 1-2 星期

F: 若果貨品出現問題，應該怎樣做？

A:詳細請參考 [投訴流程](#)。若證實是我們的錯失，我們會和你仔細商討賠償等事項，保證令你滿意。

F:如果我要訂做貨品，我應該怎樣做？

A：你只要將圖稿 e-mail 給我們，並告知式樣、材料、尺寸與所需

數量，我們會於收到圖檔后兩天回覆價格。

F:購物前是不是需要先加入會員?

A:這不是必須的，不是會員亦可享有我們的服務，但可能會失去了一些會員尊享的優惠

F:如何加入成為會員?

A:買滿\$200 即可成為「小熊為你」會員，本店將給予賬戶號碼，顧客只要輸入號碼，就能享用會員優惠。

如還有任何疑問，歡迎致電 23467465

保養熊仔小貼士

1. 可以利用乾淨的軟刷或牙刷輕輕擦熊公仔，將其表面的灰塵擦掉。
2. 如熊公仔的毛毛太髒，可以用中性洗衣粉加以稀釋，用軟布沾上已稀釋的洗衣粉以“擦洗”的方式清潔熊公仔。
3. 避免熊公仔暴曬在太陽中，以免褪色。
4. 切勿把熊公仔放進洗衣機中清洗

小熊 DIY

DIY 材料包

每包售\$150



小熊 DIY(1)



材料：

毛毯：（45=黃色） 25cm x20cm

（46=綠色） 25cm x20cm

（47=粉紅色） 25cm x20cm

毛毯貼：（眼鏡，深棕色）直徑 0.5cm 一個

毛絨布：（白色） 10cm x10cm

鈕扣：（2 粒，眼鏡）直徑 0.6cm 2 個

（2 粒，尿褲）直徑 0.4cm 2 個

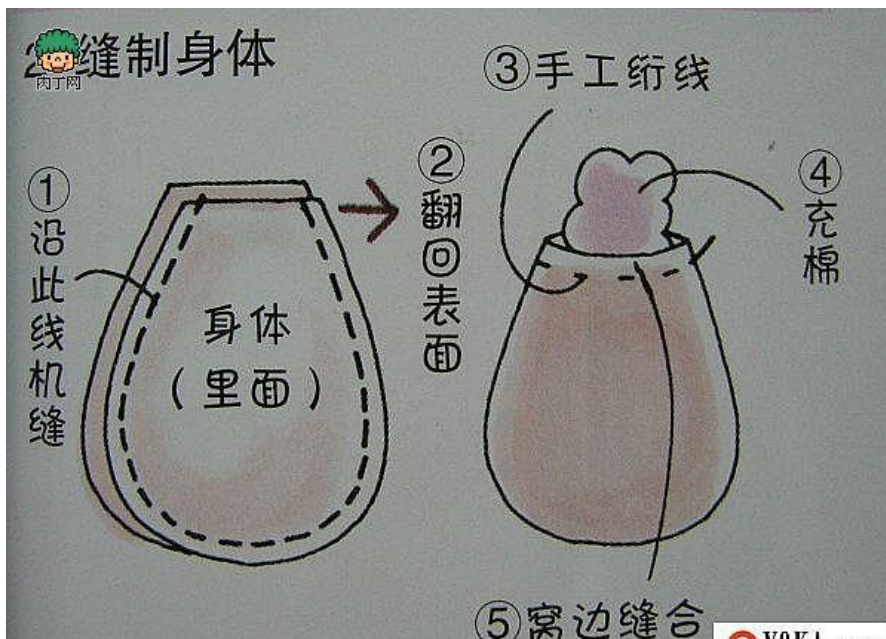
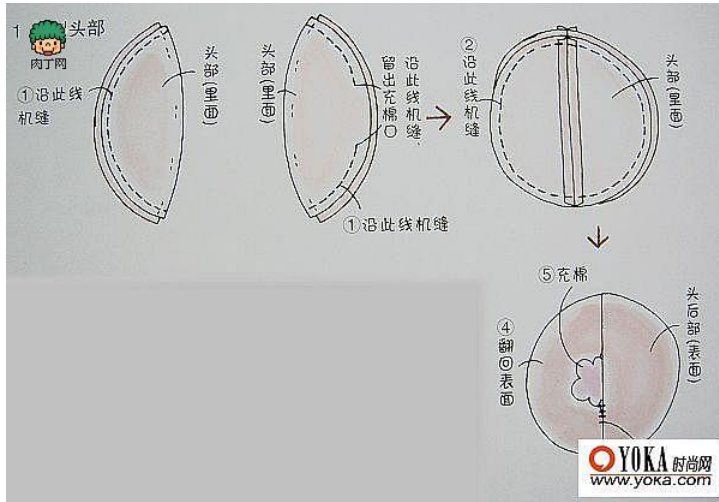
刺繡線：（黑色）

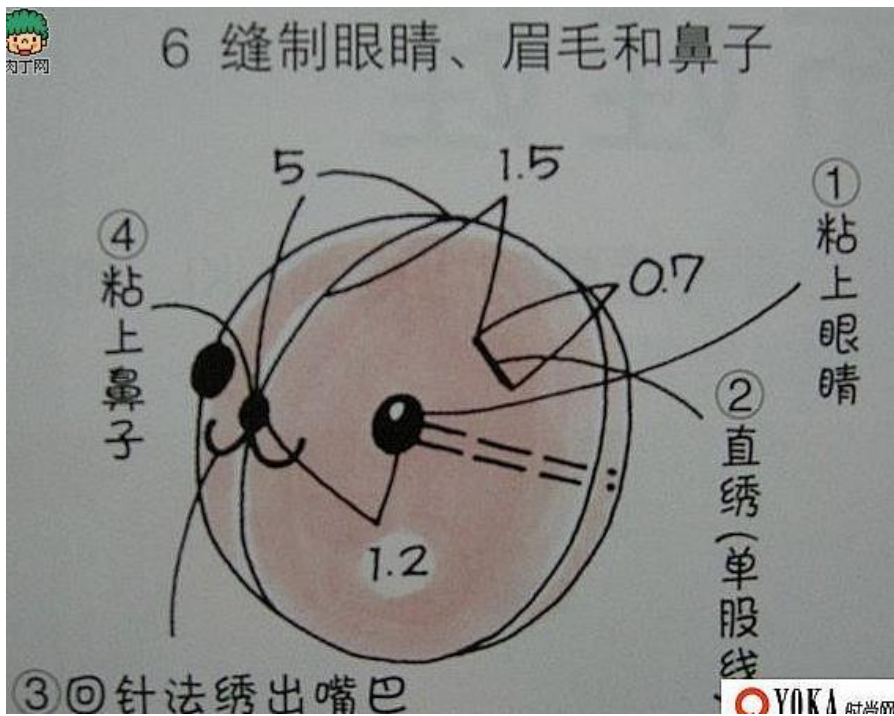
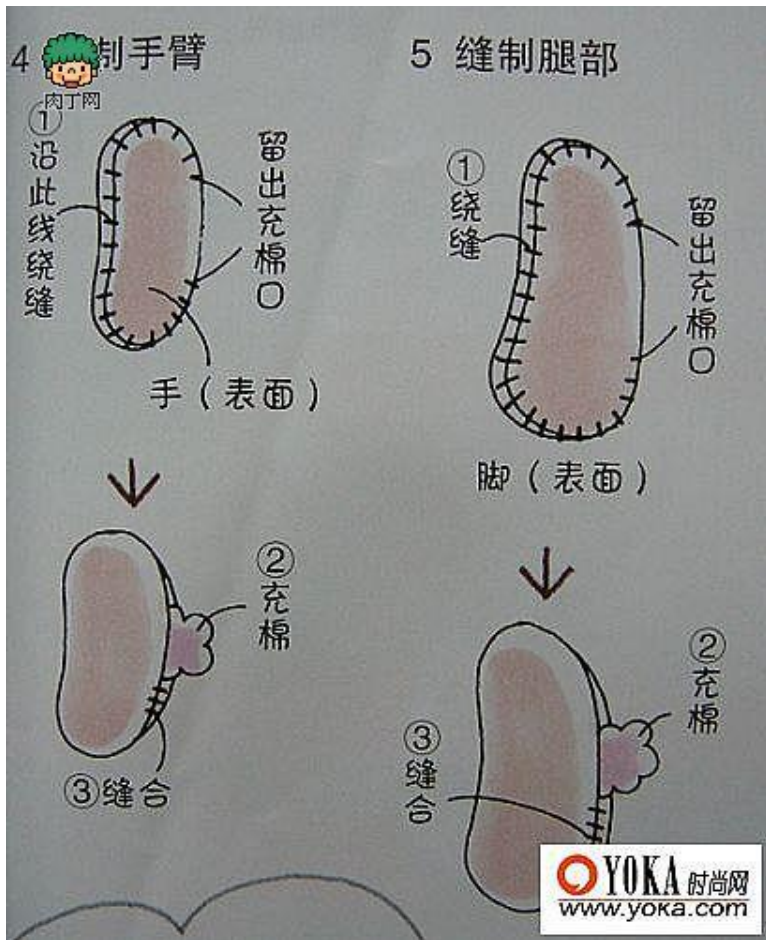
塑膠奶瓶一個

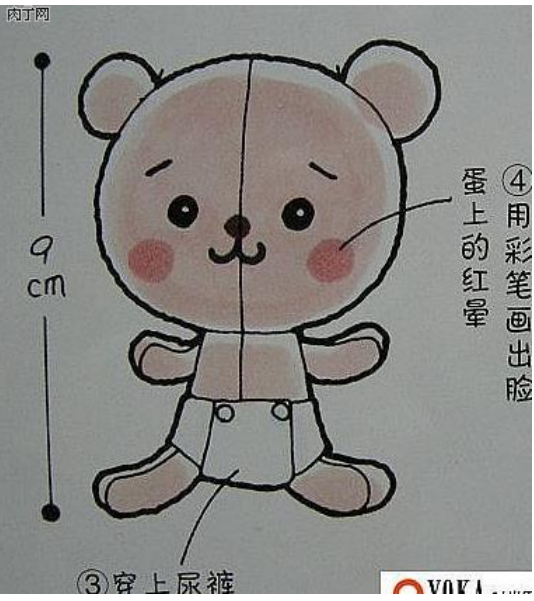
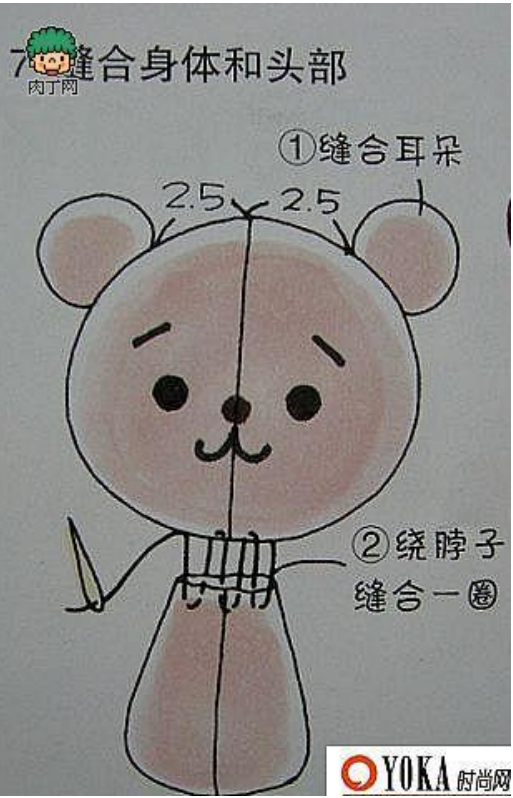
軟線 0.2cm x15cm

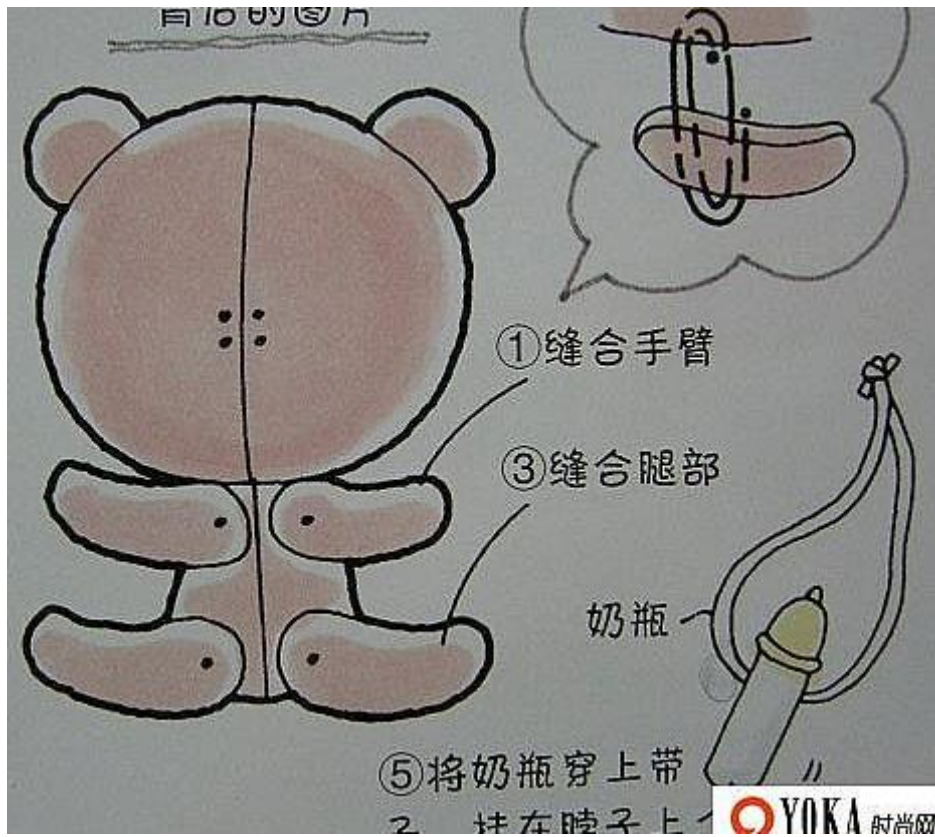
人造棉花 25g

彩色畫筆









粘土熊



小熊 DIY(2)

材料:

襪子一雙，建議是以baby或幼童的襪子入門。

小鈕扣，鼻子或眼睛會用到，依襪子大小選擇鈕扣大小。

工具

針線是一定要的，線的颜色依襪子颜色變化。

專門剪布用的剪刀。



做法Tips:

- 1.將兩隻襪子裁剪如圖示，身體與腳的照片沒照到（我做了兩隻同款不同色襪子的小熊，製作時利用襪子的部位稍有不同，做出來的臉型與身材也就不一樣，我是覺得黃色那隻小熊稍為可愛一點，藍色那隻小熊頭有點大!)
- 2.反面縫製時，我是用回針縫，襪子有彈性，須縫緊一點，不然填充棉花撐開時，會容易裂開。
- 3.小熊頭部是重點，嘴巴部分沿著白色襪緣，平針縫一圈，拉緊一點讓嘴巴自然壟起。
- 4.耳朵部分可以在中心縫線拉緊，讓耳朵有立體感。
- 5.身體與頭各填充好人造棉後，再將頭與身體以藏針縫，縫緊結合，利用剩餘的襪子做成小熊的衣服。
- 6.小熊穿上衣服之後再縫上雙手。
- 7.最後用釦子縫上小熊眼睛與鼻子。



實地考察感想

今次的實地考察讓我們了解到如何經營一間店鋪，從中要經過不少程序，這次實地考察給了我們不少的參考。例如：我們的商品應定價多少，推出甚麼服務及優惠才能吸引顧客。亦都訓練我們的膽量

感想

戴凱華的感想

幾經辛苦終於完成份專題研習了！以前覺得開一間商店很簡單，離不開買貨和賣貨，但經過這次專題后，才發覺開一間商店有一定的難度，要經過不少程序，也要考慮到一些突發的情況。在這次研習中，我學識到如何吸引顧客來惠顧我們的商店，當中可能要出動一些優惠來宣傳我們的商店來吸引顧客。除此之外，開一間商店也要有兩手準備，例如廠商未能及時交貨，送貨途中遇上交通擠塞等，我們應該如何處理呢？萬一我們沒有事先考慮這些情況下，可能會對商店帶來損失或失去顧客對我們的信用。

為了方便我們了解一間商店的運作，我們進行了實地考察，雖然我們的膽量不大，不敢問店主一些詳細資料，但經過大家互相的鼓勵下，終於每一個人都嘗試了第一次，從我們得到的資料中，並非每一間商店設有訂做公仔服務，所以我們能夠利用這個服務來吸引顧客，此外，公仔的價格也是我們考察的重點，我們集合多間商店的價格后，再作分析，從而訂下我們的價格。

在專題裏面，我們有很多不同的意見，也有很多不如意事，例如，組員對報告敷衍了事，甚至有組員不工作，這些事增加其他組員的

壓力, 我也不例外, 曾經在學校做專題的時候, 因為這些原因而哭, 但到最後都努力把專題完成。

以前有個願望是希望能夠開一間屬於自己的甜品店, 但經過這次專題研習后, 我要慎重考慮這個願望! 因為開一間商店真的非常困難! 在此多謝各組員付出不少時間和心機在這專題上, 也特別多謝顧問老師對我們的指導。

鄧詠儀的感想

在製作這個專題研習的過程中，我學到了許多在書本上無法獲得的知識及經驗。雖然我們並不是真正的去開一間網上商店，但我們要設計和考慮的東西其實和真正的也差不遠。起初，我認為開一間網上商店要考慮的東西並不多，只需要設計店名，決定我們的商店賣什麼類型的產品以及推出什麼優惠就可以了。但在製作的中途，我才發現整件事情並不是想像中的那麼簡單。比如我們還需要考慮我們到底要聘請多少個員工幫助送貨，甚至連他們以什麼方式去送貨，比如是否購買一輛屬於本公司的車，還是到月尾時才一併將交通費繳付員工。這些細節都要考慮得一清二楚，因為這些細節都關係到我們的財務計劃。而存倉和網頁寄存等一開始沒有想到的問題也陸陸續續的出現。其實，我也是到製作這個專題研習時才知道，原來一個網頁是要繳付網頁寄存費\$138的。可謂增加了不少的課外知識，獲益良多。

同時，實地考察令我明白到與我們同樣售賣公仔的商店亦有不少，我們在創業時不能埋頭自顧自的去做，反而應多外出參考別的商店，了解它們的優，缺點並回去優化我們商店的服務，如設有產品訂做服務，良好的保養及售後支援服務，好讓我們在林林總總的商店中突圍而出。

此外這個專題研習亦令我明白到團隊合作和分工的重要性，這麼多頁的計劃書單憑自己一人根本沒有可能完成，就算能完成也遠遠不及整組人一完成的那麼詳盡和仔細。這正能體驗「一人計短，二人計長」的精神。

最後希望這次模擬創業的經驗，日後能運用在不同的範疇和領域上。

劉嘉欣的感想

用了幾個月的時間去製作這份專題研習，現在終於完成了！我認為為做這份專題研習實在太辛苦了！

起初我認為做網上商店需要考慮的東西並不需要多，只需要想店名，售賣什麼產品，如何去吸引顧客來光顧我們等問題。但當真正做下去和瀏覽別人的網上商店才發現並不是我相像中這麼簡單，當中有很多漏洞，例如我們的貨應該放在那裡，顧客付款的方式，如果顧客要退貨，我們應該在什麼情況下才可以讓顧客退貨等問題需要考慮的。

在做這份專題研習當中，讓我知道網上創業都這麼困難，那開店鋪不是更加困難？因為要考慮的事實在太多，所以我認為要開一間店鋪要慎重考慮，當一切的事情都想好才決定去開。為了參考其他店鋪的價格和服務，我們做了實地考察。在那次的實地考察，我們知道了我們的貨品應該什麼價錢和推出什麼特別服務來吸引顧客光顧。

做完全份專題研習要感謝的幸好不是一個人去完成，而是和其他組員一起完成，否則設計網頁和計劃書都要自己做，最後，我認為分工和聽取組員的意見是十分重要的，因為這樣的專題研習才會有效率地被我們完成。

鄭淦文的感想

我覺得做完專題研習後,學到了不同東西和明白了工作的辛苦,因為我負責計算和整理財務表,計算收入和成本。為了準確,我對着計算機多個小時,在計算強積金時特別辛苦,花費的時間最多,現在完成了,充滿滿足感。

劉凱華的感想

當我做完這個專題研習之後，我覺得原來要開一件網上商店是一件不容易的事。要做一個非常詳盡的計劃書，大量的資料收集，例如有那些生產商，其他網上商店的貨品的價格來做出對比，宣傳的方法.....是非常複雜。在找生產商方面，我們要面對的問題是找哪間生產商，要找出大量的生產商，然後對比他們生產貨品的價格和生產商的可信性。而且，這個專題研習我覺得我自己一個人是做不來的，要靠所有組員來完成，每個人都有自己的工作，最後全部集合起來，再整理。

周明浩的感想

透過這專題研習，我學識怎樣和同學分工合作，也令到我知道信任組員的重要。除此之外，另一方面令我知道的是網上創業並不是想像中容易，因為要開一個網上商店需要考慮很多的因素，成功設計了一個網頁後，又要策劃一個銷售策略，這樣才是完美! 所以這專題研習令我獲益良多!

會議紀錄(第一次會議)

2013-2014 年度中三級專題研習第一次會議記錄

日期:2013 年 10 月 17 日

開會時間:1:40

地點:MMLC

出席者:戴凱華，鄭淦文，劉凱華，劉嘉欣，鄧詠儀，周明浩

列席者:施錦輝老師

缺席者:/

(一)討論事項:

(1)關於專題研習的題目:6 人和議用原本的題目—網上創業計劃。(2)

收窄題目的主題:戴凱華提議賣快樂、鄧詠儀提議賣溫度計、鄭淦文
提議賣二手服飾及網上書店、劉嘉欣提議賣遊戲點數。

(二)其他事項:

組長宣布在下次開會擬定表決主題。

(三)下次開會時間:2013 年 11 月 6 日

(四)散會時間:2:05

文書簽署:周明浩

組長簽署:戴凱華

簽核時間:2013 年 11 月 6 日

會議紀錄(第二次會議)

2013-2014 年度中三級專題研習第二次會議紀錄

日期:2013 年 11 月 6 日

開會時間:下午 4 時 30 分

地點:3B 班房(26 室)

出席者:戴凱華，鄭淦文，劉凱華，劉嘉欣，鄧詠儀，周明浩

列席者:施錦輝老師

缺席者:沒有

(一)報告事項:

上次會議提出和收集關於專題研習的題目-----網上創業計劃。

戴凱華提議賣快樂，鄧詠儀提議賣溫度計，鄭淦文提議賣二手服務及開網上書店，劉嘉欣提議在網上賣遊戲點數。

(二)討論事項:

收窄關於專題研習的主題，劉凱華提議賣創意飛機和風箏。周明浩提議賣相架，劉嘉欣提議賣自製環保飾物。鄧詠儀提議賣商店折扣優惠券，鄭淦文提議活動攝影師，戴凱華提議賣人像公仔和紀念金幣。

(三)其他事項:

在本次會議中，以 5 票讚成，1 票反對表決，採用戴凱華的提議。

下次會議主席宣佈會再深入探究本次會議表決的主題。

(四)下次開會日期:2014年1月23日

(五)散會時間:下午5時30分

文書簽署: 周明浩

組長簽署 戴凱華

簽核日期: 2014年1月23日

會議記錄 (第三次會議)

2013-2014 年度中三級專題研習第三次會議記錄

日期：2014 年 1 月 23 日

開會時間：下午 4 時 08 分

地點：MMLC

出席者：戴凱華，鄭淦文，劉凱華，劉嘉欣，鄧詠儀，周明浩

列席者：施錦輝老師

缺席者： /

(一) 報告事項：

(1) 收窄了關於專題研習的主題。最終通過採用戴凱華的提議售賣熊仔。

(二) 討論事項：

討論本店的名稱，鄧詠儀提議「Bear Bear 佢」，鄭淦文提議「熊樓夢」，劉凱華提議「淘熊」，戴凱華提議「小熊為你」，劉嘉欣提議「金屋藏熊」，周明浩提議「滿江熊」。

(三) 其他事項：

(四) 下次開會日期：2014 年 2 月 19 日

(五) 散會日期：下午 6 時

文書簽署：周明浩

組長簽署：戴凱華

簽核日期：2014年2月19日

會議記錄（第四次會議）

2013-2014 年度中三級專題研習第四次會議記錄

日期：2014 年 2 月 19 日

開會時間：下午 5 時 08 分

地點：26 室

出席者：戴凱華，鄭淦文，劉凱華，劉嘉欣，鄧詠儀，周明浩

列席者：施錦輝老師

缺席者： /

（一）報告事項：

我們通過投票決定，決定採用戴凱華提議的網上商店名稱「小熊為你」

（1）（二）討論事項：

我們這次主要討論商店的職務，劉凱華擔任市場部主任，劉嘉欣擔任客戶部主任，戴凱華擔任行政總裁，鄧詠儀擔任副行政總裁，鄭淦文擔任會計部主任，周明浩擔任物流部主任。另一方面，討論市場營業計劃，如何宣傳，所售賣的貨品，整個銷售計劃和行業分析

（三）其他事項：

2014 年 3 月 1 日全組到旺角潮流特區中心進行實地考察，探索其他店鋪的價錢，服務，保養及貨品來貨的時間等資料

(四) 下次開會日期： /

(五) 散會日期： 下午 6 時

文書簽署： 周明浩

組長簽署： 戴凱華

簽核日期： 2014 年 3 月 2 日

資料來源

http://pic.big5.enorth.com.cn/0/06/97/02/6970206_067375.jpg

http://pic.big5.enorth.com.cn/0/06/97/02/6970207_803155.jpg

http://www.elle.com.hk/var/ellehk/storage/images/fashion/news/jewelry_tous_sweet_diamonds/2117951-2-chi-HK/情人節精選：小熊與鑽石_new_celeb_img_665_400_old.jpg

http://syhobby.com/upload/product/source_img/12541_1.jpg

<http://t10.baidu.com/it/u=4181467182,4151888293&fm=23&gp=0.jpg>

<http://t1.baidu.com/it/u=2504277120,3408696550&fm=23&gp=0.jpg>

<http://t11.baidu.com/it/u=3708154151,4103068359&fm=21&gp=0.jpg>

<http://t1.baidu.com/it/u=4224720022,2323835514&fm=21&gp=0.jpg>

<http://t2.baidu.com/it/u=1448958751,913227132&fm=21&gp=0.jpg>

<http://t3.baidu.com/it/u=1284953066,110477720&fm=21&gp=0.jpg>

<http://t2.baidu.com/it/u=3570879227,3246233586&fm=21&gp=0.jpg>

<http://t2.baidu.com/it/u=2408217359,39330506&fm=23&gp=0.jpg>

<http://www.be-online.com.hk/eshop/index.php?route=product/category&path=3>

<http://www.bearfamily.com.tw/shop/index.php>

<http://img03.taobaocdn.com/tps/i3/T19DmaFXVeXXaCwpjX.png>

<http://img01.taobaocdn.com/tps/i1/T1yCGaFmldXXaCwpjX.png>

<http://ts1.mm.bing.net/th?id=HN.608012754660625792&pid=15.1>

<http://img04.taobaocdn.com/tps/i4/T1ekKXFj0gXXaCwpjX.png>

<http://girlshops4u.com/image/cache/data/BCB418S-1-600x500.jpg>

<http://ts1.mm.bing.net/th?id=HN.608004705887652444&pid=15.1>

<http://trade.1111.com.tw/Include/getPhoto.ashx?vNo=31974&pID=21976&vType=2>

<http://ts4.mm.bing.net/th?id=HN.607987135182932471&pid=15.1>

<http://ts3.mm.bing.net/th?id=HN.608036742047532834&pid=15.1>

<http://ts3.mm.bing.net/th?id=HN.608042634750265770&pid=15.1>

<http://ts3.mm.bing.net/th?id=HN.608003258488327022&pid=15.1>

<http://www.liyi99.com/product/giftview13104.html>

http://img.store.pchome.com.tw/~prod/M06101544/aha65-2_2.jpg?pimg=static&P=1274091847

http://img.pcstore.com.tw/~prod/M16706066/_sE_1124383634.jpg?pimg=static&P=1394191866

http://img.pcstore.com.tw/~prod/M02256864/_sE_3788393732.jpg?pimg=static&P=1368783974

http://img.pcstore.com.tw/~prod/M14080482/_sE_4985333430.jpg?pimg=static&P=1368783974

[P=1372845341](#)