

# 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。

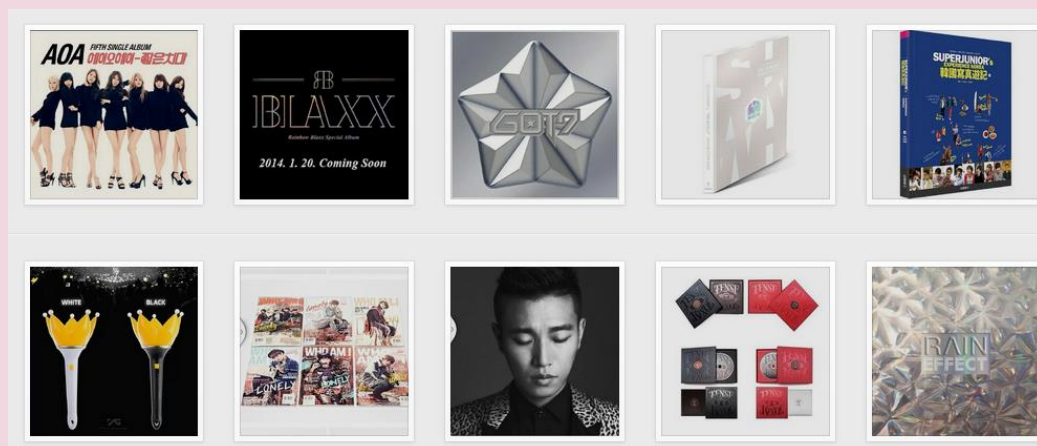
商店網址：

[http://instagram.com/infinitive99\\_shop](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



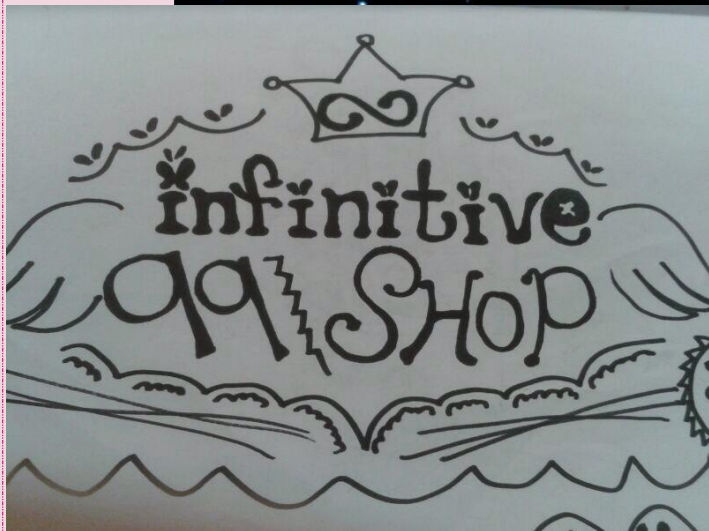
5

這是我們曾經在聖誕節時舉辦的抽獎活動。



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





## 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

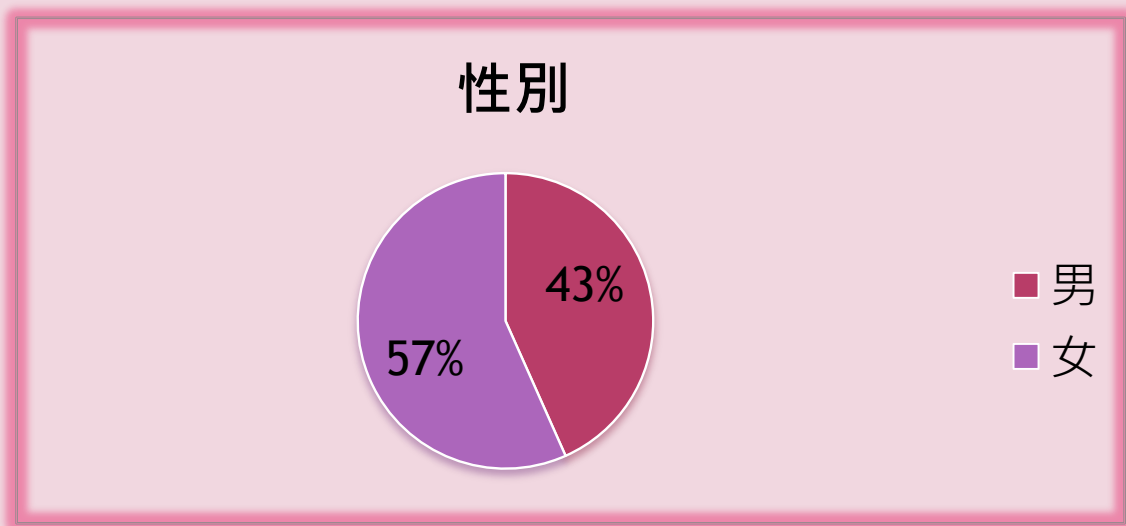
---

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

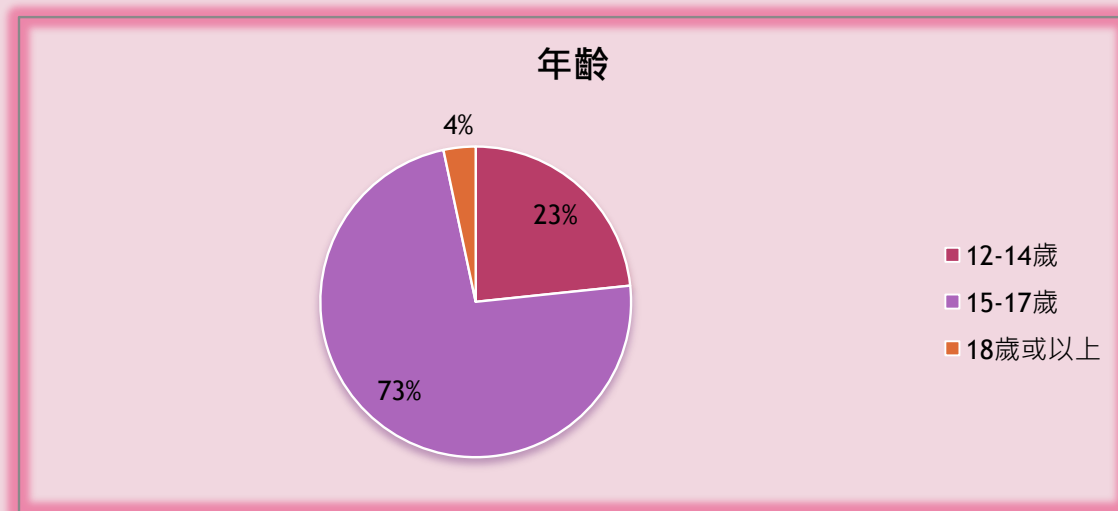
---





# 問卷分析

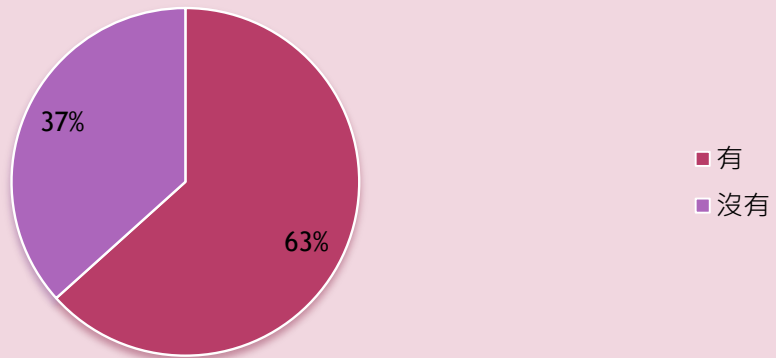
---



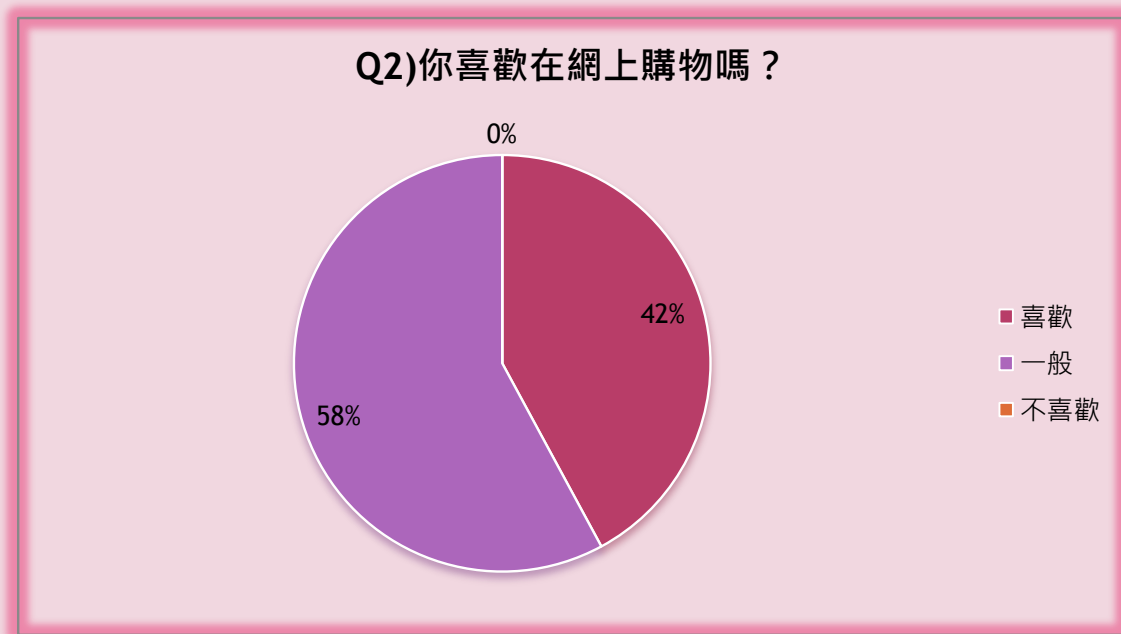
# 問卷分析

---

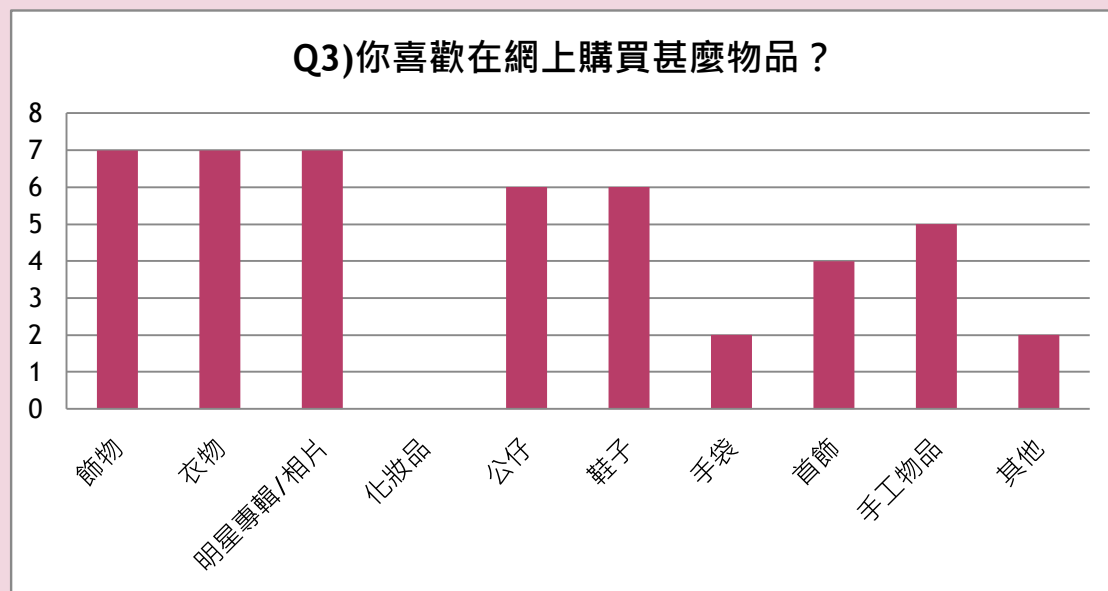
Q1)你曾在網上購物嗎？



# 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。

The End

*Infinite99*

A large, hand-drawn infinity symbol in a dark purple color. The symbol is formed by two overlapping loops. Inside the left loop, the word 'The' is written in a simple, dark purple font. Inside the right loop, the word 'End' is written in the same font. A faint, light purple watermark of the text 'Infinite99' is visible across the top of the symbol.