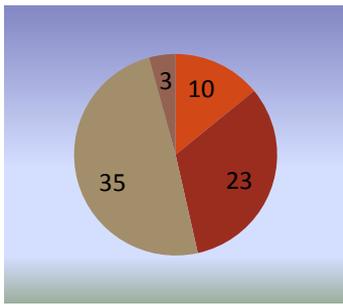


寧波第二中學
2012-2013 年度
中三級專題研習科



經營香港地道小食店



組別 : 3B(7)



組員名單 :3A 李展程(25)

3B 朱寶儀(13)

3B 李嘉輝(24)

3B 蘇浩賢(33)

3B 鄧穎彤(34)

3B 余銘濤(37)

目錄：

P.3 引言及目標

P.4 店鋪名字設計

P.5-P.6 店鋪地址及資料

P.7-P.14 問卷調查結果及總結

P.15-P.17 牌照申請

P.18 店鋪設計

P.19-P.23 宣傳方面(提高生意率和人流次數)

P.24-P.25 設施成本方面

P.26 雜費方面

P.27 招聘人才方面

P.28-P.30 食物方面

P.31-P.34 食物成本方面

P.35-P.41 食物售價,銷量及盈利計算

P.42 總結

P.43-P.49 感想及反思

P.50 資料來源

引言

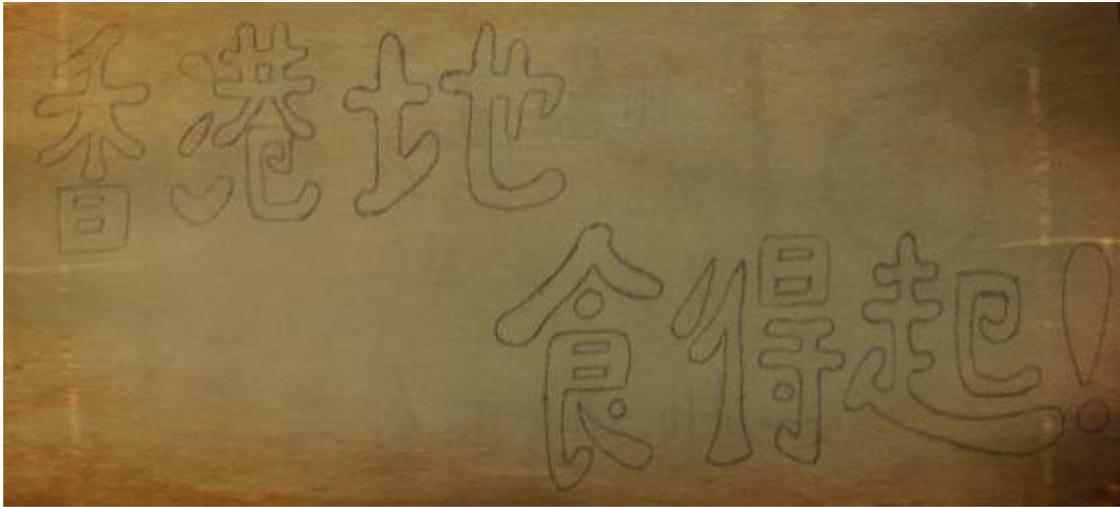
我們選擇以香港地道小食來經營店舖並以有盈餘收入為目標，原因是我們身為香港人想對自己的特色小食有更深入的認識，例如港式小食的種類等問題。而且我們可將這次專題所學到的知識，技巧和經驗應用在將來工作和營業上，擴闊自己的視野。在以後事業上可能亦會有關於營商的問題，我們希望透過這次專題可以先對開設店舖有基本的認識。

並且透過是次專題，將同學們彼此的關係連繫得更緊密，增加團體的合作性。

目標

我們店舖選擇經營香港地道小食店舖，並以有**盈餘**收入為目標，並研究如何可以增加顧客人數，提高生意率，令本店更廣為人知。

店鋪名字名字設計



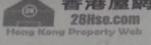
我們以較懷舊的字樣及背景，襯托出香港地道小食的悠長歷史，同時切合我們的店名「香港地食得起!!!」用以吸引別人的注目，希望他們購買本店食品。

店舖地址

- 位於香港九龍太子弼街 33 號地下
- 人流很多(每分鐘有 61 人經過)
- 周圍只有很小的食店，可增加小食店營業的收入。
- 租金：\$85000
- 面積：800 呎
-  無須交稅



店舖資料

 香港屋網
28hse.com
Hong Kong Property Web

<http://www.28hse.com/utf8/property50906.html>

樓盤詳細資料

[編號#50906] 建材舖招租

旺角 - 彌街33號地下店舖 建材舖招租	Shops
樓盤狀態	待租
出讓分類	私人出讓
出租價	\$ 85000
建築面積(呎)	800
類型	店舖
物業地址	彌街33號地下
瀏覽人次	651
收藏人次	0
刊登日期	2012.02.22 PM.03:59
記錄更新	2012.05.15 PM.06:21
放盤到期日	2012.05.22 PM.03:59 (7月截止日期 - 請與地產經紀查詢詳情)

單位特色

建材舖租盤短缺! 現有吉盤招租, 適合各類建材行業, 歡迎查詢.

聯絡方法

用戶名	Alan Chan
聯絡電話	請留言

買家留言



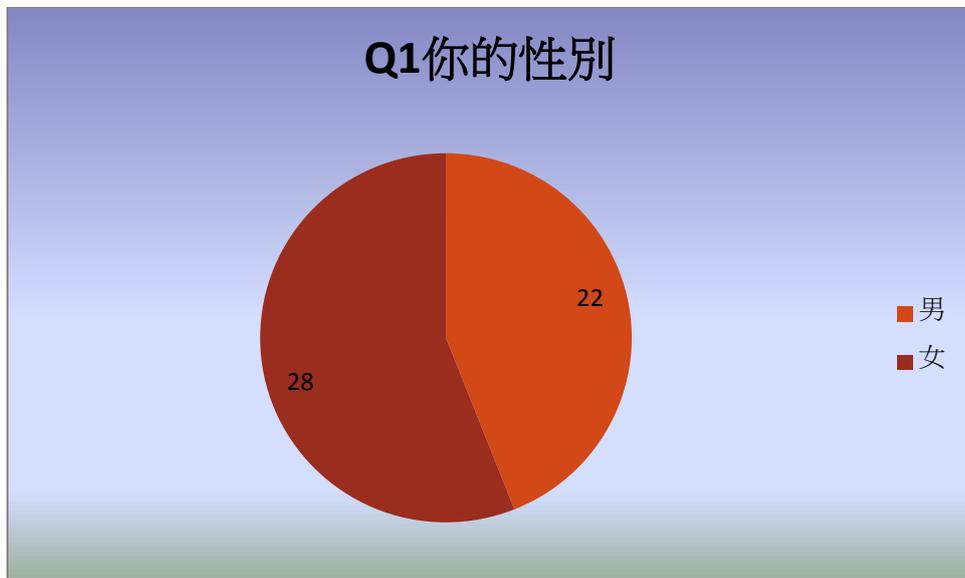
http://www.28hse.com/utf8/detail_print.php?id=50906

2/20/2013

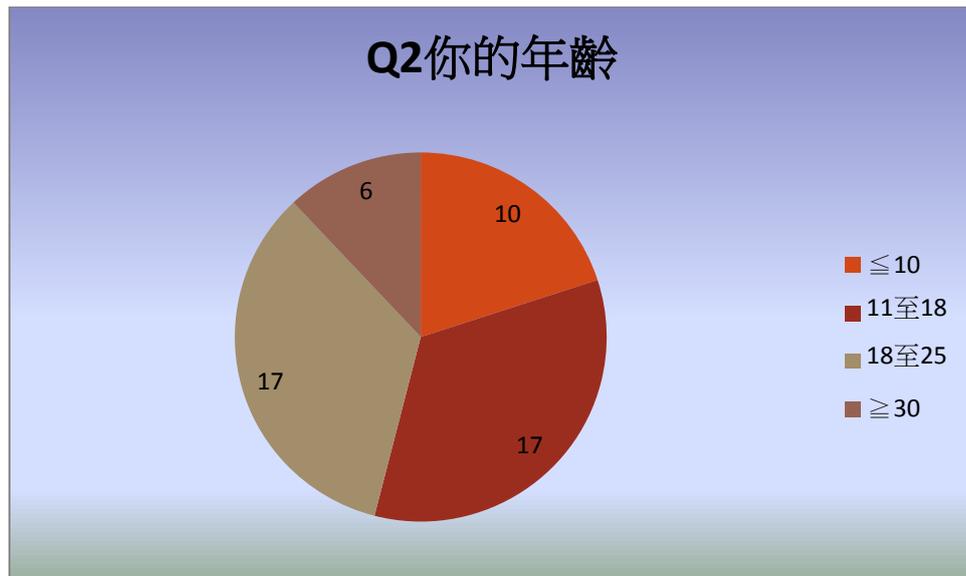
問卷調查結果

我們將店鋪地址定在旺角這個熱鬧的地方,所以為了對旺角的小食店有更深的了解,必定要先從市民對小食店的認知和興趣等方面開始進行調查。

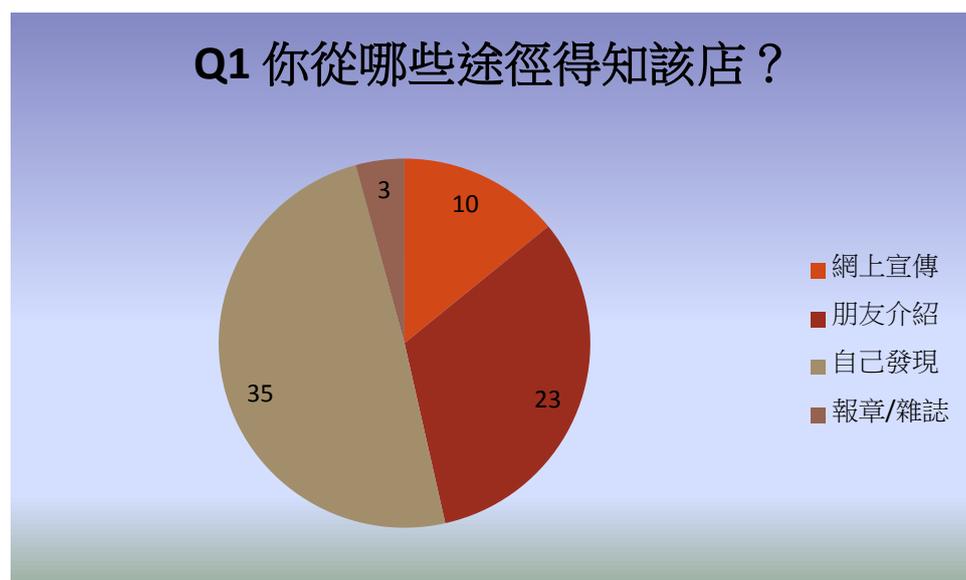
以下的問卷調查是我們在旺角街道上訪問五十位市民所得出的結果,而顯示資料亦會以人數表示。



以上圖表是問卷調查中的受訪者人數和性別。

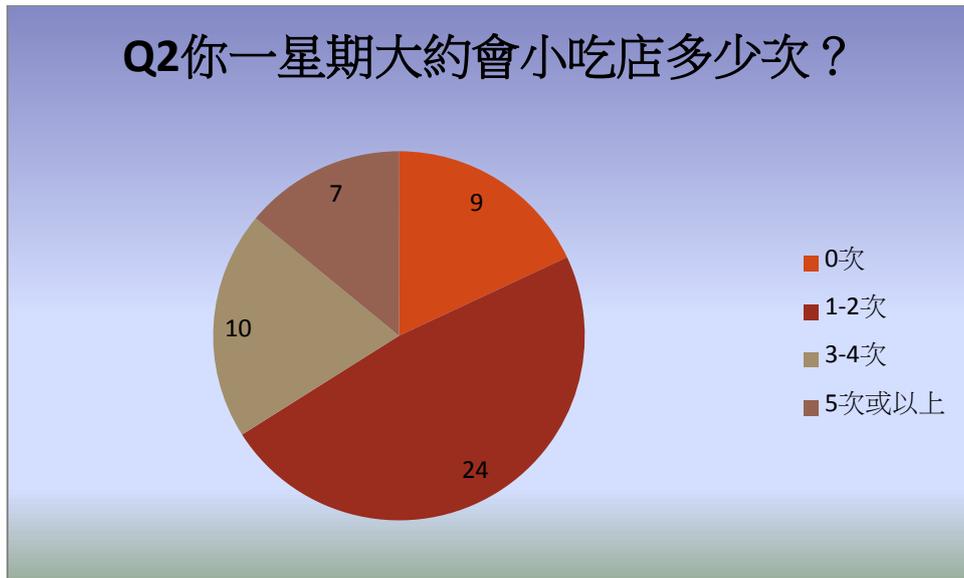


以上圖表顯示出受訪者中的年齡階層。



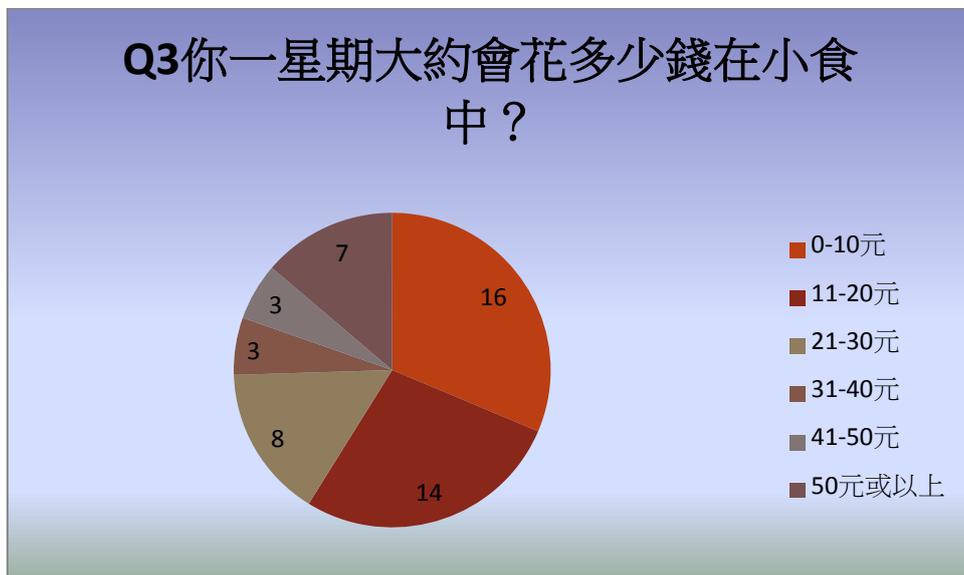
從以上的結果可以看出大部份受訪者都是自己發現小食店的位置,其次是朋友介紹。所以我們應在旺角一些當眼或人流旺盛的位置開設商舖令更多客人發現繼而再介紹朋友光顧,大大提升生意率。

Q2你一星期大約會小吃店多少次？



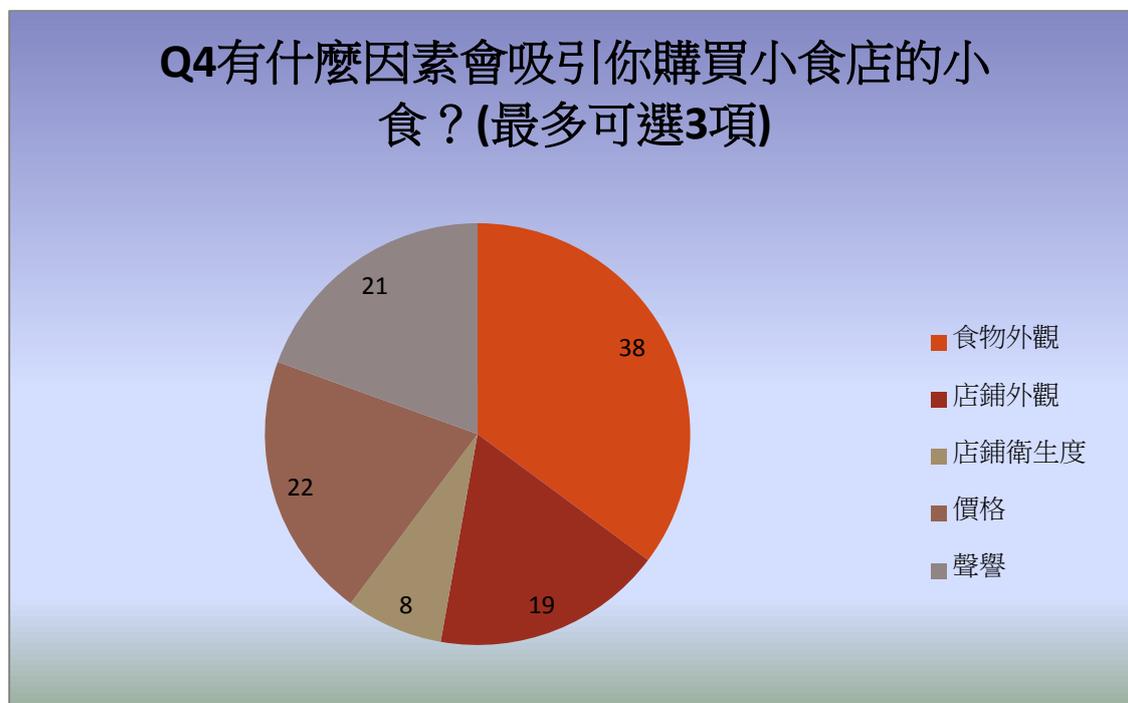
從以上圖表可見,大部份受訪者一星期都只會到小食店 1-2 次,次數並不頻密。

Q3你一星期大約會花多少錢在小食中？



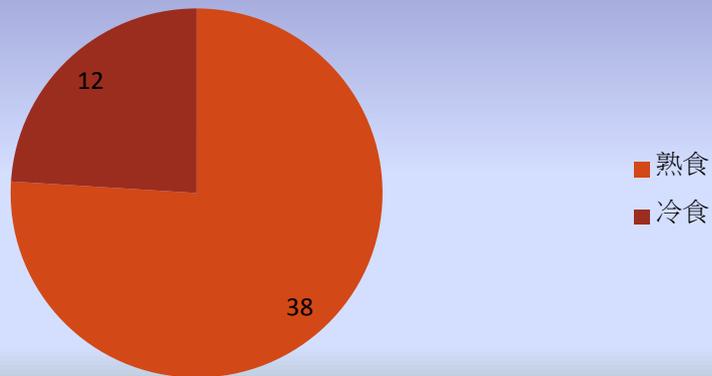
問題三是想知道受訪者一星大約會花多金錢在小食中,而大部份受訪者則會在一星期內花費 0-10 元,可見小食店在某些受訪者並不太受歡迎

迎。此外,亦有一小部份受訪者會花費約 11-20 元在小食中。

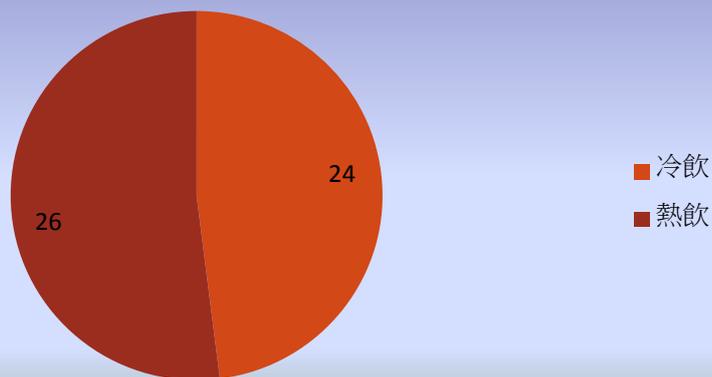


從問題四中得知,我們可看出食物外觀,店鋪外觀和價格是吸引人購買小食的主要因素,所以我們亦會著手在食物的外觀付出一些心機來設計;並且在裝修時也會著重店鋪的外觀;最後也會在價格方面盡量作出調整。

Q5你較喜歡哪種食物種類？

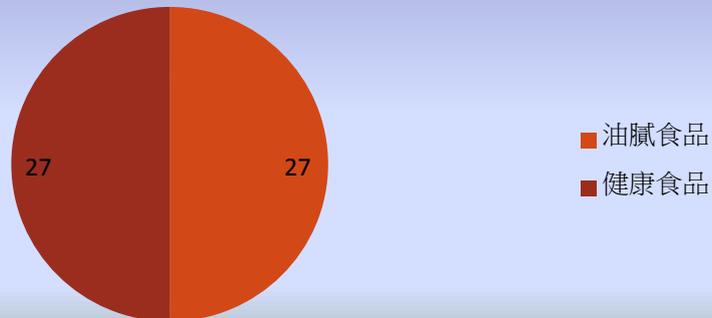


Q6你較喜歡哪種飲品種類？

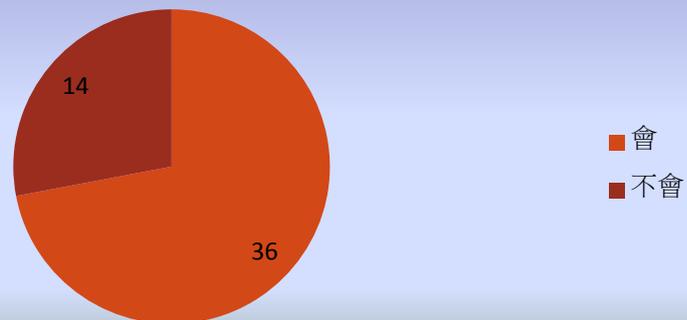


從以上兩個圖表中可見大量受訪者比較喜歡熟食和熱飲,所以我們會在店鋪增加較多熟食食品
和熱飲,迎合大眾口味。

Q7a你較喜歡油膩食品還是健康食品？(可選超過一項)

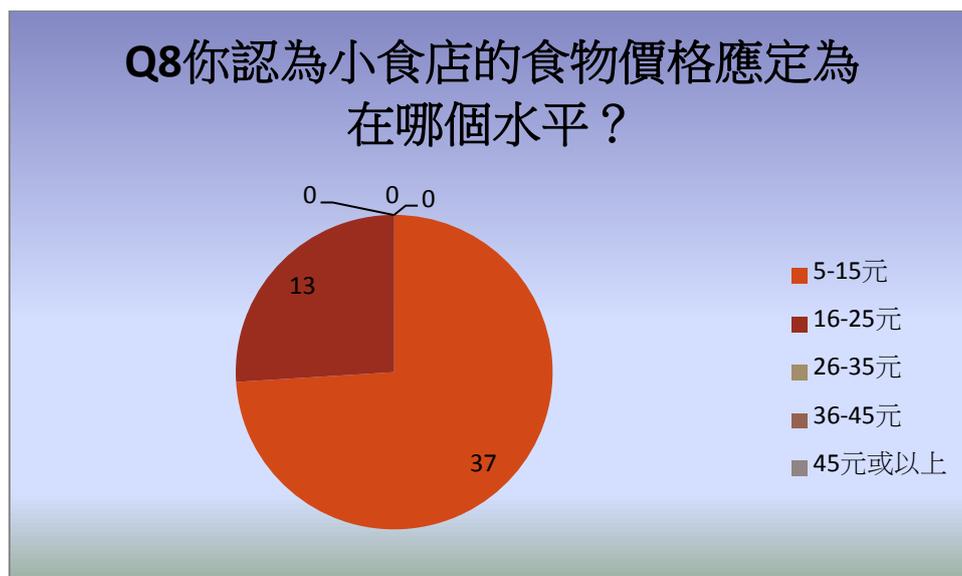


Q7b你認為健康食品會否吸引到你？



從問題 7b 中可見,健康食品在受訪者中亦有一定市場,我們小食店可以考慮供應一些健康食品來吸引一些抗拒油膩食品的顧客,以提高生意率。

Q8你認為小食店的食物價格應定為 在哪個水平？



從上面的問題八中,我們可以看到大部份受訪者也偏向希望小食店的價格便宜,雖然在當下的通漲環境很難用便宜的價錢購買食品,但我們在賺取利潤的前提下也會考慮市民的負擔能力。

問卷調查總結

這份問卷的主要目的是分析居住或到旺角旅遊的受訪者對於旺角小食店的條件和要求。得到這些資料之後,會有利我們組織吸引顧客的因素,繼而提高生意。

同時我們可以透過受訪者的意見調查,分析到怎樣令顧客對我們的食品產生興趣,增加他們購買小食店食品的機會,達至小食店有更多利潤收入的目的。

申請表格(資料)

若想自己開一間小食店,該如何申請牌照?

……食肆牌照涵蓋不同食肆要面對的風,火,水,電,土,木等方面的規劃,當中涉及協調屋宇署、消防署、食物環境衛生署、消防署等各部門申請程序。過程繁瑣,並非一般外行人可容易應付,做就了食肆顧問的市場。

其實即使是小食店,要知道小食店一般來說可以因應你經營之模式而考慮申請兩種不同的牌照,即小食食肆牌照以及食物製造廠牌照。

如果有堂食的話就必須申請此類小食食肆牌照。至於食物製造廠牌照,是泛指只作外賣的食肆。兩種都只可製造有限種類之食品,另可加最多五種自定翻熱的小食。並且一定不可以售賣魚生燒味等高危食品,亦不可以煮飯,相比普通食肆有很大限制。

牌照申請

考慮到香港法例規定，每間食肆均須領取合適的牌照，方可營業。我們有意申請食物環境衛生署之牌照，並考慮經營模式中的小食食肆牌照以及食物製造廠牌照。

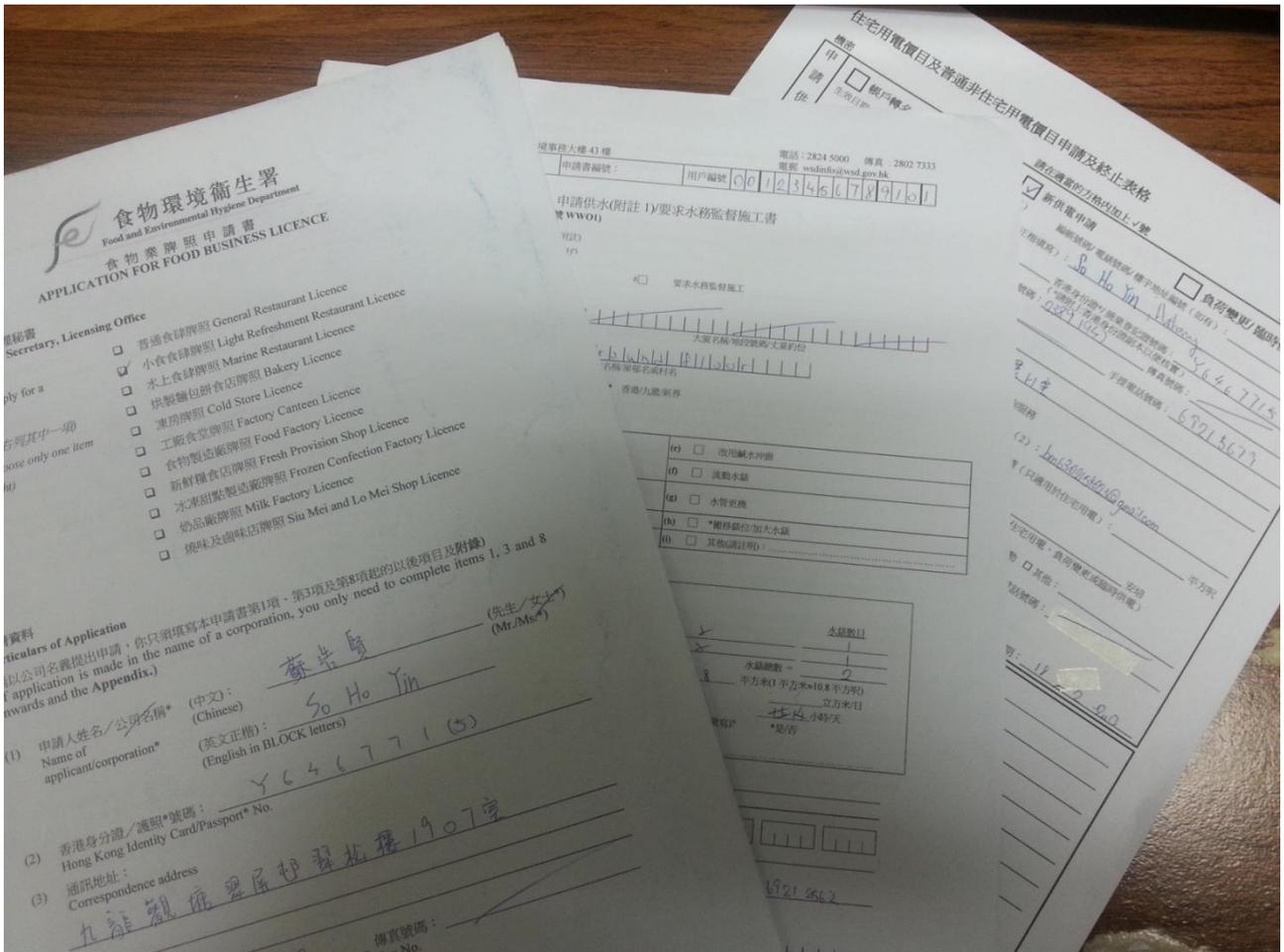
考慮到我們不設立堂食，只供外賣服務，我們需申請食物製造廠牌照。

另外，我們的店舖需自己交水電費，所以我們亦會遞交水電供應申請表。

申請表將以隊長之名申請。

並假設六個月後將成功批核處理，獲得牌照。

牌照申請



店鋪設計

-裝修方面

裝修公司: 恆鋒工程

項目服務(中形)500 至 700 呎

- 全間清拆牆身及地台舊磚
- 批底連舖牆身瓦每呎瓦包 10 元
- 新舖地台磚每呎瓦包 12 元
- 新造洗碗盆及插座
- 安裝空調系統
- 安裝防盜鐵閘
- 新換坐廁一套包 1500 元

總成本: ~ \$260000

☺時間裝修約需兩至三個月左右。

如何提高生意率和人流次數

店鋪若想提高利潤收入,必須透過宣傳和食物價格方面著手。

-宣傳方面

為了提升我們顧客對我們的知名度和店鋪收入,我們主要選擇透過人手派發宣傳單張以及網頁宣傳以增加知名度以及對本店的好感度。

而宣傳則大致分為下列三類:

1)傳統方面

借報章,收費雜誌或免費地區報紙作宣傳,在內購買版位以作廣告之用。這對一些習慣看報章雜誌的人知道更多關於本店的資訊,從而受吸引而光顧本店。

其次,派發傳單也是一個宣傳手法,只是店鋪須另付出一筆聘金聘用人手幫忙作宣傳之用。但人手宣傳也是一個可行性較高,而且是可以吸引較多客人的方法。

2) 戶外宣傳

戶外宣傳再分為在公共交通工具的車身印上廣告和在商場展板和外牆印制廣告,但本店認為在公共交通工具的車身印上廣告的行為過於奢侈,因為我們的小食店只是香港一間小規模的店鋪,並不是國際大企業,所以不須要花費大量金錢在這些地方上。

此外是商場展板和外牆廣告,本店認為這兩個方法實行性頗高,成本亦不比在交通工具推銷高,因為香港人的主要的休閒活動便是逛商場,若我們在商場擺放一些以誇張作噱頭的廣告板或在街道上貼上關於本店的資訊,相信路人也會加以留意。

3) 網站製作

因為現今青少年多透過網頁接觸新事物,而且網頁是年青人常用溝通和搜尋工具的好幫手,所以我們希望在網頁上宣傳可以吸引更多年輕一代

光顧我們。

-網頁宣傳設計



The mockup features a light brown textured background. At the top left is a circular logo with a smiling face. To its right is the slogan '香港地！食得起' (Hong Kong! You can eat). At the top right is a 'Like us on Facebook' button. A large yellow circle on the left contains the text '請與我們連絡' (Contact us) and '本店亦提供外賣服務。如有訂購或疑問，歡迎打電話及傳真，或以電郵方式作出訂購和查詢。' (We also provide delivery services. If you have orders or questions, please call or fax, or email to place orders and inquiries). To the right of this circle is a square image of a menu with the characters '燒味' (BBQ) and '食得起' (You can eat). Below the circle, the address is listed: '店舖地址：香港太子彌街33號地下' (Shop Address: Bute Street 33 ground floor, Prince Edward, Kowloon, HK). To the right of the address is a Google Street View image of the storefront. Below the address, the phone number '(852)-XXXX-XXXX' and email 'hongkongBay@youcaneat.com' are provided. At the bottom left, a link '首頁 | 請與我們連絡' (Home | Contact us) is shown.

香港地！食得起

Like us on Facebook

請與我們連絡

本店亦提供外賣服務。如有訂購或疑問，歡迎
打電話及傳真，或以電郵方式作出訂購和查
詢。

燒味
食得起

店舖地址：香港太子彌街33號地下
Shop Address : Bute Street 33 ground floor
Prince Edward, Kowloon, HK

電話: (852)-XXXX-XXXX
電子郵件: hongkongBay@youcaneat.com

Google earth

首頁 | 請與我們連絡



首頁

歡迎蒞臨 **香港地！食得起** 網站，本店於旺角太子主要銷售中式及港式熟食和飲料，為居民及遊客賣出令人**回味無窮**的小食，**價格平廉，質素高，味道好**，亦為食客提供**外賣服務**，歡迎食客多多光臨!!!!!!



本店多款中式美味熟透小食，其中以下六款小食最令人流連忘返!!!!!!

西多士，奶油多，糯米糍，雞蛋仔，夾仔餅，碗仔翅

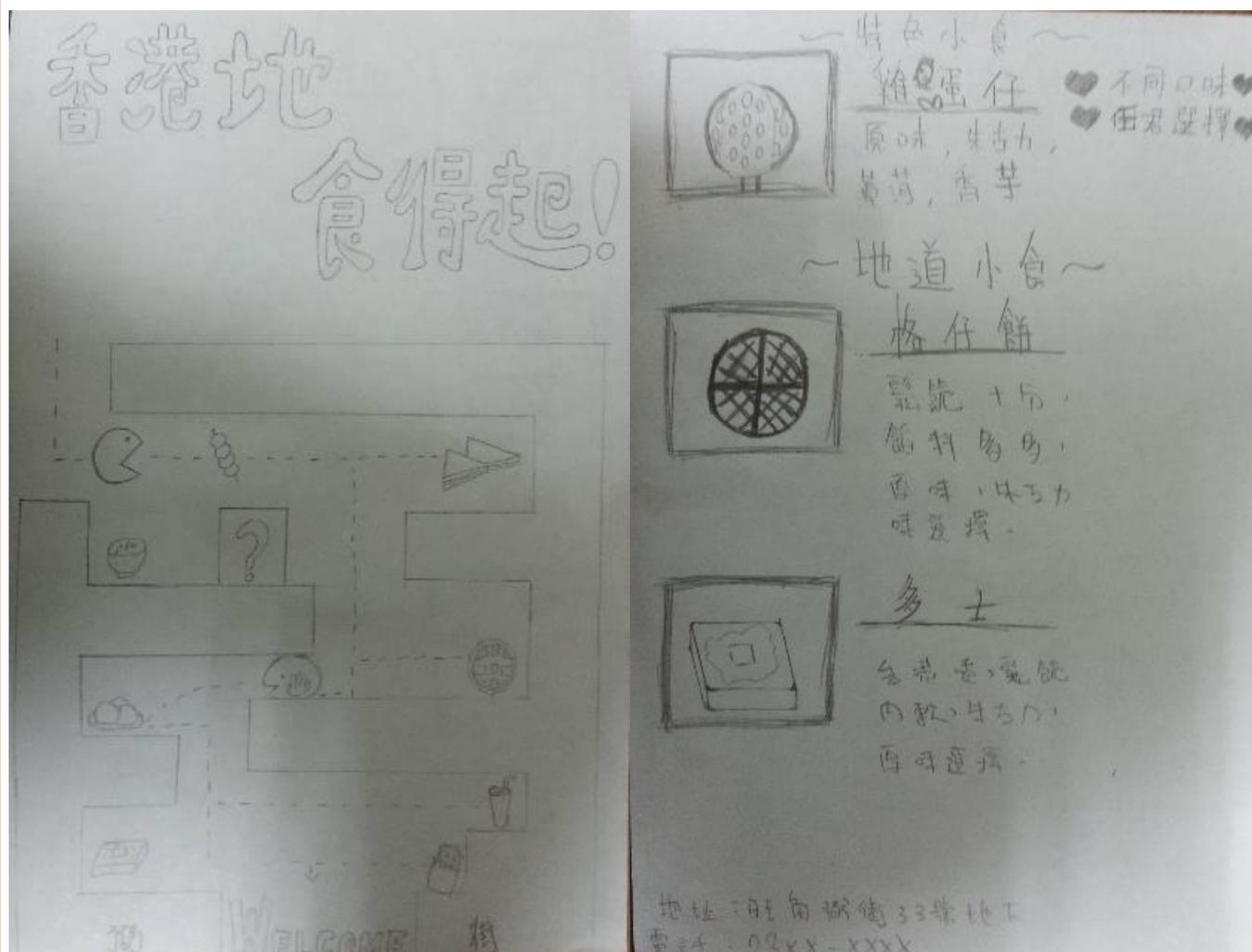


店舖地址：香港太子彌街33號地下
Shop Address : Bute Street 33 ground floor
Prince Edward, Kowloon, HK
電話：(852)-XXXX-XXXX
電子郵件：hongkongBay@youcaneat.com

首頁 | 請與我們連絡

☺從截圖上可看到一些有懷舊風格的文字和背景,這是為了想令人有一種懷緬過去的感覺而設,並配合港式地道小食的主題。

-宣傳單張設計



☺透過可愛字樣以及迷宫圖樣吸引人注意力

-設施成本方面

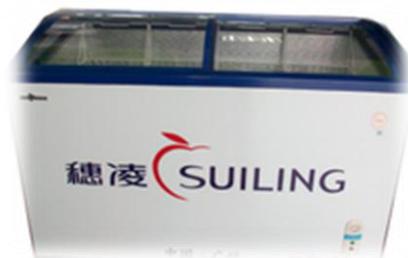
為了確保所有選用設施都能夠有正貨保證,實用,並且平廉作先要條件,節省成本。所以我們選用了國內及本地公司都爭取拍賣機會,以一口價出售全新商品的企業對消費者交易為主的淘寶拍賣,一二手貨銷售網站。這個網站全國人民眾所周知,信譽良好,還吸引了眾多公司往淘寶進行銷售貨品,多數產品都設有有限時期更換貨品,貨品亦十分實用,以上的種種原因吸引了我們選擇淘寶購買小食店器材。

1)設施成本

抽油煙機	\$2580
櫃爐	\$6480
嵌入式平面爐	\$4380
6片多士機	\$459

格仔餅機 X 2	\$870
雞蛋仔機	\$1600
雙頭奶茶搖搖機	\$736
急凍式雪櫃	\$10490
飲料冷藏式雪櫃 x2	\$20550
總成本價: = \$69565	

設施圖樣



雜費方面

經營小食店需要大量成本,雜費也不例外,而當中牽及水電費,煤氣費,膠袋,膠盒,膠杯,筷子,煮食用具和碟碗等。

同時亦為了更真實的模擬小食店的營運，銷售成本是少不了的。

以下為雜費的項目及需要資金。

水費 : \$300	電費 : \$600
煤氣費 : \$800	膠袋 : \$501
膠盒 \$500	塑膠杯 : \$700
筷子 : \$3370	煮食用具 : \$1050
碟碗(膠)+(瓦):	\$598+\$49.9
雜項(宣傳方面/需時用/其他) :	\$20000
結數:共	\$28468.9

☺結果顯示小食店的雜費成本很高，遠超於我們想像的,約\$10000，有 18468.9 之差，所以我們希望能於售賣食品方面能彌補成本，甚至有更多盈餘。

招聘人材方面

為了吸納管理 / 店舖人材 (派傳單及煮食)(分早晚班)約 6 - 9 人 , 以招聘準則如下 :

儀容 : 10%

煮食及店舖管理技巧 : 60%

待人禮儀及主動 : 30%

* * 曾任廚師者優先面試

工資時薪為 : \$45/每小時或以上

成本為 : $45 \times 6 \times (14 \div 2) \times 28 \text{ 天 (6 人)} = \52920

$45 \times 9 \times (14 \div 2) \times 28 \text{ 天 (9 人)} = \79380

在這個情況下 (招聘 6 - 9 人), 若盈餘較多的情況下, 我們會增聘人手, 減少店舖人手不足的負擔; 若盈餘較小, 甚至負值的話, 我們會減少聘用人士, 以減少成本。

若我們的盈餘不足, 我們會決以增加合理的售價以迎合大眾及讓我們脫離沒有盈餘的困境。

食物方面

由於香港小食店大部份銷售很多不同種類的小食,為了方便計算,我們將模擬銷售其中八種小食 / 飲料的情況下,計算各種成本和收入 , 並取平均值,令結果更有說服性。

八種小食 / 飲料的選擇均迎合問卷受訪者的口味 (題 5,6,7a)

迎合受訪者的口味 (題 5 & 6)

題 5 中回應接受熟食的受訪者有 76% ; 而回應接受冷食的受訪者有 24% 。可見結果接受熟食的比接受冷食的多 52% , 所以我們決定以其中四種小食均為熟食 , 其餘一種為冷食(糯米滋)。

題 6 中回應接受熱飲的受訪者有 48% ; 而回應接受冷食的受訪者有 52% 。可見結果十分貼近 , 只相差 4% , 差距不大 , 所以我們決定三種飲料均有冷暖供應。

迎合受訪者的口味 (題 7a)

題 7a 中回應接受油膩食品(無益的)的受訪者有 50%；而回應接受健康食品(有益的)的受訪者也有 50%。可見結果接受油膩食品的跟接受健康食品的沒有分別，所以我們決定以五種小食中三款為油膩食品，其餘兩種為健康食品(糯米滋)；三款飲料中一款屬無益飲料，兩款屬有益飲料。

經過分析並挑選後，以下食品飲料將作我們小倉店專題的主要銷售食品，以下為它們的名單，圖樣及成本。

食品：糯米滋 西多士 雞蛋仔 碗仔翅 格仔餅

飲料：自家奶茶 檸檬茶 維他蒸餾水

-食物圖樣



糯米滋



雞蛋仔



西多士



自家奶茶



檸檬茶



蒸餾水



格仔餅



碗仔翅

-食物成本方面

1) 糯米滋

材料:

糯米粉	600g
糖	125g
大椰奶	1000mL
大花奶	500mL
荳沙	500g

糯米滋的材料成本價是每 5 粒(共\$10.1)

2)西多士

材料:

方包	4 片
雞蛋	2 隻
羹糖	5g
1/3 盒鮮奶	316g

西多士的材料成本價是每兩片(\$8.3)

3)雞蛋仔

材料:

麵粉	140g
發粉	75g
吉士粉	15mL
泰國生粉	28g
雞蛋	2 隻
白砂糖	140g
淡奶	28mL
植物油(制面糊用)	250mL
植物油	10mL
雲呢拿香油	2/3mL

雞蛋仔的材料成本價是每件(共\$10.2)

4)碗仔翅

上湯	1L
雞蛋	1 隻
粉絲	500g
雞胸肉	100g
冬菇	20g

碗仔翅的材料成本價是每 500mL 碗(共\$11.6)

5)格仔餅

麵粉	180g
幼砂糖	30g
鮮奶	200mL
雞蛋	2 隻
牛油(溶液)	50mL
淡奶	50mL
發粉	75g
鹽	1.25g
花生醬	20g

格仔餅的材料成本價是每件(共\$10.2)

6)自家奶茶

紅茶	4mL
水	500mL
粉狀奶精	100mL
砂糖	10mL

自家奶茶材料成本價是每支(共\$7.8)

7)檸檬茶(低糖)

以 (250 mL X 6 盒裝) 訂購 , 每支成本價(\$3)

8)維他蒸餾水

中裝成本價 (\$4.5) 細裝成本價 (\$3.5)

食物售價

問卷調查中的受訪者人數(50 人)

跟據之前問卷調查的問題 (題 8) 中

接受\$5 - \$15 的有 37 人

接受\$16 - \$25 的人有 13 人

$$\begin{aligned}\text{合理價錢} &= \frac{10 \times (37/50) + 20.5 \times (13/50)}{1} \\ &= 12.73\end{aligned}$$

結論

由於價格不合乎我們的情況，之後我們決定每種食品定下不同價格才能迎合大眾及我們的需要。

所以我們決定每種食物的價格為：

- 糯米滋\$12.5 (每 5 粒)
- 夾仔餅共\$13 (每件)
- 西多士\$20 (每兩片)
- 自家奶茶\$10(每 500mL)
- 雞蛋仔\$13(每件)
- 低糖檸檬茶\$7.5(每包)
- 碗仔翅\$15(每 500mL)
- 維他蒸餾水
 - 中裝 (\$7.5)
 - 細裝 (\$4.5)

食物銷量計算

我們假設及搜集過旺角某些小食店的資料，得出每分鐘有 12 人到小食店買小食，假設我們模擬以這個數據作我們的每分鐘購買人流。

我們亦假設到過小食店買小食的購買的分量為一或兩種小食及一種飲料，透過宣傳方面，銷售次數將代入本店的銷售量。盈利計算即以此為準則。

銷量

假設每次的小食各銷售了 2 次,(西多士 3 次……
飲料各銷售了 2 次……)

(維他蒸餾水中裝細裝各三次)

小食

糯米滋 : $(\$12.5 - \$10.1) \times 2$

西多士 : $(\$20 - \$8.3) \times 2$

雞蛋仔 : $(\$13 - \$10.2) \times 2$

碗仔翅 : $(\$15 - \$11.6) \times 3$

夾仔餅 : $(\$13 - \$10.2) \times 3$

飲料

自家奶茶 : $(\$10-\$7.8) \times 2$

低糖檸檬茶 : $(\$7.5-\$3) \times 2$

維他蒸餾水中裝 : $(\$7.5-\$4.5) \times 1$

維他蒸餾水細裝 : $(\$4.5-\$3.5) \times 1$

每分鐘的總收入 = $\$52.4 + \$17.4 = \$69.8$

每個月的收入

每小時 : 60 分鐘

營業時間 : 14 小時

每月工作天 : 28 天

= $\$69.8 \times 60\text{min} \times 14\text{hrs} \times 28\text{ds} = \1641696

扣除成本後的盈利(首月)

收入 = \$1641696

成本

租金 : \$85000

店舖設計成本 : \$260000

設施成本 : \$69565

雜費成本 : \$28468.9

水費 : \$300 電費 : \$600

煤氣費 : \$800 膠袋 : \$501

膠盒 \$500 塑膠杯 : \$700

筷子 : \$3370 煮食用具 : \$1050

碟碗(膠)+(瓦): \$647.9

雜項(宣傳方面/牌照申請/需時用/其他) : \$20000

工資分配成本(由於盈餘較多,我們決意招聘 9 人) :

\$79380

食物成本 : (已扣除)

額外成本 : (維修 , 運輸費用等) : \$50000

收入一成本=盈利(首月):

\$1069282.1

經過計算後，可見我們的盈利頗多，到之後的幾個月，由於開業成本無需再次支出，所以盈利會增加。以下為我們之後的盈利計算，並模擬一樣的銷量。

扣除成本後的盈利(第二個月)

收入= \$1641696

成本

租金 : \$85000

雜費成本 : \$27368.9

水費 : \$300

電費 : \$600

煤氣費 : \$800

膠袋 : \$501

膠盒 \$500

塑膠杯 : \$700

筷子 : \$3370

碟碗(膠): \$598

雜項(宣傳方面/需時用/其他) : \$20000

工資分配成本 : \$79380

食物成本 : (已扣除)

額外成本 : (維修 , 運輸費用等) : \$50000

收入 - 成本 = 盈利(第二個月) :

\$1399947.1

結論

由於盈利餘數眾多 , 我們決定每月將 500000 萬擺放於工資每月 , 年尾花紅 , 福利(100000 萬), 以保留人材。同時 , 為吸引顧客 , 我們將這筆錢(300000 萬)作顧客優惠 , 如透過購買 20 元以上之印花 , 儲滿 10 個可換優惠卷甲張等 ; 同時 , 吸引更多顧客及為他們設想 , 最後(100000 萬)我們想將店舖及器材更新/更換 , 令本店之質素提升 , 名聲評價上希望亦會因此提升。

扣除額外成本\$50000(已扣減)+\$500000 後

盈利(首月) : 569282.1

盈利(第二個月) : 899947.1

最後我們會將每月的\$200000 作店舖資金存儲，
以作將來突發事情及開設分店的投資，而剩下的
餘錢將會作為我們組(6 人)投資人士的盈利計
算如下:

每位投資人士的收入(首月) :

569282.1 - 200000

6

~\$61547

**每位投資人士的收入(第二個
月) :**

899947.1 - 200000

6

~\$116657.9

總結

經過這次專題研習後,我們體會到要開一間看似簡單的小食店,實際上須要做很多準備功夫,例如應該在事前了解店鋪位址才能申請牌照和水電煤等等的文件。而且透過問卷調查,我們會更清楚客人的需要,從而才能使我們能夠針對他們的選擇而作出更好的服務。因為從大部份人的選擇中,我們得知食物和店鋪外觀,以及價格是人們最著重的因素,所以我們會致力在這方面作出改善。另外,我們亦要考慮招聘人手,設施成本和雜費方面等等的支出,同時也要計算我們店鋪所得的盈利,在這方面令我們一頭霧水,幸好我們的組員互相協助,才能成功地完成這些困難。

雖然這次專題只是模擬我們開設一間小食店,但是這次的經驗卻對我們將來十分重要,讓我們知道開設一間店鋪是需要花很多心思去經營,並不是像我們想像一樣容易。

感想及反思

李展程 3A(25)

感想：

這一次的專題研習中，我們去規劃開一間小食店。雖然這不是真的去經營一間小食店，而是去寫一份創業的規劃書，但是我覺得這一次是一個非常好的機會去讓我知道其實開一間小食店並不是一件輕而易舉的事，而且為將來出社會工作也有一定的幫助。而在這次的專題研習中，我們組員之間當然會有一些意見不合的事，但是經過討論後大家都會彼此獲得共識，從而增加團體合作，令這次的專題研習更有效地進行。

反思：

在我們這次的專題研習科中，我們組以創業為主題去規劃開一間小食店。我原本以為創業是一件不太難的事，但是在進行專題研習的過程中，我

發現根本不是這一回事。原來，開創一間小食店一點也不容易，在當中有許多細節要注意的，例如在裝修方面、宣傳方面。這些細節都非常重要的。如果店鋪裝修得外貌好看和亮眼，客人自然會來光顧我們的店鋪。而在宣傳方面，我們在宣傳單張和網頁宣傳的設計上花上了一些心思，當客人看見就會對我們的店鋪有一定的認識，從而來光顧或推薦本店給其他朋友。在食物的價錢方面，我覺得是很難去取巧的，一方面想如何令本店有盈餘收入，另一方面又要儘量配合客人可以接受的價錢。

朱寶儀 3B(13)

感想：

在進行這個有關創業的專題時，我遇到了很多困難，例如問卷設題方面。而且我發覺要開設一間實際的店鋪比起網上商店更難！開設一間實際店鋪

要管理雜費(例如電費和水費等)項目,還要計算盈利,這實在是一件非常煩複的事情。但我也明白沒有付出也不會有收入,若我們不努力做好這些基礎,相信以後的路會更難行。這次的專題對我日後的工作十分有用處,因為若我在日後打算營運一間店鋪可以以此專題作參考,可以節省時間之餘又可以更明確地知道我們開店的方向。

反思：

這次專題的問卷調查由我設計,但我卻沒有清楚考慮問題。例如問卷中的其中一條:「 Q7a 你較喜歡油膩食品還是健康食品?(可選超過一項)」我沒有好好想清楚這問題的目的便魯莽地設定問題。其實這條題目會令人很難選擇,因為選擇的答案根本是天淵之別,沒有相聯關係。若再有下次的專題,我必定會先細心想好問題的目的後再讓老師批改錯處,便會令問卷更完美,亦不會令人。

李嘉輝 3B(24)

經過了今天的專題研習，令我更加認識到經營小吃店的背後要做的準備工夫。一大批的文件，例如申請牌照，商業登記，水電煤等等的文件，有在文件中遇到一些我們看不懂的名詞，使我們難以填寫。除了文件上的準備，還有裝修、食物的批發來源、食物定價等等，也是難以尋找，又要想一想如何能吸引多些人光顧但所有的收支需要回本，每個月有盈利，需要解決這個看似自相矛盾的問題才能算一個成功的店主，所以令我深深明白到，一間店風光的背後，也有一個辛酸的故事。如果再給我重做這個專題，我們一定會吸取今天的經驗，把工作安排得妥妥當當，把專題研習做得更好。

蘇浩賢 3B(33)

感想：

是次專題中，我學到了經營/創業的技巧，以及當中的一一困難。以為看見的真正小食店營

業，創業方面是十分容易，而且利潤也很多；沒想到是十分複雜，又要申請，又要裝修等，數據估計亦可能和現實情況十分極端，想到這層，我將來產業的夢想也要再考慮考慮。

反思：

是次專題中，我們搜集的資料早期大部分都已經完成了，可是到了交初稿日期時才開始分析及輸入電腦成文字檔，這是我們改善的地方。第二，是次專題的工作分配不平均，以致一些同學工作量較多，一些則較少，使時間白白流逝。第三，我們未能提早將專題交給顧問老師查詢並改善內容，以致內容有問題，錯誤。因而，若有下次改善的機會，這題不會再發生。

鄧穎彤 3B (34)

感想及反思：

做完這個專題研習後，我對創業有了一定的認識。

我們組打算經營小食店,以賣香港地道小食為主。在做這個專題研習過程中,我明白了經營小食店原來不容易,單是開業成本已花去很多錢,還有經營成本呢!經營小食店還有很多事情要顧慮,首先要申請營業牌照,之後要想辦法怎樣才能夠賺到錢、怎樣才能夠在這麼多小食店中生存下去。這些問題都是在做研習中想到的,要不是做專題研習,我平時都不會想這些問題。我深深地明白到甚麼是「創業難,守業更難」的道理。在做專題研習時,我都會遇上困難,例如找不到煮食爐具的價錢、不懂得填申請營業牌照表格等。另外我還學會分工合作,設計問卷問題等。

余銘濤 3B(37)

感想及反思:

在這次專題研習中,我學到了許多關於開店鋪的知識,也體會到了在香港這個寸土寸金的地方開店有多難。從找店鋪位置,計算成本,問卷調查

這些都非常費力。在專題研習中，我負責的是計算成本，而我發現最後的盈利只有很少。在做的過程中指導老師也給了我們許多的建議，到後期，我們也漸漸做的更加熟練。每個人都有不同的收穫。

資料來源

-恆鋒工程裝修公司

-香港屋店

-Yahoo search

-Yahoo 圖片/知識+

-Google

-旺角實地考察

http://www.savesafe.com.tw/Products/ProductList.aspx?t_s_id=5472

<http://photocatalyst.holisticphysio.com/restuarant%20license.html>

http://www.taobao.com/index_global.php