

### 朱影彤 ~ 年宵後感

在上個月初，我和一班好朋友渡過了難忘的新年！因為我們參加了年宵兵團，經過多個月的準備功夫，我們終於在新年，晚歲期間「開業」了！在當中，我們運用了在課堂上的經濟知識用幾十天去籌辦的年宵攤檔，我們這攤位還兼付起廠房的工作，我們這攤位不算單售買小雞頭錢包，還售賣新年風車，這些風車來貨時全都不完整，所以我們要在攤位裏生產商品，然後買給顧客。當中我們還運用了分工的原理，有的負責裝飾，有的負責售賣東西。我們不但留在攤位內，還到外售賣去。當中我們還創作了很多的口號去吸到顧客，由於我們的非常賣力，引到很多同學們的聲帶受傷發炎，而我們付出的機會成本也相當高了，我得放棄很多玩樂、陪家人的時間，機會成本雖高，但換來的回憶卻是無價！

### 黃美玲 ~ 如何訂價

在訂價方面，開始時真的無從入手，訂價不能過高，不能過低。商討過後，綜合老師及家人的意見，訂出一個以不同時段收取不同價格。當年宵市場進行時，因應當時形勢而作出應變。適應當時的市場變化。第一次為貨物訂價，感覺很新鮮。當貨品能順利依照訂價售出時，有一種難以形容的滿足感，是在課本當中不能找到的。

### 劉詠君 ~ 銷售過程

2月3日至2月9日，這7天的時間十分難忘，第一天的銷售過程不算十分好，因為行年宵的人不多，所以我們要角色扮演，希望能預先練習。

在年廿八至三十，我們利用一些資源（例如：魚竿）來吸引人們的注意，和我們大聲的叫賣小雞包，我們在當中是涉及機會成本，因為當我們大聲叫的時候，便會令我們在幾天後便會失聲，而且還令我們不能與朋友外出，因為我們要付出時間來當值。而我在幾天後卻不能說話，因為聲帶發炎，我們賣力的程度可見一斑。

我們進行第三級生產，是服務性的行業，所以我們要有良好的態度去推銷我們的小雞包，而在當中我深深體會做售貨員真是一件不容易的事，我們經常被人家拒絕，又有一些人會罵我們，但我們仍要面不改容地對著他們笑，感覺十分難受。

而我亦終於明白為什麼羅老師經常叫我們笑面迎人，因為即使客人沒有興趣買我們的貨品，也會對我們微笑，令我們的心比較好些。我們當值時亦要分工，分工能使我們發揮知人善任的時間，例如：一些人比較活躍的便當售貨員，一些較文靜的就作收銀員、點貨員或作紀錄，令我們工多藝熟。

### 陳嘉鳳 ~ 產品製作

當負責設計的同學完成「小雞包」的設計圖後，我們便立刻開始製作。我們運用了經濟學的分工原理，將製作「小雞包」的工序分成四個部分。首先，步驟一是裁布，將預先準備好的紅布裁成咀的形狀，又將黑布裁成「小雞包」的大小，之後將白布裁成眼的部分，最後用黃布裁成雞冠的部分。步驟二是將眼，咀及雞冠縫上黑布上。步驟三是在背面縫上一條拉鏈。步驟

四是將兩塊黑布縫好，這樣便完成"小雞包"了。

完成"小雞包"後，除了開心，還是開心！眼見"小雞包"慢慢的長成，就如我們是他的母親一樣，不知所言，很有成功感了！

#### 朱灝欣 ~ Mobile Sales

開始年宵的第一天，我跟阿君見到人不多，所以決定嘗試一下做 **Mobile Sales** 看看情況如何。初次做 **Sales**，發覺自己口才不俗，對於銷售技巧，說話方法都略懂一二。再者，跟阿君拍擋，成效比自己一個更好。小雞包初初的售價較高，不能吸引所有年齡界別的人士。頭一日，最多只吸引了小孩。但奈何家長嫌價錢貴！在很落力地推銷下，2-3 個小時的成果，帶來七宗交易。這一天，感覺算是不錯。我跟阿君心裡高漲，第一天帶來這樣算是好的成績。

第二天，人比第一天多了。我再次去推銷我們的產品。但不知為啥，成績比第一天差。不知道是不是當天客人大多數是成年人，對小雞包沒什麼大興趣。心情低落，無心推銷。

第三天，人更多。難以走出檔攤推銷，當天不能做 **Mobile Sales**。其後的幾天，已經沒什麼 **Mobile Sales** 的存在。因為一來人多了，很難在檔以外交易；二來我們都因前者而在鋪前推銷，收錢的都在攤檔的收銀員辦妥，所以沒有 **Mobile Sales** 了。做了 **Mobile Sales** 後，發現一人出去推銷是很難吸引客人的注意力。通常要兩個人方可做 **Mobile Sales**，至少能留住人客吧！

年宵過後，我發覺我有能力做 **Sale Girls**！但我不希望日後會做這個工作吧-0-！年宵是一個好經驗，有機會我也想再辦一次！

#### 黎子慧 ~ 聯絡內地廠商

在我們議定了所需要生產的小雞包後，我們便開始尋找不同的廠商，希望可以以最低的成本去生產大量的小雞包，不論大陸還是內地的廠商我們也尋找過，但是每一個廠商也希望可以給貨板給他們看看，所以我們要立刻用人手製作幾個小雞包，由於我們不是修家政科，對於要用針縫一個小雞包是一件相當困難的事，又要草圖，又要衣車，又要尋找適合的材料，但是經過我們的努力後，完成了三個小雞包，我們當然很有滿足感啦！製作了小雞包後，我們拿到不少廠商去「格價」，有些廠商很難聯絡，因為他們上班的時間正是我們上學的時間，不過最後經過我們的細心考慮後，我們決定了用內地的廠商，開始大量生產我們所設計的小雞包！其實我們尋找廠商的經過也不是太辛苦，但是我們開過了很多次的會議，付出過不少的時間，但是付出了的時間後所得到的收獲，是很高興的！

#### 陳安瑩 ~ 參賽經歷

在九月中時候，我們升上了中四只有一個月多些，看到經濟日報上的「年宵兵團」宣傳，我們一班同學都對此比賽十分好奇。所以和班導師商討後，交表參加。我們十月中就開始籌備，我們針疇不是太好，但又要做一個貨版出來，雖然我們付出了很多時間和努力，但知道這個比賽主要參加者都是中六同學。過了半個多月後，我們接到經濟日報的喜訊，大家都感到十分興奮，沒想到我們只是中四學生，都可以勝出，而我們學校又是第一次參加此比賽，而我們在匯報的表現也不錯。我們雖然不能做到頭六隊，但是可以和大學生合作參加「年宵

兵團」。

#### 黃韜 ~ 與港大學生合作

起初經過初次匯報後，我們知道不能進入頭六隊，後來經詳細考慮後，便選擇和大學生合作，我們合作得很好，大家都提出很多不同的意見，但當我們意見不合，便會不時露出一些難看的面色，但透過諮詢老師的意見，我們也可得出一個大家滿意的決定。這次大家都合作得很愉快，雖然有時會有意見分歧，但最後我們也能互相遷就，而透過這活動，我們還認識了一班朋友，這是非常可貴的。

#### 陳曉君 ~ 宣傳方法

第一天，我們的攤位位置並不顯眼，還有人說我們的攤位真的太普通了，還會影響校譽，這一句說話把我們打沉了，大家都為著這句說話感到失望。就在這一剎那，大家就不停的想一些比較特別的宣傳手法，我便想起了用魚竿。好了，有了這個那麼突出的玩意，便吸引了很多過路人的注目，有很多都被它吸引著。有了這枝魚竿，大家的鬥志好像好了很多。

其實從高空望下去，看見很多人都望著這枝魚竿，再望著上面所吊著的貨品，而上前看看我們的鋪，再付錢買下小雞包的感覺真的很好，很有滿足感，而且看見很多人經過都會笑，又或者跳起飲是要把小雞包捉到似的。他們個個都被這枝魚竿逗得興奮，像是我們把快樂給他們似的。雖然，雙手真的有點支持不了的感覺，但一看見客人的笑容就像充電般，所以嘗試過這個崗位的人都會不捨得給下一位同學接手。

#### 廖曉瑩 ~ 競投攤位

投攤位的那天，我和羅老師、組長及另一位組員到經濟日報的辦公室領取金錢及聽簡介，跟著便往灣仔的會場競投攤位。最後，羅老師以一個不錯的價錢投得我們的目標攤位。這是一次很難得的經驗。因為我從來沒有到過那種場合，而且觀看其他人爭奪攤位時十分緊張刺激。

#### 曾穎淇 ~ 一件難忘的突發事件

在這次年宵裡，發生的突發事件有很多，當然我不能詳細盡錄，所以便說最難忘的一次經歷。記得在某一天晚上，我們如常地擺賣。突然有一名中年男子走過來，什麼也沒有問，就說要買我們小雞包，他這個舉動令我對他起疑心。畢竟他是我們的客人，我們必需以禮相待，然而，正當我們包好小雞包之際，他遞出一張伍百元給收銀員。我覺得他有一點古怪，所以走到收銀處提醒收銀員小心一點，說時遲那時快，那名中年男子拿起電話找他的女兒而且對我們說他有“散子”同時叫我們還給他那張伍百元。當然，他沒有給我們錢，我們是不會給他貨的。結果到最後他說不買我們的小雞包，而且急速地離開。事後我們悉知，原來那名中年男子是一名騙徒，他的騙案手法是在人多混亂的時候，用伍百元購物，拿走了找換的錢，再在混亂中拿走自己原本的伍百元，就是這樣騙取了找換的錢。幸好，這次我們沒有被騙，而這些經驗是書本裡學不到的，所以我會牢牢地記著。