

經

營農曆年宵攤位的目的有很多種：製作自己的產品、與朋友聯誼、中學商科的體驗課、散貨、品牌宣傳、慈善義賣等。要在芸芸攤位中出奇制勝，實屬不易，若要賺取利潤，更需要策略和創意！

本書前部份教導讀者如何建立團隊精神、管理年宵攤位的人力及財務策劃。第二部份則由十隊分別於維園、花墟及元朗設置年宵攤位的青年，從商業角度分析其經營成果，了解為何部分攤位有利潤，亦有部分要虧本。每篇章末亦有延伸思考供讀者探討，期望大家經營年宵時可以事半功倍。

以100%再造紙及大豆油墨印刷



青年創業系列

營「宵」有道

營 宵 有 道

香港青年協會出版



弓 爆 潛 能
創業奇兵



香港青年協會



營「宵」有道一圓青年創業夢

一直以來，香港蜆殼有限公司致力透過各項社會投資活動，推動本地經濟及社會發展。為了培育香港的下一代，並讓本地青年有機會在創業的經驗中成長，自2002年起，我們與香港青年協會合作，展開「創業奇兵」計劃。

當計劃踏入第五個年頭時，我們看到愈來愈多青年人有意經營年宵市場。想深一層，這實在不失為一個讓本地青年學習營商、汲取經驗的理想平台。有見及此，我們於2007年在計劃中加入「營『宵』有道獎勵計劃」，為這批雄心壯志的營「宵」青年打打氣，並表揚他們努力的成果。

轉瞬間，第四屆的「營『宵』有道獎勵計劃」已於2010年圓滿結束，本屆的反應一貫踴躍，其受歡迎程度有增無減，實在令我們感到十分欣慰。

這數年來，我看到不少別具創意的精品，參賽隊伍所挑選的貨品款式層出不窮，既能迎合每年的生肖，也加入了獨特的元素，大部分貨品更從未在坊間出售，可見青年人的確花了不少心思。這些成績突顯他們的無限創意，也反映了他們具備一些成為未來企業家的特質。

最令人鼓舞的，是參賽隊伍能學以致用，例如因應人流靈活調整價格、善用社交平台宣傳商品、對不同顧客採取不同銷售模式等，把在課堂中學到的知識和技巧實踐出來。

我期望，所有計劃經營年宵市場或有志創業的青年人都能從此書得到啟發，有所獲益。

我深信，只要大家抱著不屈不撓的精神，努力不懈，全力以赴，必能成功創業，攜手推動香港的未來發展。



吳毅洪
香港蜆殼有限公司董事



香港青年協會
the hongkong federation of youth groups



創業試驗場

青年人認識「創業」的概念，實踐是最佳的學習體驗。從青協開展青年創業教育的經驗，我們發現經營年宵市場是體驗創業的有效試驗場；不僅可在短時間內體驗營商要訣，更可學習實踐團隊工作精神。

青年由競投攤位、篩選產品、商討策略、籌劃人手，以至不惜擔任搬運工人，歷盡艱辛，為的是一嘗當老闆的滋味。這種獨特的本土文化，愈來愈受青年歡迎；即使他們日後未必踏上創業之途，但透過經營年宵的商業技巧，以及認識其背後的創業精神，定能有助補充課本知識的不足。

香港青年協會於2002年與香港蜆殼有限公司首度合作，並於2007年開始舉辦創業奇兵之營「宵」有道獎勵計劃。透過培訓和實踐，讓青年人發揮創意，並學習檢討及總結整個銷售策略的成敗之處。我們深信，無論經營年宵最終結果如何，青年朋友都已竭盡所能，積極把握每個時機；他們的艱苦拼搏，必定帶來難忘的學習經歷。

本書結集了10隊青年及中學生經營年宵的過程和營商心得，也邀請導師分享有關財務安排、人手和攤位管理，以及如何建立團隊合作的竅門。這是本會首次以「年宵」作為主題的工具書，值得有意加入創業行列的青年朋友參考。

王䓪鳴博士
香港青年協會總幹事

序言

能為本書寫序是我的榮幸，以我這樣一個會考零分生，只是無牌流動小販出身的半退休小商人來說，能因緣際會，當上由計劃創辦至今的導師，實在是一個異數。我兩次經營年宵攤位已經是十多年前的陳年舊事，至今仍然能夠和年青朋友分享絕對過氣的年宵營運知識，已屬萬幸。至今仍被邀請為年青朋友分享絕對過氣的年宵營運知識，真的覺得很榮幸。

不過話說回來，我雖然不是最叻的一位，但我敢肯定我是最願意去傳授的導師之一。和辦年宵一樣，有些事不是你能不能，而是你肯不肯；能而不肯的聰明人，永遠是「門外看」的一位。

商業世界並不是學校，不會因你的年齡或身份而給你多一點回報，全以策略和盈利論成敗，如能夠在體驗過程當中學懂商業技巧，已算是開啟了商業智慧之門。所以，買這一本書，是投資，不是開支，而且是必需品！

為何必需？正如你不會因為要發明一架車，而去研究一個車輪。當你決定要了解年宵，就要由他人的經驗入手。本書特別之處，在於它分析了香港三個農曆年宵市場的10個個案，全是香港的本土經驗，你不能在英語或簡體字的書架裡找到香港農曆年宵市場的特色。

站在巨人的肩膊上才可以看得遠，但這位巨人不是我，而是由活動創辦起至今的無數的參賽隊伍，由於我也擔當計劃的評判，有緣令我這個有廿多年營商經驗的小商人，盡悉近年每隊朋友成敗關鍵所在。

根據商業保密原則，我不能透露任何具體詳情，但不代表就不能承傳年宵街頭智慧，正如本書就是一個很好的開始，不過本書並不代表完美！因為我肯定我所傳授的，有錯的地方，而最錯之處，就是我根本不知我錯在那裡，而你亦有錯，錯在以為這一本書是完美的。

營「宵」有道，本書所載之「道」沒有好與不好，只有適合不適合，正如未來世界，不是強者生存，不是弱者生存，而是適者生存。

彭開平
「創業奇兵」之
「營『宵』有道獎勵計劃」導師

「創業奇兵」之「營『宵』有道獎勵計劃」背景資料

「創業奇兵」之「營『宵』有道獎勵計劃」於2007年首次舉辦，是「創業奇兵」旗下的主要活動之一，鼓勵有意創業的本地年青人，以年宵攤位作為試點，為將來創業奠下基礎。

「創業奇兵」是蜆殼集團的一項國際性社會投資計劃，於2002年由香港蜆殼有限公司在香港展開，並與香港青年協會攜手合辦，旨在培養青年人的創業精神，讓他們認識自我和明白自僱創業是事業發展其中一個選擇。

• • • 理念

農曆年宵花市愈來愈受年青人歡迎。不少青年人包括中學生、大學生或在職青年都會嘗試透過年宵花市一嘗創業的滋味，或是實踐自己創業的夢想，同時從中汲取經營生意的知識、學習與人相處的技巧、拓闊個人的生活經驗，從而促進個人成長。「創業精神」是香港賴以成功和持續發展的重要元素。本計劃旨在配合青年積極參與經營年宵花市，協助他們有系統地總結相關經驗從而孕育「創業精神」。

• • • 目的

實踐青年創業夢想 學習年宵經營之道
拓展群體生活經驗 締造創業教育平台

• • • 對象

15至30歲、已競投年宵市場乾貨攤位的青年

• • • 組別

中學組和公開組

• • • 獎項

每組設大獎一名
每組設優異獎四名
「創意產品大獎」一名
「我最喜愛打氣片段大獎」一名

目錄

獻辭 吳毅洪

獻辭 王躉鳴博士

序言 彭開平

「創業奇兵」之「營『宵』有道獎勵計劃」背景資料

第一部份 年宵攤位營運要訣

- 001 第一課：競投策略
- 009 第二課：建立團隊精神
- 021 第三課：攤位管理
- 031 第四課：採購須知
- 037 第五課：定價及營銷策略

第二部份 年宵攤位個案實錄

- 045 搾野家
- 055 虎頭幫
- 067 合家歡催運潮襪
- 077 富貴虎中求
- 085 龍虎鳳
- 095 The-me
- 101 富貴門之今晚打老虎
- 109 老虎乸
- 117 虎進金來
- 125 愛在記憶中爪你
- 136 總結

- 138 香港蜆殼有限公司簡介
- 139 香港青年協會簡介

第一部份

年宵攤位營運要訣

- 競投策略

- 建立團隊精神

- 攤位管理

- 採購須知

- 定價及營銷策略





明白了各核心崗位的職能，便可以開始各司其職，分工管理攤位。所謂攤位管理，主要分為貨物管理和人手管理。貨物管理屬於COO的責任，由貨物的運送、貯存、保管和物流安排，都是COO需要仔細考慮的事。

由訂貨一刻開始，COO便要決定貨物要運到攤位或貨倉。如果需要存倉，則要決定是租用附近的迷你倉，還是存放到住在年宵市場附近的朋友家中。此外，貨物保存是另一大學問。舉例說，年宵時大雨連綿，不少檔主的貨物都為因天雨關係而被浸壞損毀，這些都和COO的事前準備和預見能力有關。

為了速銷貨品，營銷總監未必希望見到太多貨物積聚，讓客戶乘機壓價。故此COO應該能夠將貨物存放在一個「易借易還」的地方，並用盡方法減少過程中的搬運費用。此外，年宵市場人潮如鯽，COO亦應動腦筋，確保財物安全，例如安排每晚均有人通宵留守，看管貨物等。

人手編配

營銷總監主要負責人手管理。一個攤位最好當然全天候24小時有人當值，但每個時段所需要的人手其實不同。一般而言，從早上八時開始，年宵市場開始會出現一批晨運客或國際學校的學生，不過他們的交易金額一般不會太大，所以人手可以相對少。中午過後，人流開始增加，亦會出現一些國內遊客，但人手仍然不需太多。由晚飯後至凌晨，便是年宵的黃金時段，人流最多，所以銷售的人手亦應該相應增加，推銷員的數量甚至可以多達十幾人。

由於年宵場內人多擠迫，為免顧客因此而無法靠近攤位，以致旺丁不旺財，CSO需要預留足夠人手作為「人肉流動攤位」，在檔位外幾米範圍不斷「巡航」，務求令客人預早留意到攤位的貨品，並將潛在買家帶到攤位前，再由其他組員作更深一層的銷售(請留意年宵攤位以外，出現現金交易屬違規經營)。

為了公平起見，CSO不妨以表格記錄各人的當值時間，以便日後支付車馬費或時薪，同時亦方便為現場的人手安排膳食、清水、喉糖、制服等支援。



營銷策略

營銷策略有很多種，這裡介紹年宵常用的三種：「宣傳」、「銷售渠道」和「銷售技巧」。

• • • 宣傳

互聯網是很好的熱身宣傳途徑，利用社交網站Facebook和Twitter等可免費及廣泛傳播年宵攤位的資訊；公關傳媒的宣傳也很重要，若果貨品有幸被報章刊登，便應立即貼在攤位的當眼位置，以作招徠；找朋友充當年宵攤位的義工或打氣者，利用朋友網絡，讓更多人接觸你的產品。

• • • 銷售渠道

可派發傳單和現金優惠券，但勿抱太大期望；於攤位前方位置拿著貨品來回走動，向途人介紹；每件貨品建議標明價錢，因為顧客多不太願意主動詢問價格；製作一件特大版的產品放在攤位的最高地方，以吸引顧客注意；找不同地區的年宵攤位檔主傾談寄售的可能性。

• • • 銷售技巧

這是關鍵部份，直接面對顧客的工作人員應經常保持微笑，必要時需在經營年宵前訓練一下，例如在家中找一面鏡子訓練微笑。正所謂「人無笑臉不營商」，來逛年宵的人多為「買氣氛」，因此不要為銷情所影響而愁眉苦臉，否則會適得其反。

直接與顧客議價的工作人員應先分辨出購買者是不是使用者，這樣才能為購買者著想。舉一個簡單例子：如售賣得意產品，可先從小朋友入手，如小朋友對產品愛不釋手，這便是適當時候游說家長購買。

處理議價的時候，可嘗試用「量販策略」，即是不向顧客還價，而是以「買兩件才打折扣」的方式出招，好處是可以盡快將所有貨物售出。此外，也可運用「價值策略」，即是透過不斷描繪這件貨物所帶來的好處，從而令顧客心動，例如向家長推銷「買了這個公仔，你的孩子將會很開心，因而會更聽話！」等等，也可稱作情感銷售。