

年宵市場實戰與堅持

正所謂「讀萬卷書不如行萬里路」，近年有很多學生，視年宵為「創業」試點，他們由籌備、入貨，直到開檔實戰，通宵叫賣。也許他們未必能賺得金錢，但在整個活動過程中，他們除了有機會去實踐課本理論外，同時還可以學習到有關實務知識，比方撰寫計劃書、成本控制、人際關係和處事技巧等，獲得寶貴商體。在此，衷心感謝五邑司徒浩中學李校長接受邀約，撥冗安排是次採訪活動。

下列是受訪者的簡稱：

馮：馮嘉慧老師
李：李鑫同學
張：張凱澄同學
陳：陳樂同學
朱：朱立舜同學
謝：謝子浩同學
鍾：鍾秀儀同學
記：本報記者



記：貴校參加競投營運年宵市場有多久？

馮：從我接棒參與，已是第一屆 DSE (2012 年) 之事。

記：貴校於年宵攤位售賣甚麼貨品？

馮：我們售賣乾貨為主。

記：當中有哪一些學生參與？

馮：首屆舉辦該項活動，是由中七學生參加；自 2012 年後，就是中五學生。

記：貴校如何甄選學生？

馮：我們規定選讀商科班的學生，必須要參加；至於讀經濟科及其他學科的學生，則可隨意參與。

記：請問貴校懷著甚麼信念，多年來一直支持參加此項活動？

馮：我們希望透過活動，讓學生可以實戰之外，亦能學習到怎樣解決困難。

記：現在有請同學們，分享一些難忘的經歷或遇到的困難。

張：對於我最難忘的，是某年「綠色環保」年宵。我們響應了大會呼籲，盡量減少使用膠袋，帶出環保信息。雖然大家每次決策時，例如設計海報、貨品選材，都碰上不少的困難，只是我感受到這團隊，充滿默契及合作精神。

朱：身為主席一職，在經營年宵市場方面，需要有很多籌備工作，包括跟同學研討入貨、分工、設計宣傳海報、集資

入股、定立目標顧客等。

記：你如何去分配工作？

朱：我會先按同學的意願，然後再調配崗位。

記：你可否分享各方面的挑戰？

朱：我們在投檔方面，遭遇到很大的挑戰，皆因和公眾一齊競投，資金相對不太充裕，就以觀塘年宵乾貨檔為例；去年我們用了五千餘元，已投得較好的「靚位」，而今年卻不能再用這價錢投得之餘，位置又並非理想。不過沒緊要，只要我們齊心，一起用技巧去宣傳，向顧客介紹產品，我相信大家應該會成功。

記：你們有信心倚靠技巧去彌補不足？

朱：沒錯，我們會利用「人海戰術」，以挽回位置上的缺陷。

李：我發覺平時上課背誦的概念，到真正實戰時，原來都有用。由於自己讀商科，所以就參加「年宵市場」，藉此可以趁早了解一下，整個營商過程、規劃及挑戰。

記：認同。

陳：參加「年宵市場」的每位同學，不單一定要付出時間，而且面對各年齡層的顧客，需要不同的技巧，我們會付出最大的努力把它做好。此外，這活動既可訓練自信心，和處理事物的能力，加上擁有相關的經驗，對於日後的工作，必會有幫助。

謝：我認為最大的挑戰是，如何達到成功的市場營銷。課堂提及的 4P¹ 概念，應用於實踐時，每個 P 均有難處，無論要考慮定價、控制買貨成本及攤檔租金，以至準備工夫、實戰和完善策劃，皆是挑戰。

鍾：對我來說，是有兩大挑戰。首先與不同的學校及公眾競投攤檔，過程非常緊張。之後大家還要花時間開會，商討買貨的數量、貨品種類等，但當中收穫了很多的得著，值得我不斷去學習。

採訪後記

從馮老師和同學們流暢有禮，而認真的對答中，我明白他們對年宵市場實戰的信念，及面對困難的堅持。事實上，團隊是需要大家的信心、齊心、努力、包容與互勉配合，才能達致成功。最後，送上《聖經·哥林多前書》十三章 7 節，為同學們加油打氣！「凡事包容，凡事相信，凡事盼望，凡事忍耐。愛是永不止息。」^①

¹4P 是針對目標消費者進行最有效的行銷策略，它們分別是 product (產品)、price (價格)、place (地點)、promotion (促銷)。