



# 學生營商體驗計劃



在12月16日，氣溫突然急降至攝氏15度，當天早上充滿寒意。但中環匯豐總行大廈的地面廣場，卻瀰漫着熾熱的氣氛，因為第四屆「學生營商體驗計劃」展銷會在那裏舉行。72間學生公司的銷售攤位，設計得別具心思，百多款自創商品更是同學的心血和努力成果。

## 無懼寒流

## 踏上寶貴營商旅程



一年一度的展銷會是「學生營商體驗計劃」的重頭戲。主禮嘉賓之一的教育統籌局常任秘書長黃鴻超表示，計劃給予學生寶貴的學習經驗，透過這些機會讓他們可以發揮所長。另一位主禮嘉賓滙豐亞太區主席鄭海泉則表示，計劃不但令學生吸收到營商知識，更給予他們一次愉快的營商旅程。

由於當日臨近聖誕，一眾主禮嘉賓及評判在參觀展銷會時，亦不忘為家人親友挑選聖誕禮物，而最大的買家就非鄭主席屬，因為他對每個參觀攤位所展示的產品均愛不釋手，更立刻掏腰包購下，同行的黃鴻超亦趁機買聖誕禮物給太太。

### 表現出色 難分軒輊

購物固然興奮，但30位來自社福界、教育界和商界的評判，就要為選出「最佳產品／服務設計」和「最佳攤位設計」得獎者而苦惱。滙豐總經理兼工商業務環球聯席主席梁高美懿在頒獎前，讚揚各間學生公司的表現均十分出色，對於未能奪獎的公司，梁太亦對各同學的努力予以肯定。最後，兩個獎項的冠軍分別由香港浸會大學持續教育學院國際學院 Anyway 及東華三院郭一華中學的 SIMPLIFY 奪得。

### 全情投入 展現創意

國際成就計劃香港部行政總裁劉少坤女士表示：「在展銷會中，同學充分表現出他們的創意和企業精神。在營商過程的高低起伏中，他們領悟社會所需的實際條件和工作態度，提早裝備自己。他們的投入和認真，感染在場每位來賓。看到他們的表現，令我們對香港的未來非常有信心。」

## 滙豐對學生營商體驗計劃的支持

教育與社會發展息息相關，所以滙豐一直大力支持多項教育活動，希望年輕人能吸收更廣泛的知識和技能。學生營商體驗計劃是一個著重實踐的教育活動，給年輕人一個難得的機會，在義務商界顧問的引導下自組公司。

### 參與計劃 獲益良多

滙豐亞太區主席鄭海泉表示：「參加計劃的學生可在真實的營商環境下，盡情發揮他們的營商潛能和創意，實現自己的理想。透過面對和解決營商過

程中的各種挑戰，學生除可得到全面的商業知識，更能提升自信心、領導才能、溝通技巧等，為未來打好基礎。」

### 義工支持 學子受惠

計劃的成功全賴各位熱心的義務商界顧問的支持，自2003年至今，逾490名義工為計劃投入了大量的精神和時間，令超過5,000位學生受惠。鄭主席讚揚義務商界顧問對培育下一代的熱誠，而當中有218名更是滙豐的員工，令他感到欣喜。



▲同學悉心打扮宣傳自己的攤位，藉此刺激銷量。



▲梁太與設計熱狗手墊的同學拍照留念。



▲同學透過短劇宣傳自己的產品。



▲東華三院郭一華中學的 SIMPLIFY 贏得「最佳攤位設計」冠軍。



▲浸大持續教育學院國際學院贏得「最佳產品／服務設計」冠軍。



▲甘迺迪中心的同學們在開會時十分投入和積極參與。



▲學生們克服障礙，發揮自己的長處。



▲對於甘迺迪中心的同學而言，出席展銷會攤位抽籤儀式是長途跋涉的路程。



▲鄭主席光臨並購下兩個購物袋，同學們感到「受寵若驚」。



▲展銷會當天的寒冷天氣，對同學們來說是一項挑戰。

所謂「商場如戰場」，營商的成功之道首要有清晰和具創意的思維，方可掌握市場脈搏，發展出受歡迎的產品。甘迺迪中心18名中四及中六的同學，雖然首次參與「學生營商體驗計劃」，已深明這道理，將公司命名為 Brainchild，正好反映出他們希望以創意和策略吸引顧客，在展銷會中與其他學生公司一較高下。他們更渴望透過他們的環保袋產品，向外界宣揚積極人生的信息，讓別人明白他們同樣擁有才幹。

對於所有參與「學生營商體驗計劃」的同學來說，初次學營商實不是一件易事，而甘迺迪中心的同學要克服的困難就更多，因為該校的學生均為身體弱能人士。縱使面對較其他人多的挑戰，同學的信心卻沒有動搖，反而更燃起他們的鬥志，努力展示自己的實力。明白自身條件的限制，不能製作太多人手加工產品，他們就以「智」取勝。經過多輪磋商，Brainchild 決定在展銷會中售賣環保袋。

行政總裁李緒邦說：「展銷會中不少人會購物，必定需要購物袋來盛載。環保袋合乎環保原則，又可方便他人，不用提着大包小包，所以選擇了這項產品。」別以為是普通的訂造購物袋，袋上的圖案是由同學親自設計。生產部副總裁鄭啟文和一群「同事」，事前便設計了接近10個款式，經開會篩選和進行市場調查後，終於選出其中兩款推出市場。

### 自創圖案 寓意深遠

袋上的圖案，一款是被咬了一口的青蘋果，另一款是由兩個問號組成的心形。看似簡單但意義深遠。鄭啟文為此解畫：「青蘋果味道較酸，不是人人喜歡，但只要你咬一口就能享受當中的甜美；好比人生有順逆境，若你願意投入和嘗試便懂得人生的奧妙之處。」而兼職設

計的李緒邦是另一款圖案的設計者，他表示人們時常對愛充滿懷疑，因為不了解造成很多衝突。他認為，真正的愛是不存在疑問，希望藉此提醒大家學會愛。

同學具備創意，但經驗不足仍是營商大敵。在多間學校已完成招股集資的時候，Brainchild 還在草擬招股書，集資工作仍未展開。市場營銷部副總裁曾志文表示，由於他們從未接觸這方面的知識，因此草擬招股書時要花多點時間。為使這次營商經驗更真實，同學更放棄擔任股東，百分百從「外界」招股，老師和學校職員便成為他們的對象。最後，Brainchild 發行了100股，集資5,000元，期間更出現超額認購的情況。

### 堅定意志 克服困難

經過數個月的準備，展銷會終於來臨，但另一個難題又出現——寒冷的天氣。當日氣溫最低只有攝氏15度，加上一早到場布置攤位，對同學來說倍覺辛苦。縱使如此，現場熾熱的氣氛加上堅定的意志，令同學更努力地向在場人士推銷產品。黃彩霞同學表示十分享受叫賣的過程。展銷會時間過了一半，已售出七成購物袋，在場不少人士拿着他們的購物袋購物，可見同學的市場策略十分成功。

不過，最令他們興奮的，還是滙豐亞太區主席鄭海泉親臨他們的攤位，並購下兩個購物袋。眾人均感到受寵若驚，坦言那一刻叫他們極之難忘。

### 收支平衡 達成目標

經點算後，Brainchild 已達成收支平衡，完成了同學最大的心願。在計劃的下半部，相信最「困難」的時刻，是如何為這間花上許多心血、努力經營的公司進行清盤。

## 義務商界顧問談感想

每個人能力都有限，亦有弱軟的時候，需要旁人提點、指導和支持，特別是一群沒有營商經驗的年輕人。現為警隊高級警司的謝翠恩 (Kit) 和任職於滙豐亞太區市場部的蘇冠茜 (Quincy)，正是甘迺迪中心學生的義務商界顧問。同學們積極和投入的表現，令二人喜出望外。

Kit 過去兩年也有擔任義務商界顧問。她認為今次的經驗很不同，學生的參與是她認為前所未見的投入。「以往教導的學生大都表現得比較被動，但甘迺迪中心的同學十分珍惜這次學習機會，彼此間有很多互動交流。他們亦很明白自己的限制，懂得發揮優勢，成熟程度令我驚訝。」

### 表現積極 思想成熟

首次參與計劃的 Quincy 亦有同感，同學積極的表現使她感意外。「雖然他們有一點缺陷，卻從不自怨自艾，反而懂得珍惜擁有的一切，亦致力向外界宣揚正面的人生信息。最令我意想不到是，同學參與這次計劃，目的是要學會管理自己，實在很少中四、中六學生有這麼成熟的思想。」

### 從中啟發 互相學習

同學們又予 Kit 一種踏實的感覺，她認為亦是自己要學習的地方；而他們不輕易放棄、對自己有所期望的態度，也教 Quincy 感動。不過，同學們亦有需要改善的地方。Quincy 說：「同學在訂下目標後，可能又有其他想法而令他們脫離了目標。」Kit 則補充，同學們有時較堅持自己，應多接納別人意見。

### 衝破限制 盡展所長

雖然如此，但同學們認真和執著的表現，以及積極的人生態度，令 Kit 和 Quincy 深深感到擔任義務商界顧問的意義，亦令自己有所得着。她們希望同學能用智慧，衝破身體的限制，日後在社會一展所長。