

商业学实践课程设计与经验-----以高一智、盈、谦为主

/邝晓珊

第一章 绪论

商业活动在我们的生活中无所不在，这些都反映了我们的衣食住行都与商业活动息息相关。商业活动的存在，莫过于为满足人们的需求与欲望。在这次的实践课程中，学生不但要从中理解商业活动之存在目的，他们还得从任务中学习如何解决问题。

实践课程于 9 月 29 日至 10 月 17 日 2020 年进行，涉及班级为高一智、盈及谦三班。实践课程设计主要针对生产、行销管理以及财务管理三个章节。学生需要根据老师的指示及设定的规则，完成所有的任务。

第二章 实践课程历程

一、 实践课程的安排

生产	<ul style="list-style-type: none">• 学生需要透过市场调查问卷 (Market Survey) 了解消费者需求与欲望，并自创自己的产品或对原有产品附加价值。• PPT 呈现内容必须清楚列明自创产品的材料和附上制造产品过程的照片或视频。
行销管理	<ul style="list-style-type: none">• 学生设定行销目标 (例如：成功卖给 20 名老师)。• 学生构想行销策略：产品策略、价钱策略、通路策略、以及推广策略。• PPT 呈现内容必须附有选择该策略的原因。
财务管理	<ul style="list-style-type: none">• 学生需要利用簿记所学过的全年损益表 (Income Statement) 计算产品的销货净额、销货成本、费用、利润。
总结	学生总结及提供建议，包括： <ul style="list-style-type: none">• 达到与没达到行销目标的对比 (*参考行销管理)。• 执行生产、行销、财务管理任务的过程中所面对的问题。• 解决问题的方式及还没解决的问题。• 对自己日后发展的建议。• 这项任务给自己的启发。
任务规则： <ul style="list-style-type: none">• 任务需与组员们一起分工完成。• 目标消费群为学校职员及教职员。	

- 以食品为主的组别各总销售数量必须低于 70 份。其它产品没有销售限制。
- 先收订单后才订购材料制作产品（主要是为了减低成本及亏损的风险）。
- 赚取的利润必须先由老师掌管，实践课程结束后才归还给各组组长。
- 所有亏损及盈利由学生自己承担。

二、 学生课堂的安排

	<ul style="list-style-type: none"> • 老师在进行实践课程前先在课堂讲解实践课程的目的、安排、以及须遵守的规则。 • 学生分组并选出一位组长。 • 组长需要报备每一天的进展以及目前所遇到的问题。
生产	<ul style="list-style-type: none"> • 学生在决定所要售卖的产品前先通过市场调查问卷了解消费者的需求与欲望。 • 学生通过无限资讯（例如网络资源）查询市场调查问卷的目的以及设计市场调查问卷的方法，然后自由选择各种管道发送给消费者作答。 • 老师后才讲解设计市场调查问卷所要包括的主要事项、需注意的细节以及设计步骤（*后才讲解的原因为培养学生自主学习的能力）。 • 学生加强自己设计的市场调查问卷。 • 分析市场调查问卷数据后，学生决定售卖的产品，和讨论产品制作所需材料，成本、以及工作分配。
行销管理	<ul style="list-style-type: none"> • 学生讨论行销策略。 • 学生开始执行宣传、下订单、生产及售卖活动。 • 老师后讲解产品定价策略，让学生理解设定产品价格是要经过综合考虑因素的（*后才讲解的原因为让学生自己设定价格后发现问题）。
财务管理	<ul style="list-style-type: none"> • 学生结算产品制作已用成本，销货成本、费用、售卖后的盈与损。 • 学生把赚取的利润交给老师掌管。
总结	<ul style="list-style-type: none"> • 学生总结实践课程（*参考实践课程的安排） • 完成 PPT，并在截止日期前电子邮件给老师。 • 期末考后，学生通过 Google Meet 呈现 PPT 内容。

三、 任务中的问题及解决方式

学生在执行任务中所面对的问题以及他们解决问题的方式。

生产	问题：
	<ol style="list-style-type: none">1. 学生只了解市场调查问卷 (Market Survey) 的目的，但对设计概念毫无头绪的情况下完成首要任务。过程中有些学生不知从何下手。2. 在通过电子邮件把调查问卷发给消费者 (职员与教职员) 时遇到了技术上的问题 (如电子邮件已经发给了消费者，但消费者仍没收到邮件)。3. 消费者因为忙碌而无法抽空回答调查问卷。4. 在生产方面，由于任务要求销售产品必须是自创的，学生对自己决定要卖的产品制作方式仍不清楚。5. 学生因为对自己制作的产品还不熟练 (尤其是售卖食品的)，生产过程中制造了不少的废品，也浪费了不少的材料。6. 因为人手不足，生产速度来不及满足消费者需求。7. 生产成本比预计的还要高。
	解决方式：

	<ol style="list-style-type: none">1. 学生自己通过无限资讯 (例如网络资源) 查找设计市场调查问卷方法，后通过各组员收集的资料寻找答案。2. 学生向已经成功发送调查问卷的学生得到解决问题的方式。一些学生则尝试利用其它管道发送调查问卷 (例如尊孔 EClass 或以纸本代替)。3. 学生亲自邀请消费者 (职员与教职员) 回答调查问卷，以示诚意。一些学生选择加强调查问卷内容再重新发送。4. 学生通过网上搜索或视频学习产品制作方式，从不会到学会。5. 虽然屡次失败，但学生仍从失败中学习，并没有放弃制作该产品。有瑕疵的食品作为样品宣传。6. 学生决定加长自己在生产线上工作的时间，并每人各肩负几份工作。7. 学生与其他组员合作，降低成本。例如：A 组负责食品，B 组负责饮料，成为一站式套餐。
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>行销管理</p>	<p>问题：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 卖食品或饮料的学生以样品方式做宣传，让消费者试吃后下单。发现并不是所有的消费者都喜欢自己的产品。消费者也对一些学生售卖的产品毫无兴趣。 2. 食品保质期问题造成食品交到消费者手中时已失去了原有的口感（例如：饼干、意大利面。。。）。 3. 因为货不对办、产品设定的价格不合理、及没有适时交货的种种问题，学生收到了消费者的投诉。 4. 由于疫情的关系，实践课程被迫提前一个星期结束。一些学生的货源还没收到。还有一些学生收了订单，却还没开始制作产品。
	<p>解决方式：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 为了满足消费者的需求，学生把消费者样品试吃后的回馈记录下来并不断地做出改善。一些学生把原定的产品改为消费者真正需要的产品，以提高销售量。 2. 为了保持产品原有的口感，学生尝试改良产品包装及调整制作产品的时间。在产品包装方面一些学生也考量到美观与环保意识，所以他们采用牛皮纸及透明塑料容器作为包装，透明塑料容器将会在使用后提供回收服务。既环保又美观，也不会影响食品的品质。 3. 学生先向涉及消费者道歉，并做出相关赔偿（例如：增加产品的数量以达到原定价格的标准，在无从选择下才决定退款）。在时间配送方面，学生先分配好每个组员所负责的楼层，减少投诉次数。 4. 学生执行 Plan B 计划，改卖其它能立刻得到货源的产品（例如：小笼包改为金马伦蔬菜）。此外，学生并没有因为时间急促而取消消费者的订单，他们竭尽所能地完成所有订单，满足每一位消费者。
<p>财务管理</p>	<p>问题：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 学生利用全年损益表（Income Statement）结算时发现所赚取的利润并没有想象中高，一些学生还需承担亏损。 <p>解决方式：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 学生检讨造成亏损原因，也愿意公平承担亏损。

总结	问题：
	1. 因为疫情 MCO 2.0 的关系，学生无法现场与其它组员一起讨论。
	解决方式：
	1. 老师通过 Google Meet 与学生再次讲解总结部分应该要植入的内容。学生则通过各种通讯服务与其它组员一起完成。

第三章 实践课程后反思

一， 学生的学习反思

组别代表	反思
Hapi Bean 开森豆公司	<ul style="list-style-type: none"> ● 我们组售卖牛油蛋糕和牛油可可曲奇。在财务预算中本以为我们是赚钱的，但经过老师的讲解与分析后发现还有一些隐藏消费是我们没有考量到的。 ● 销售产品尤其是食品最讲究的是选用的食材，好的食材就能秤砣更高的价格。 ● 本以为卖食品的企业很好赚，但体验后发现其实做食品的很累，赚钱真不容易！
B C Company	<ul style="list-style-type: none"> ● 这项活动刚被通知可以成功举办的时侯，我就感觉会很麻烦了。想一想，一个高一学生需要进行“售卖活动”，这个不是高三才会做的吗？我们从毫无概念的讨论，到成功卖出那么多产品，这中途必定有很多心酸啊，就像组员之间闹矛盾、向大家销售很尴尬，做出成品很不容易，一直宣传等。第一次做这样的活动也觉得蛮有趣的。一个活动就能让我们体验到各个工作的辛苦。烘焙师也不是那么梦幻的职业。我真的很谢谢我们的老师想出这样的活动，并且一直在旁指导我们。当然在这个活动里学到了很多课本没有告诉我们的，希望这个活动可以一直坚持下去！ ● 让我更加了解了买卖的各种形式，和生产工作的辛苦。“卖”不仅仅是为了赚钱，也要承担一系列的亏损；而“买”顾客总会有回馈，有的说好，有的说不好，不好的就要从中吸取

缺点从而改正它。这次的活动团队意识是非常重要的，合作在商业里扮演着重要的角色，所以组员的配合及给予想法都让我们更快的完成了这次的交易活动。

- 我觉得这次活动让我体会到买卖的不易，生产过程的辛苦，且要顾虑到顾客的喜好，期间还要明智地安排时间。还有包装需要一直考虑到成本，如果成本费太高会让我们亏损，所以想了很多方法如何去包装 cheesecake，又要便宜又要好看的包装真的很难找到。希望可以吸取这次的教训，下次在这一方面做得更好。
- 我们组是以“不亏就好”的心态来制定目标，由于第一次销售商品，所以没抱有太大的希望，简单的订了一个目标，也就是希望可以卖很多的产品。显然，这个目标我们达到了，但是在我们制定第二个目标之时，因为停课的关系我们无法完成我们第二个目标：进行第二批的销售。这就是我们未达到的目标。两个目标的分别就是，时间上的关系无法达到的目标和当拥有足够的时间时，是可以完成目标的。
- 对于一群对买卖没有任何基础概念的高中生，这活动确实考验了我们的耐心以及思考能力。由于是第一次做生意买卖，难免会有比较困惑的方面，例如：定价，成品失败，包装采购和分工等问题的存在出现。这确实耗费了我们大量的时间和精力。可能我们都疏忽了定价对最终的总利润所带来的影响，毕竟 cheese cake 所耗费的材料成本也不便宜，在我们还没定价格时应谨慎的考虑收入的多或少。这也导致我们所得到的利润其实也并不多。但这第一次的活动我们都吸取教训，在合作方面也有待进步，希望未来的日子也能继续办此类型的活动，让老师们都看见我们的进步与成长。
- 作为还未涉足社会的学生来说，这项任务让我明白了各行各业的艰辛，尤其在这新冠肺炎疫情大流行期间，各行业

	<p>更是受到严重影响。在这活动过程中，我们需要顾虑各种方面的问题，比如说在生产方面我们需要去思考如何在有限的金额、期限的情况下制作出有品质保证的商品。不仅如此，在宣传方面我们也需要顾虑到如何在众多商品中脱颖而出，以吸引顾客购买商品，增加销售量。这项活动让我们从中增长社会实践经验及培养沟通能力、组织能力和理财能力。如有机会希望还能再次参与这充满乐趣与意义的活动。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 这项活动让我明白商业活动的不容易以及团队合作的重要性。达到目标的过程常常掺杂着许多可大可小的因素。从制定计划到把产品交于顾客手上，每一步都需要根据顺序进行。决定销售的产品前，要考虑该产品是否耐久、是否受大众喜欢，而这一切身为商家的我们不得而知。决定后，又该考虑产品的价格、宣传及包装问题。在这之后进行订单的收集，根据数量制作产品，进行分装，一直到把真实的货品交到顾客手上。但是这些还没结束，亏损及利润才是活动最后的句点。算出得与失，再根据人数进行金钱的分配，这时才能稍微喘口气。这次活动让我明白每个过程都很重要，甚至缺一不可。希望此类完整且意义不凡的活动能够继续举办。
C.E.Company	<ul style="list-style-type: none"> ● 亲身体验到的商业贩卖流程。让我们更加了解到了商业贩卖需要做到的事前准备。我们从中学习到了要怎么在众多商品中脱颖而出、要怎么包装才能保持着货品的性质、要怎么销售顾客才会选着我们的商品。这次的竞争商品太多，再加上时间紧迫。需要更加夺人眼球的推广和无法达成我们的生产预定量，是我们需要检讨的地方。 ● 从这次的商业活动中我觉得最大的收获就是在于销售方面的经验。只要我们相信我们的产品足够好，价格公道，就不需要急着将产品卖出去。原因是，在我们的销售过程中，大部分都是找自己的朋友，而有些朋友并不是真的想

	<p>要或需要，只是纯粹的想支持我们。结果，在卖完后才发现真正对我们产品感兴趣，并且想要购买的人，却已经没有货可以卖给他们了。因此，我认为如果还有机会，我们应该相信自己的产品足够好，只卖给想要的人，不需要勉强自己的朋友去购买，以换取最好的客户满意度和反馈。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 这次的活动让我们能实际的去学习我觉得比起使用乏味的课本这样的活动能让我们更有效的学习和吸收。当知道有这个活动时，我觉得非常的开心同时也害怕。开心的原因是因为能够尝试跟以往不同的学习方法，害怕的原因是会把产品弄得很糟糕。当活动刚开始时我都把东西想得太简单了，但是到实践时候才发现其实我们忽略了许多似不重要的细节，这些细节也让我们遇到了很多的困难。遇到这些困难我们并没有觉得很沮丧反而很高兴，因为又能解决问题从中学习到新的东西。在这次的活动中我们也有许多准备不足需要检讨的地方。因为数量估计错误的问题导致到了我们的产品不够供应。如果下次还有机会我还是会尽力的去学习和参与。 ● 经过这次的商业活动，我获取了许许多多课堂上所学习不到的经验以及如何去运用书中的知识与技巧去灵活运用在生产与销售货品上。尽管在途中我们不断的面对挑战，但是在互相配合的默契下，仍然是克服了这些困难。例如我们在制作产品的过程中，因为成本太高的关系，不得不去想办法打破现况，那时的挫折不仅削减了队员们的士气，更是打击了我们想要继续执行商业活动的决心。因此我了解了不管是现在还是以后，在执行商业活动时，都不一定是一帆风顺，我们唯有靠着自己的经验与知识还有身边同伙的帮助下才能一次又一次地克服难关并获得成功。
<p>Utopia Art and Craft</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 在此商业活动中给我的启发是无论做什么东西都要早先做好准备，尽管只有那一点点的时间都要预先准备好。这样无论时间的截止提前还是怎样都可以完成或者售卖更多的

	<p>产品。并且产品最好是之前做过的，这样才能确保万无一失。不会因为不熟悉而迟迟都无法发货给顾客。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 经过这项任务给我的启发是，在做生意中并非都会带来盈利。而且在制造产品时会经历反复的尝试，因此我们必须从错误中学习并改进。 ● 经过这次的商业活动，给我的启发是成功首先需要找到一群伙伴，一起努力，一起进步，向共同的目标前进。这样我们在创业坎坷的路上才不会伤痕累累，队友永远是我们背后的肉墩！帮助我们减低伤害！ ● 经过这个活动后发现原来很少人对钥匙圈感兴趣。下次还有机会的话，我们可以选择售卖食物类的产品。 ● 通过这次的活动我学习到了如何与团队合作，了解到做生意的难处，也能把在商业学所学到的知识用在这次的活动上。
泡芙 Puff	<ul style="list-style-type: none"> ● 下次如果还有关于制作食品的任务或者工作，一定要汲取这次活动的经验，一步一步地把食品做出。 ● 凡事都要做好万全的准备才开始，制作的过程也必须循序渐进，不要贪图省时而加大分量来做，这样反而更容易失败。
商业紫色口罩	<ul style="list-style-type: none"> ● 我们组售卖马卡龙。第一次制作马卡龙的时候非常成功并开始拍照拍影片在Instagram做宣传，也吸引了不少的顾客及订单。可是接下来的制作过程没有预期的那么顺利结果到最后被迫取消掉所有的订单。本来可以及时转换产品售卖早餐套餐以作弥补，但是因为做决定时不够果断而迟迟没有下文。再加上疫情的关系学校突然宣布全校师生居家上网课，所以售卖活动无法继续进行，我们也没能顺利完成任务。在这里我们需要检讨的地方是做事太过于草率，我们选择了售卖我们从来没制作过且制作成功率并没有太大把握的马卡龙。比起其它组我们的亏损额是最高的，就当是买了一个宝贵的经验吧！如果还有机会参与类似这

	<p>样的任务，我们一定会全力以赴，不会像这次一样留下遗憾。</p>
<p>Gudetama Egg Tart Shop</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 对于这整个 project 其实是不错的，因为自己本身也可以学习如何做生意。这个 project 可以让我们学习到如何创业，需要准备多少资金，赚了及亏了多少都能学到。希望下一次商业学能再有类似的活动，好玩又可以学到很多。
<p>童年零食惊喜包</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 销售这门学问不能把数量看的太重，而是要顾虑时间、成本、本身的销售意识及对于市场的了解。若没有完整的布局以及做好最坏打算，后果最终只会撞得头破血流。 ● 在这个活动中让我们了解到了售卖活动并不是想象中那么简单。我们必须先搞清楚即将会造成失败的因素并一一排除，了解清楚自己售卖的成本以及售价，所有时间都得事先安排好，千万不可临时抱佛脚。遇到问题时则要与组员好好讨论解决问题，而不是一味的逃避或推卸。 ● 不在意销售量更侧重于过程的形式，从中让我们明白创业的不易，团队的力量远胜于个人，看似简单的任务但需考虑其它会导致失败或成功的因素。 ● 感谢老师在这活动让我们体验经营生意的不易，此外也让我们明白成功需靠经验累积。 ● 从计划到结果都不容易，这个活动让我们受益良多。 ● 我们在这个活动中学到了非常多的东西。做生意非常的不容易，要不断的去尝试，去学习，才会得到不错的成绩。
<p>铁观音奶茶</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 在整个过程中组员都很和谐，会互相帮忙对方。我们通过这个活动促进了彼此关系。虽然这个商业售卖活动我们这组没有做的很好，但是我们拥有了经验。假如还有多一次机会，我们希望可以做的更好。

二， 老师的课程反思

决定执行这实践课程前，已经预料到在执行的开始一直到结束即将发生的种种问题，结果真的都发生了。其实还挺感激这些问题都找上门来，让这实践课程办得并不无聊，反而从中让我看到了学生的无限可能。

通过这一个星期的观察、学生每次给予的报告（关于执行实践任务的情况）、到最后学生呈现的 PPT 内容以及反思，虽然不是每一组的学生都能够达到他们自己设下的目标，但显然他们还是有从中理解商业活动之存在目的，以及学习从任务中发现问题并及时解决的。此外，他们也透露说能够通过此实践课程更加了解商业学所学目的，也懂得如何善用课堂所学知识完成这项任务。除了在学术上的帮助，这课程也无形中建立了他们的信心、勇于承担责任、团队合作、还有不屈不挠的精神。

这项实践课程已经圆满结束，不过背后设计的历程与实践方式还是需要去探讨与改进的。其中需要探讨与改进的点如下：

■ 因为疫情的关系，在执行任务时面对了以下困扰：

- 任务实践日期从 9 月 29 日- 10 月 17 日缩短至 9 月 29 日 - 10 月 9 日；
- 一些学生在执行任务时会忽略掉 SOP；
- 一些材料得出外采购，一些家长仍会担心；

虽然以上的困扰让任务变得不容易，但是这些困扰恰恰变成了锻炼学生学会变通的一项挑战。从两个星期变成一个星期就要完成的任务，学生从傲慢的心态变得更积极地去应对每一项任务。虽然在实践过程中发生了一些争执，但是他们仍能继续互相协助把事情完成。学生为了不让这实践课程终止，也答应会好好遵守 SOP。家长方面，在通过电联了解了整个任务概念后，也极力给予孩子们辅助，希望孩子们能够把最好的产品销售给老师们。

■ 第二要注意的点是这项实践任务所涵盖的概念范围太大，学生无法聚焦于一个概念。学生需要透过这项任务去摸索课堂所学的全部章节知识并把它们结合起来，然后套用在这项任务中。这当中或许每一位学生到最后所领悟的点不一样，不过可以很肯定的是他们在执行任务时一定会至少厘清课文中的其中一个概念的。

■ 另外，在执行任务前老师只负责在课堂上说明执行任务需要遵守的规则以及讲解学生需要完成的任务。至于任务的开始以及完成的方式将由学生自己去探索，甚至任务的问题及解决方式都是由学生自己制造出来的。老师只是从旁聆听他们的

组内状况及处理方式、纪律、以及在每一个阶段任务完成后在课堂给予进一步的讲解。学生在毫无框架限制的情况下执行任务会有点“超越”。

第四章 总结

在学习的过程中，学生应作为学习的主体。让学生能够检视自己在学习和成长过程中的经验，为自己的生命创造幸福。此外，学生能通过老师设计的课程，培养学生各方面的核心素养。要达到马来西亚华文独中新课程总纲里的课程理念与目标，老师的教学模式必须改变。

这一次的实践课程虽然离要达到新课程总纲里的课程理念与目标还很遥远，但至少迈出了改变的第一步。希望借由这实践课程作为起点，日后能继续在自己执教的学科和课堂中进行这一类型的课程，甚至能够与其他老师一起跨科共同实践。

第五章 学生作品

DESSERT

对于甜品，你觉得更重要的是？

因素	票数	百分比
促销优惠	5	45.5%
食物价格	5	45.5%
食物包装	2	18.2%
营养价值	6	54%
食物颜值	4	36.4%
味道	1	9.1%
甜点的口味	1	9.1%

问卷调查

1. 口罩保护套 Mask cover/keeper (图片仅供参考 reference only)

30 responses

选项	百分比
想要 need it	20%
可以考虑 maybe	40%
不会想要 no need	20%
想要	13.3%
可以考虑	20%

问卷调查表





产品生产过程



财务计算

Utopia Income Statement For The Year Ended 9 October 2020			
	RM	RM	RM
Sales			0
Less: Returns Inwards/Sales Returns			0
Net Sales			0
Less: Cost of Sales			
Opening Inventory		0	
Purchases	64		
Less: Returns Outwards/Purchases Returns	0		
Net Purchases	64		
Carriage Inwards	10		
		74	74
Gross Loss			(74)
Less: Expenses			
Travelling Expenses		5	
Heat and Lighting		20	
Advertising		20	
Wages and Salaries		60	
Net Loss			(179)

Fika Entrepreneur Income Statement For The Year Ended 31 October 2020			
	RM	RM	RM
Returns Inwards			284
Net Sales			284
Less: Cost of Sales			
Opening Inventory		0	
Add: Purchases	152.30		
Less: Returns Outwards	0		
Net Purchases	152.30		
Add: Carriage Inwards	0		
		152.30	152.30
Less: Closing Inventory		0	152.30
Gross Profit			131.70
Other Income (Profit)			131.70
Discounts Received			0
Less: Expenses (Loss)			
Discount Allowed		4	
Travelling Expenses		15	
Advertising		6	
Electricity Expenses		5	
Bad Debts		0	30
Net Profit			101.70

全部的订单

所有材料的成本

财务计算

财务报告表

4.总结

1. 达到与没达到目标的对比
目标是60单，赚了40单，目前只完成了20单。
2. 面对的问题：订单赶不及做，无法准时发货给顾客手上。
3. 解决问题的方式：
家有烤箱的组员回家分派狂工，有的做蛋糕，有的做cream，尽快赶货出来还没解决的问题：收了一些订单的钱，但是还没出货给顾客。
4. 对自己日后发展的建议：
下次如果还有关于制作食品的任务或者工作，一定要汲取这次活动的经验，一步一步地把食品做出。
5. 这项任务给我的启发：
凡事都要做好万全的准备才开始，制作的过程也必须循序渐进，不要去贪图时而加大分量来做，这样反而更容易失败。

李智勇：

这次的商业活动让我们能实际的去学习我觉得比起使用乏味的课本这样的活动能让我们更有效的学习和吸收。当知道有这个活动时，我觉得非常的开心同时也害怕。开心的原因是因为能够尝试跟以往不同的学习方法，害怕的原因是会把产品弄得很糟糕。当活动刚开始时我都把东西想得太简单了，但是到实践时候才发现其实我们忽略了许多似不重要的细节，这些细节也让我们遇到了很多的困难。遇到这些困难我们并没有觉得很沮丧反而很高兴，因为又能解决问题从中学到新的东西。在这次的活动中我们也有许多准备不足需要检讨的地方。因为数量估计错误的问题导致到了我们的产品不够供应。如果下次还有机会我还是会尽力的去学习和参与。

邱子瀚：

经过这次的商业活动，我获取了许许多多从课堂所学习不到的经验以及如何去运用书中的知识与技巧去灵活运用在生产与销售货品上。尽管在途中我们不断的面对挑战，但是在互相配合的前提下，仍然是克服了这些困难。例如我们在制作产品的过程中，因为成本太高的关系，不得不去想办法打破现状，那时的挫折不仅削减了队员们的士气，更是打击了我们想要继续执行商业活动的决心。因此我了解了不管是现在还是以后，在执行商业活动时，都不一定是一帆风顺，我们唯有靠着自己的经验与知识还有身边同伙的帮助下才能一次又一次地克服难关并获得成功。

总结与反思