

## 新零售專家簡介

零售業的基礎技能和知識都能夠以便利商店業態作為基礎，通過模擬便利商店的經營，延伸到學習虛擬電商經營，或者實體的門市經營。學習者能夠學習到店鋪經營中運營、行銷、人力資源管理和財務的知識與經驗。本著做中學，錯中學，體驗出真知的原則，以模擬實訓軟體為載體，將零散的管理知識有機整合在一起，給學生提供一個反復磨練經營技巧的工具。系統設計是鼓勵自發主動的學習，引導學生思考和體驗零售或連鎖行業，善誘學習動機與熱情，引導學生妥善開展與自我，成就每一個孩子適性揚才為本教學系統的目的！在模擬經營的情境中，依據開店前的規劃與店鋪管理，與商圈原有之環境資訊進行資料比對，自動產生交易資料，依據天氣變化及節慶活動外在環境，瞭解消費資料到店鋪管理、商品管理、人員管理、銷售分析、供應商管理、訂貨管理、完全模擬目前零售業門店經營型態，使學習者瞭解如何運用各種管理工具的手段，提高營業額、提高客單價、增加獲利能力與提高回轉率等等，進而學習店長應有之職責與技能

## 課程背景

### 從失敗中學習

柳井正是日本著名的企業家，他似乎非常風光，但在出書時卻將書名訂為《一勝九敗》，他認為做十次新的嘗試會有九次失敗。但是錯了也沒關係，重點在於嘗試，錯九次就有九次經驗。在他的觀察中，經營本身就是錯誤嘗試的累積，幾乎所有人都能創業，重要的是自己做做看，不論失敗幾次都不氣餒地持續挑戰，在這樣的過程中，就能培養出一位經營者。柳井正最喜歡的警句是“小說是從開頭讀到尾，而商業卻恰恰相反。商業是先得出結論然後開始經營”。通過模擬經營學習方法發掘和培養優秀的經營者，「新零售專家」是使用雲端科技化學習的新典範。以平板電腦或手機讓學習者融入實務情境的學習，在無風險的模擬經營中，體驗經營的樂趣和痛苦。



啟發創業精神



資策會未來領袖卓越成長營



適性探索

## 課程特色

### 學習者功能

**【報表】** 氣象資料變動、即時經營快報、商品別經營績效、門市經營日報表、周報表、月報表、季報表等門市經營成果匯總。

**【經營】** 定價：依據各商品的利潤要求、客戶可接受程度定價，選擇單品價格設定，決定各單品適當的毛利。採購：設定各項商品安全庫存及採購量，決定採購商品的數量，選擇單品訂購數量和決定安全庫存量。促銷：依據促銷需求，選擇各種促銷活動的方式，並給予適當的經費。人力資源：決定雇用人數及值班時間區段。盤點作業：定期進行盤點可以減少損失及提高庫存正確性，並瞭解正確的成本。

**【資訊】** 動態：包括銷售額、毛利、商品成本，每個時間段的商品需求量與商品銷售量。重要指標：過去經營成果的重要資訊，包括營業額、銷售量、淨利及來客數。

### 教學特色

學生們不是只有在學校或教室才能夠學習，而是在整個生活的過程中都可以學習；以 Anytime, anywhere 和 any device 的應用條件下，使用平板或手機或電腦隨時隨地進行學習，「成就每一個孩子 - 適性揚才、終身學習」為願景，以「自發」、「互動」及「共好」為理念。

**【個人自學】** 隨時打開「新零售專家」進行自主操作，也可以連結學習平臺做個人深度學習。

**【小組學習】** 在教師或管理者的引導下進行分組合作學習，通過相互監督或協助，書面或口頭報告，「新零售專家」有助於培養合作的精神，團隊的意識和集體的觀念。

**【競賽學習】** 以班級或班際或校際活動，舉辦線上或線下競賽，運用「新零售專家」便捷的競賽管理機制，通過學生的競爭意識與競爭能力，有助於因材施教，彌補教師難以面向眾多學生教學的不足，實現每個學生都能得到發展的目標。

※ 需要進一步資料或是申請試用，敬請聯繫：  
 特波國際股份有限公司 Line ID: @top-boss  
 電話：02-8911-0858 E-mail: service@top-boss.com