

國立屏東科技大學

National Pingtung University of Science and Technology

## 管理學 - 現場觀察作業

### 餃子超人

任課老師：樊台聖老師

班級：資管一 A

組員：B11156017 張羽晴（組長）

B11156010 黃靖婷

B11156020 陳欣妤

B11156036 張文菁

B11156043 賴雪榛

B11156045 林芷琪

B11156048 郭采庭

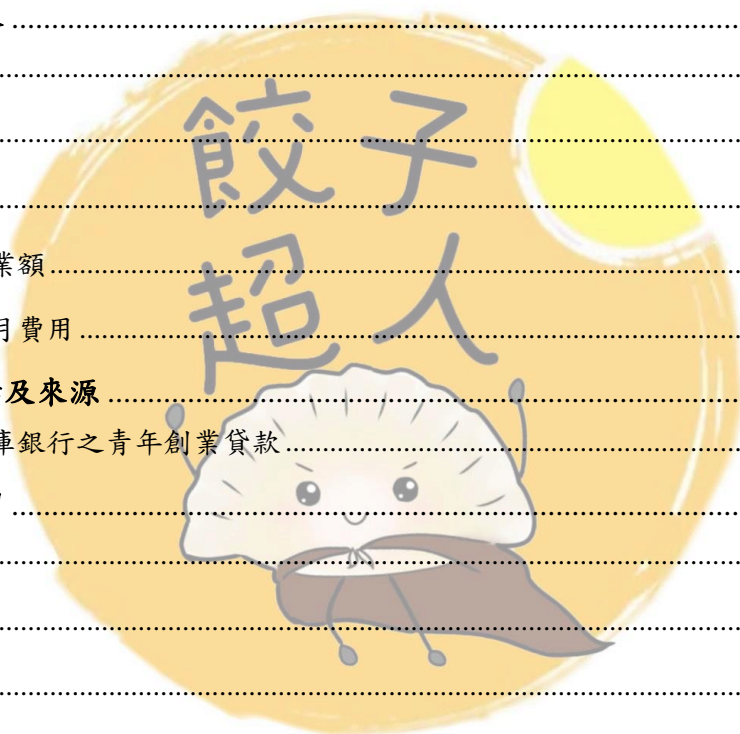
B11156300 王可莉

# 目錄

壹、前言 .....	4
一、前言 .....	4
貳、產業現況 .....	4
一、區域 .....	4
二、經營模式 .....	5
三、消費者 .....	5
四、價位 .....	5
五、風格 .....	5
六、菜色 .....	6
參、各類分析 .....	8
一、五力分析 .....	8
二、現在競爭者 .....	10
三、潛在競爭者 .....	12
四、CSR 社會責任 .....	15
五、STP 分析 .....	16
六、SWOT 分析 .....	17
七、4P 分析 .....	19
八、供應商 .....	20
肆、問卷調查 .....	21
一、資料蒐集 .....	21
二、調查目的 .....	21
三、問卷設計 .....	22
四、問卷調查統計與分析 .....	22
五、問卷題目 .....	23



伍、組織架構 .....	27
一、店長 .....	27
二、廚房員工 .....	28
二、人事部 .....	29
陸、本店的資訊 .....	31
一、版面配置圖 .....	31
二、LOGO 圖 .....	32
三、菜單 .....	33
四、集點卡 .....	33
柒、估計成本 .....	34
一、內場 .....	34
二、外場 .....	35
三、食材 .....	36
四、估計營業額 .....	38
五、估計每月費用 .....	38
捌、資金評估及來源 .....	39
一、合作金庫銀行之青年創業貸款 .....	39
玖、目標規劃 .....	41
一、短期 .....	41
二、中期 .....	43
三、遠期 .....	46



# 壹、前言

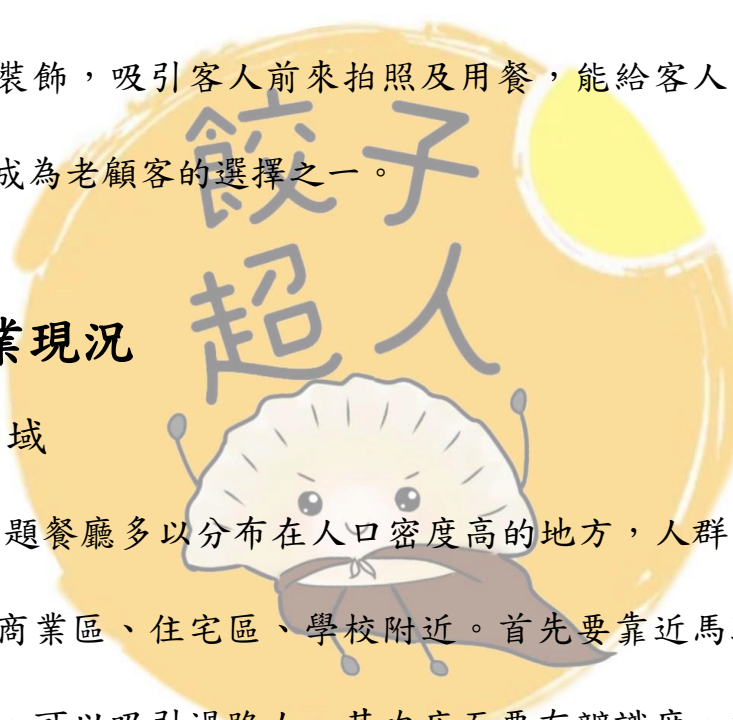
## 一、前言

鍋貼、水餃在中華美食文化中有相當重要的地位，對台灣人來說更是不可或缺的主食之一，在台灣最著名的水餃鍋貼店為『四海遊龍』與『八方雲集』兩大巨頭，對於想吃鍋貼及水餃的顧客還是以常見的兩間為首選，但是我們可以利用可愛的吉祥物裝飾，吸引客人前來拍照及用餐，能給客人留下好印象也許能成為老顧客的選擇之一。

## 貳、產業現況

### 一、區域

主題餐廳多以分布在人口密度高的地方，人群聚集地點，例如：商業區、住宅區、學校附近。首先要靠近馬路的人潮通常較高，可以吸引過路人。其次店面要有辨識度，夠大以及有吸引力更加容易讓路人有記憶點，增加顧客再次來訪的機會。



## 二、經營模式

- ✓ 目前市場上多以連鎖經營的方式，如果本店的反應還不錯的話會考慮開分店
- ✓ 針對特定群體不單提供飲食，還提供主題相關的服務
- ✓ 偶爾舉辦一些活動，例如四人同行可打九折等，比較容易吸引顧客

## 三、消費者

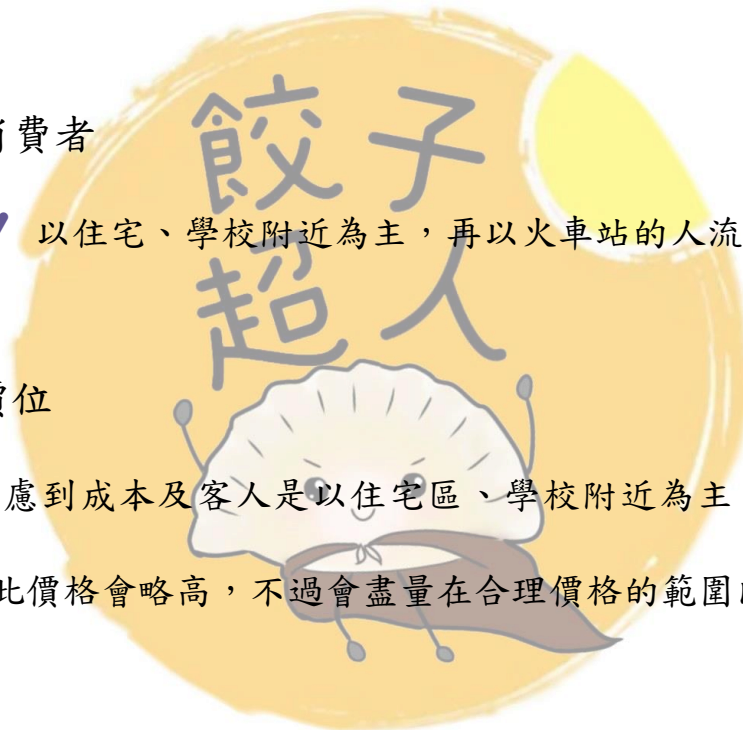
- ✓ 以住宅、學校附近為主，再以火車站的人流為輔

## 四、價位

考慮到成本及客人是以住宅區、學校附近為主，又是主題餐廳因此價格會略高，不過會盡量在合理價格的範圍內。

## 五、風格

採取溫馨的氣氛，來到這裡能夠愉快的用餐，播放較寧靜的音樂，製造出讓人放鬆的環境。



## 六、菜色

單點		價錢
主餐	招牌水餃	6 元／顆
	咖哩水餃	
	韭菜水餃	
	玉米水餃	
	泡菜水餃	
	招牌鍋貼	
	咖哩鍋貼	
	韭菜鍋貼	
	玉米鍋貼	
	泡菜鍋貼	
	炒泡麵 (辣／不辣)	60 元
點心	薯條	40 元
	雞塊	50 元
湯品	酸辣湯	40 元
	巧達濃湯	小碗：70 元 大碗：80 元
	南瓜濃湯	
	酥皮濃湯	
飲料	珍珠奶茶	100 元
	紅茶拿鐵	
	可可	
	紅茶奶蓋	
	綠茶奶蓋	

套餐(A+B+C) 一份 170 元		
A	招牌水餃	10 顆
	咖哩水餃	
	韭菜水餃	
	玉米水餃	
	泡菜水餃	
	招牌鍋貼	
	咖哩鍋貼	
	韭菜鍋貼	
	玉米鍋貼	
	泡菜鍋貼	
	炒泡麵 (辣／不辣)	
B	薯條	椒鹽／梅粉／海苔
	雞塊	糖醋醬／芥末醬
C	酸辣湯	
	巧達濃湯	
	南瓜濃湯	
	酥皮濃湯	
	珍珠奶茶	甜度：全糖／少糖 半糖／微糖／無糖 冰塊：正常／少冰 微冰／去冰／溫的
	紅茶拿鐵	
	可可	
	紅茶奶蓋	
	綠茶奶蓋	

## 參、各類分析

### 一、五力分析

五力分析其實 SWOT 的延伸，但由於 SWOT 分析僅限於現況及對本組自身的創業餐廳的描述，而且尚未清楚瞭解目標，對大環境只是有些粗略的了解，因此這樣的分析可能會得出好多種結果，卻又不知道怎麼發揮它，所以本店利用五力分析進而的去了解怎麼定義一個主題餐廳的市場吸引力高低程度。

以下說明本店利用五力分析得出的結果：

#### ➤ 供應商的議價能力：低

因本組的組題餐廳是剛創立的，且食材的購買量相較與其他的連鎖餐廳並不是特別的龐大，所以本店與供應商的議價能力較其他的連鎖餐廳來得低。

#### ➤ 消費者的議價能力：低

因為本店是使用跟隨定價法，所以消費者議價能力會偏低。



➤ 新進入者的威脅：中高

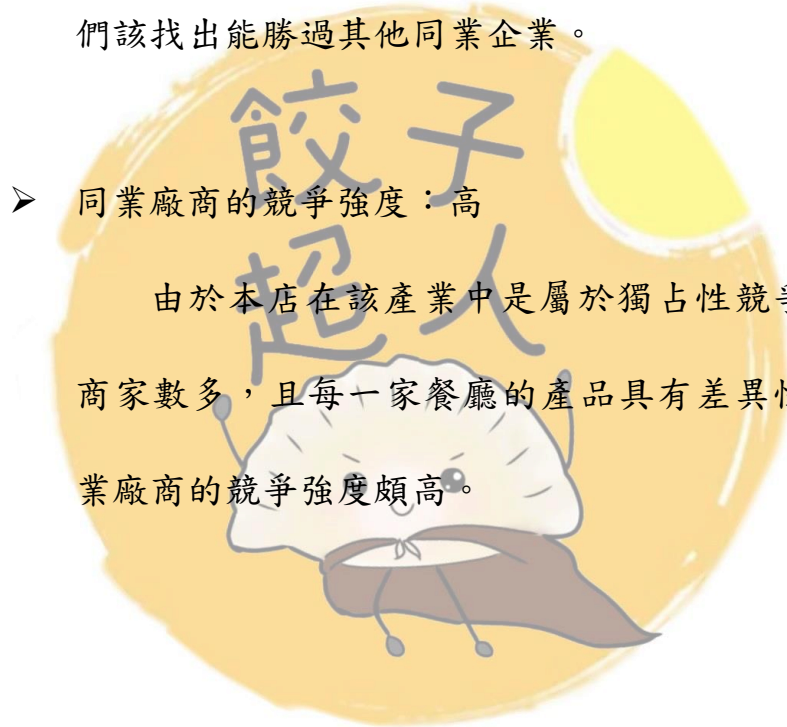
市場現有企業品牌知名度及忠誠度低，必須去創造獨特性，去跟同業競爭。

➤ 替代產品的威脅：中

現代的主題餐廳都會去體驗娛樂性的項目，應我們該找出能勝過其他同業企業。

➤ 同業廠商的競爭強度：高

由於本店在該產業中是屬於獨占性競爭市場，廠商家數多，且每一家餐廳的產品具有差異性，因此同業廠商的競爭強度頗高。



## 二、現在競爭者

### a. 八方雲集（屏東廣東店）



1. 內用的環境乾淨又衛生，可以讓客人安心用餐
2. 菜單上有很多的選擇

地址：900 屏東縣屏東市廣東路 601 號



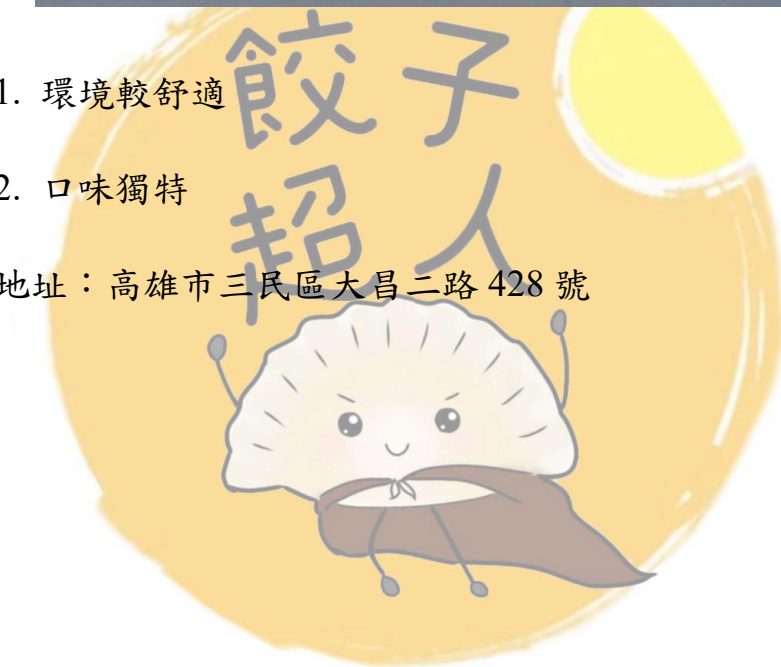
b. 四海遊龍（高雄高昌店）



1. 環境較舒適

2. 口味獨特

地址：高雄市三民區大昌二路 428 號



### 三、潛在競爭者

#### a. 阿達一族主題餐廳



1. 環境寬敞、舒適，有遊樂設施
2. 位於學校附近，適合大人帶小孩一起來
3. 菜色有很多種選擇

地址：923 屏東縣萬巒鄉東興路 50-1 號



b. 刺寶寶義式刺蝟主題餐廳



1. 有刺蝟在現場，非常的療癒

2. 有客製化手繪菜單

地址：90067 屏東縣屏東市公裕街 229 號

c. 花堤乳香主題餐廳



1. 環境氛圍舒適，外觀很引人注目

2. 特色就是有分戶外、室內以及包廂，還有娛樂設施

地址：905 屏東縣里港鄉載興路 110-2 號

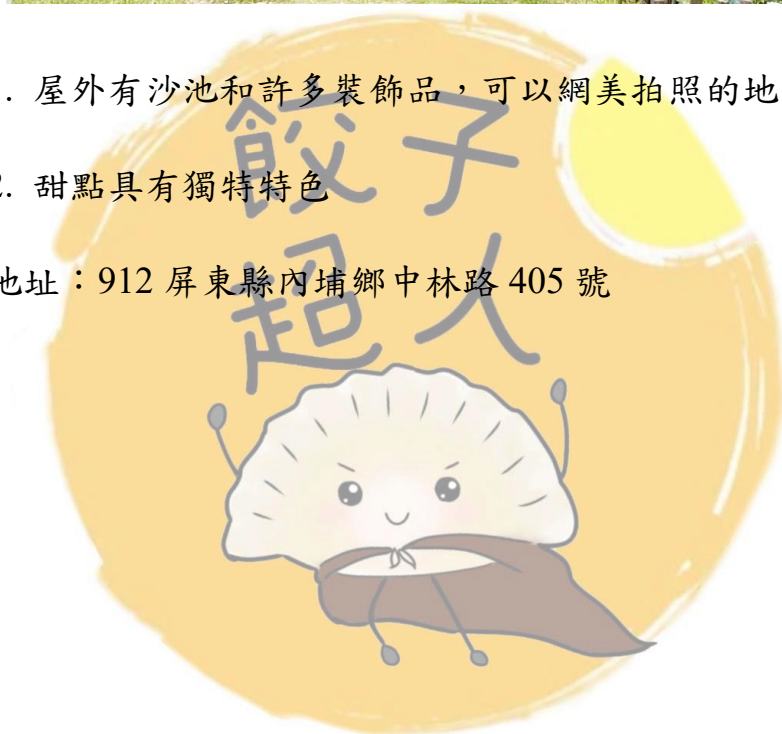
d. 芋品優格甜品輕食餐廳



1. 屋外有沙池和許多裝飾品，可以網美拍照的地方

2. 甜點具有獨特特色

地址：912 屏東縣內埔鄉中林路 405 號



#### 四、CSR 社會責任

##### a. 顧客

提供顧客舒適的環境氛圍，突顯主題餐廳的特色，並且有完善的服務及產品品質，讓顧客們在這裡放鬆繼續前往下一個旅程。

##### b. 員工

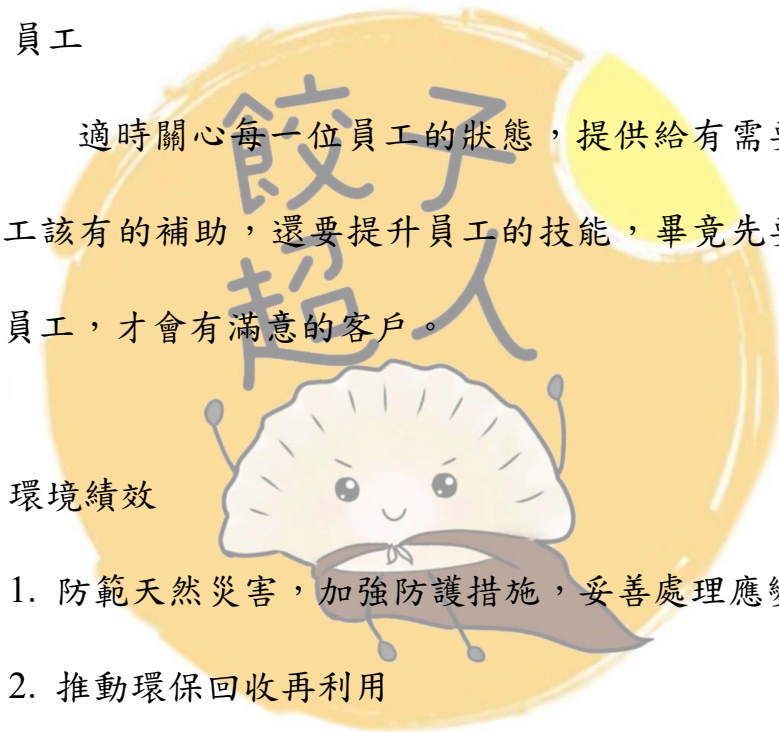
適時關心每一位員工的狀態，提供給有需要幫助的員工該有的補助，還要提升員工的技能，畢竟先要有滿意的員工，才會有滿意的客戶。

##### c. 環境績效

1. 防範天然災害，加強防護措施，妥善處理應變
2. 推動環保回收再利用

##### d. 社會公益

取之社會、用之社會因此有了能力應該回饋社會，可以捐款給慈善事業，為社會盡一份心力。



## 五、STP 分析

### a. 市場區隔 (Segmenting) :

1. 位置：校區附近、住宅區及商業區
2. 主要客群分析：當地居民、學生為主散客為輔，畢竟在火車站附近，來往的人較多
3. 消費者心理：用餐氛圍帶來全新的體驗、愉悅、滿足的心理需求

### b. 目標市場 (Targeting) :

想讓來觀光的顧客體會到愉悅的氣氛，來到本店能夠完全放鬆，減緩旅途中疲憊的心情

### c. 品牌定位 (Positioning) :

店面選擇位置在學校、住宅區，市場定位在中價位的餐飲業，目標客群為高消費族群





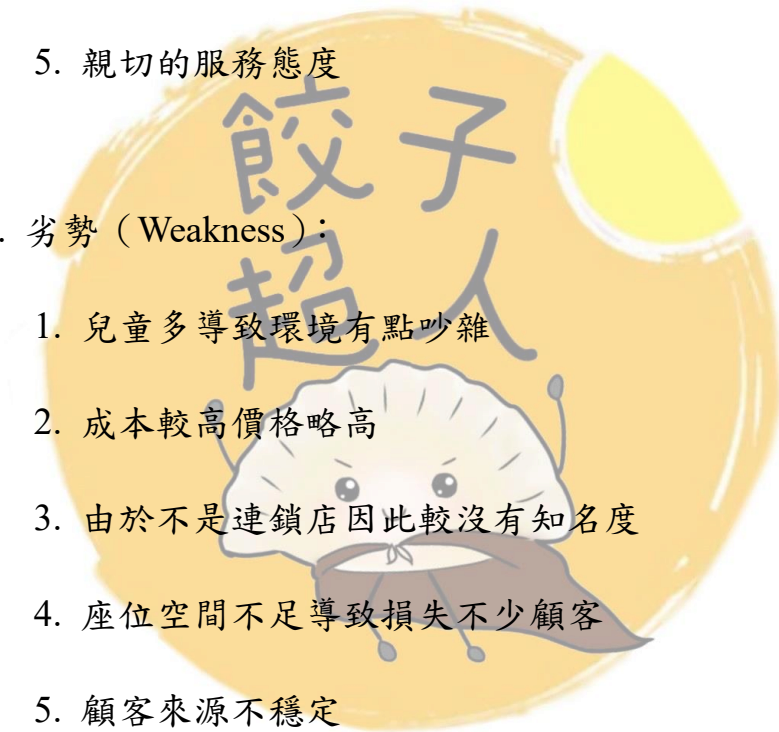
## 六、SWOT 分析

### a. 優勢 (Strength) :

1. 容易吸引家庭
2. 環境較舒適
3. 能拍照打卡分享，吸引更多的顧客
4. 有促銷活動
5. 親切的服務態度

### b. 劣勢 (Weakness) :

1. 兒童多導致環境有點吵雜
2. 成本較高價格略高
3. 由於不是連鎖店因此較沒有知名度
4. 座位空間不足導致損失不少顧客
5. 顧客來源不穩定

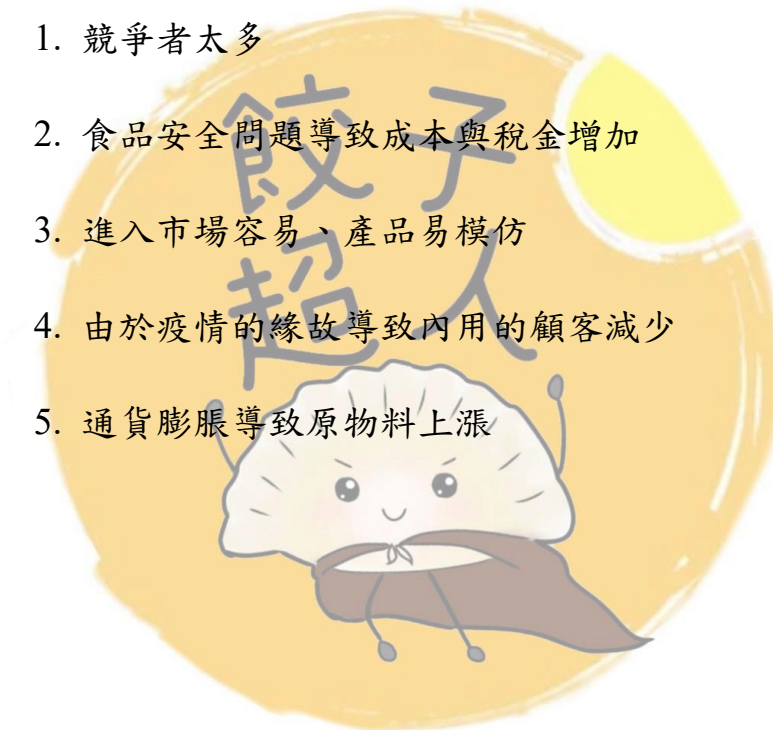


c. 機會 (Opportunity) :

1. 因為疫情影響可以與外送業者合作
2. 可以跟網紅合作，增加曝光度
3. 多參加比賽或活動提高店面知名度

d. 威脅 (Threat) :

1. 競爭者太多
2. 食品安全問題導致成本與稅金增加
3. 進入市場容易、產品易模仿
4. 由於疫情的緣故導致內用的顧客減少
5. 通貨膨脹導致原物料上漲



## 七、4P 分析

### a. 產品 (Product)

1. 主食：水餃、鍋貼、炒泡麵
2. 飲料：珍珠奶茶、可樂、雪碧、可可、紅茶拿鐵
3. 食材：咖哩、玉米、泡菜、餃子皮

### b. 價格 (Price)

1. 單點價因主題餐廳所增加
2. 集點可以有折扣

### c. 推廣 (Promotion)

1. 集點卡兌換湯品
2. 當月壽星打 9 折
3. 在餐桌旁放置精美名片
4. 打卡 (IG、FB) 贈點心 (薯條／雞塊) 二選一

### d. 地點 (Place)

1. 學校及商圈周遭
2. 選擇自然環境舒適的位置且人潮多的地方



## 八、供應商



- 尚青潮州大菜批發
- 地址：屏東縣潮州鎮朝昇路399號
- 電話：08-7861088
- 營業時間：星期一至星期日14:00-21:00
- 商品內容：新鮮蔬菜、生鮮熟食、魚、雞肉品

耘麥食品股份有限公司



- 耘麥食品股份有限公司
- 地址：台中市大里區新仁二街36號
- 電話：04-22789608
- 商品內容：水餃、麵條、義大利麵



- COSTCO(高雄店)
- 地址：前鎮區中華五路656號
- 電話：02-449-9909
- 營業時間：星期一至星期日10:00~21:30
- 商品內容：雜項



- 久芳
- 電話：06-6231199
- 營業時間：星期一至星期五8:00-17:00
- 商品內容：辛香料



- 廣弘食品
- 地址：台中市烏日區五光路961巷8號
- 電話：04-23376555
- 營業時間：星期一至星期五8:00~17:00
- 商品內容：各式冷凍食品

## 肆、問卷調查

### 一、資料蒐集

本店使用 Google 表單來進行問卷調查，因為使用紙本問卷將會耗費大量紙張，而且會對環境造成負擔，所以使用網路問卷。我們從網路上收集了 218 份來自不同地方的問卷，其中包含 Line 和 Facebook 的連結，不分男生女生也不分年齡層，只詢問多少價格購買者會願意接受呢？平均多久吃一次水餃或煎餃？對於裝潢有什麼要求？區域應該設在哪比較方便？便是我們在問卷上所想知道的。

### 二、調查目的

了解消費者們的購買方式，如果開店什麼樣的條件更能吸引到顧客前來光顧，可供本店去做參考。對那些時常食用外食的人，研究是否常吃餃子，還可以透過問卷了解到消費者對於商品所能接受的價格，避免訂價太高或太低，導致消費者連參考的意願都沒有。

### 三、問卷設計

我們用 Google 表單進行設計，第一是為了不浪費紙張，也能避免影印過多、過少的問題，現在提倡愛護地球，即使還沒開業也不可以忽略了這點。第二現在人手都有一台手機，需要填寫時只需要傳網址或者 QR code 就行，請他人填寫問卷時也會比較方便，而且網路問卷跟紙本問卷來進行比較，網路問卷能傳播的距離更遠。

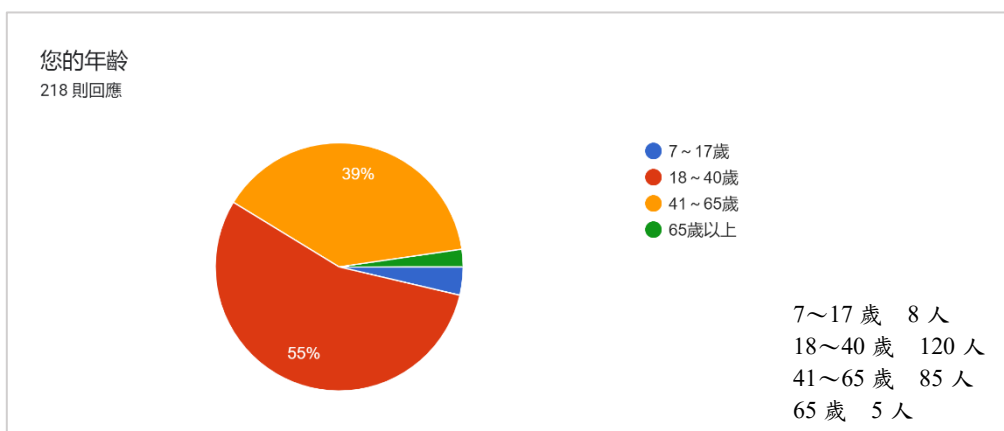
問卷內容所設計的題目為單選或複選題，題目並不難都是生活化的問題而已，沒有問答題大家會比較願意幫忙寫，因此只需要大約三分鐘內就能完成。

### 四、問卷調查統計與分析

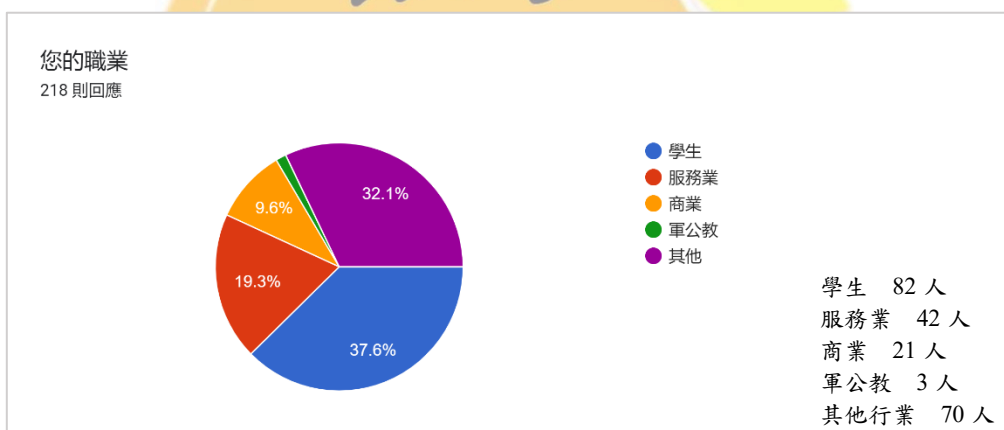
我們問卷收集到的大部分都是學生，一個月內會吃的人佔了一半，只是吃的頻率不同，而且接近四分之三的人都習慣從外面買現成的回來吃，願意花費的金額大約落在一百到三百元之間，再加上我們本店有特殊的裝潢，能夠吸引到家庭或是年輕人的客群。

## 五、問卷題目

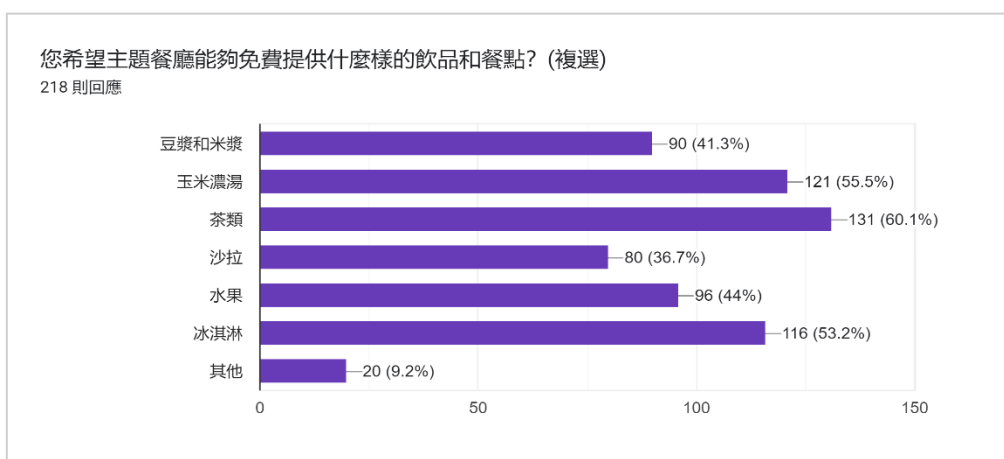
### 1. 第一題：您的年齡？



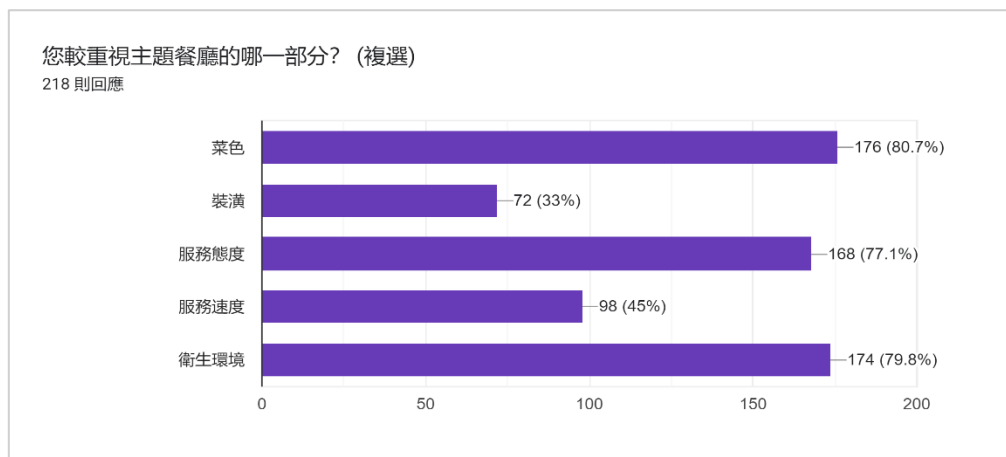
### 2. 第二題：您的職業？



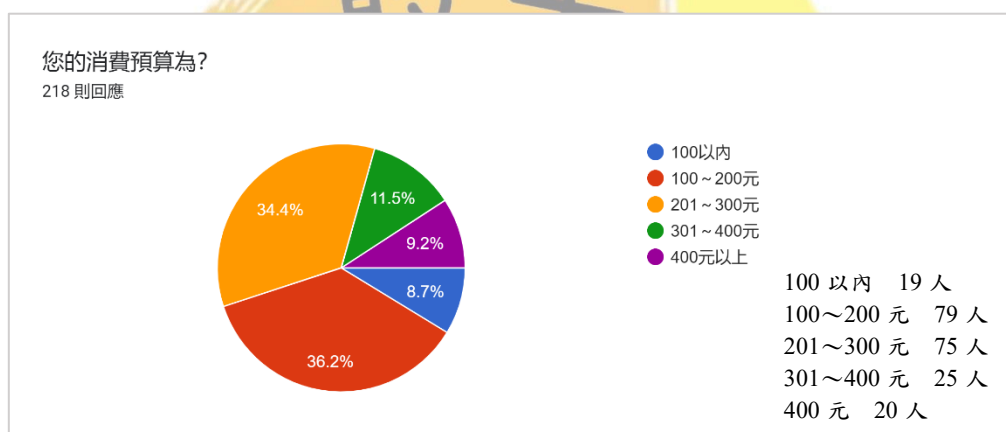
### 3. 第三題：您希望主題餐廳能夠免費提供什麼樣的飲品和餐點？



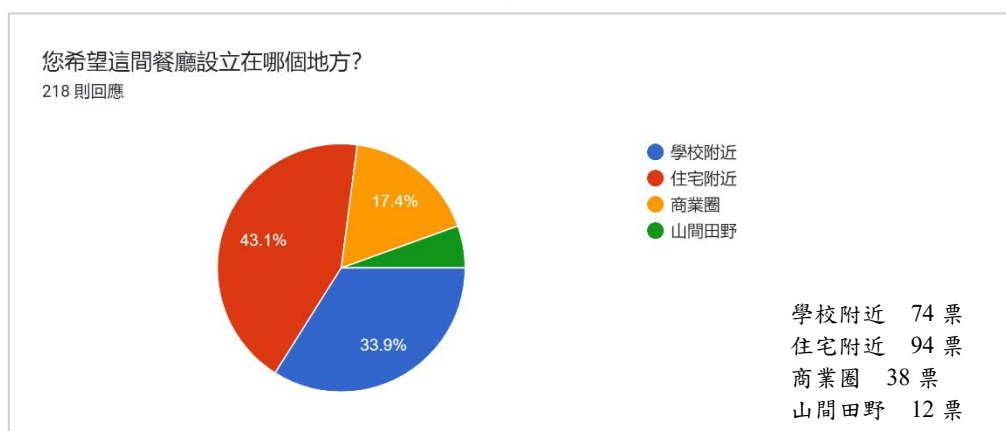
#### 4. 第四題：您較重視主題餐廳的哪一部分？



#### 5. 第五題：您的消費預算是多少？

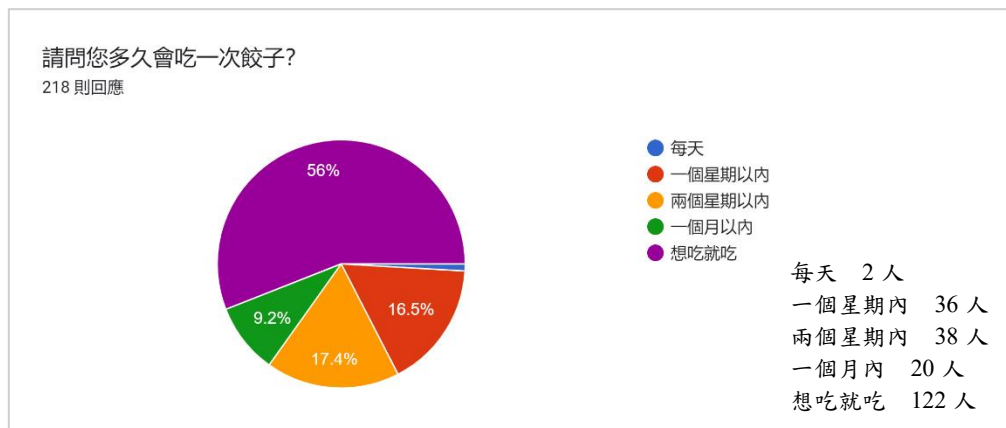


#### 6. 第六題：您希望這間餐廳設立在哪個地方？

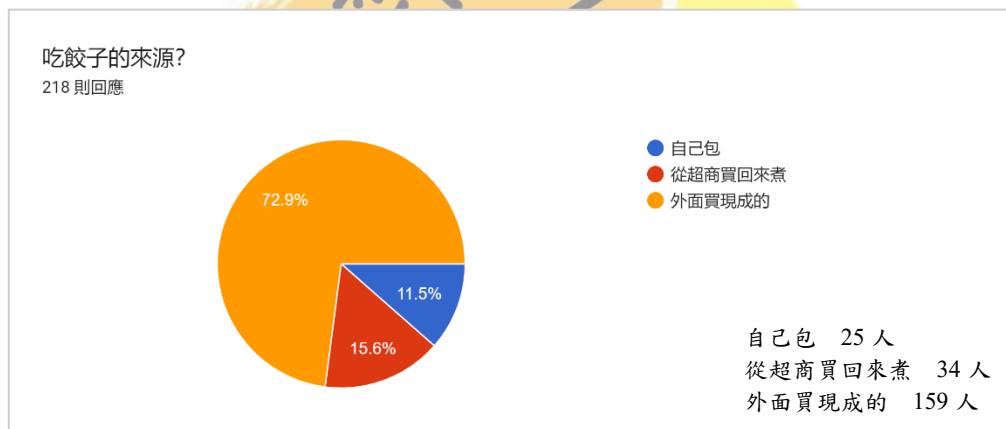




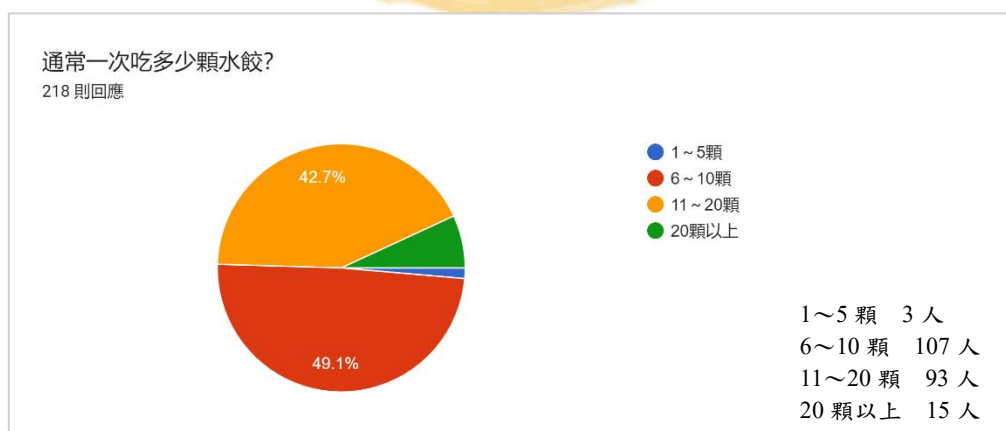
## 7. 第七題：請問您多久會吃一次餃子？



## 8. 第八題：吃餃子的來源？

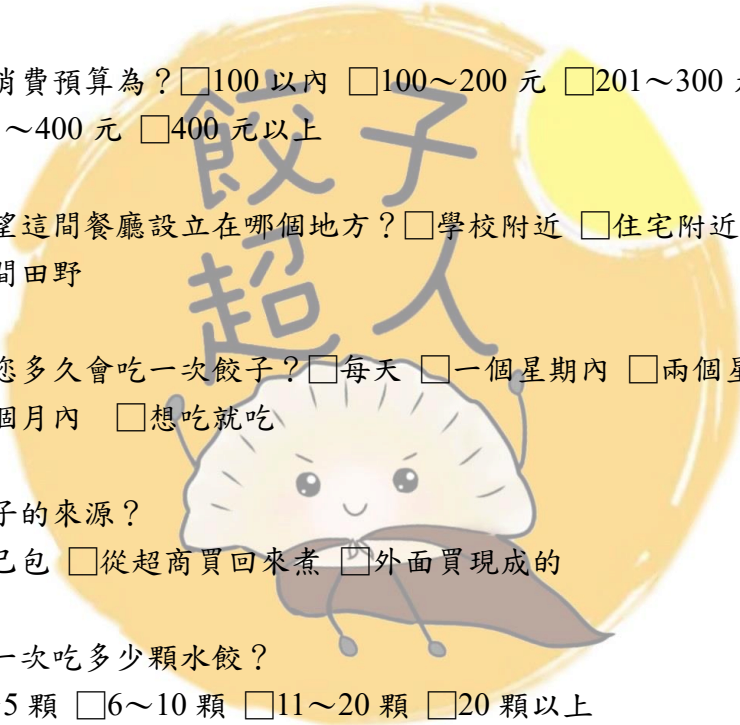


## 9. 第九題：請問您多久會吃一次餃子？



## 國立屏東科技大學資管一 A 管理學企劃案市場調查問卷

1. 您的年齡：☐7~17 歲 ☐18~40 歲 ☐41~65 歲 ☐65 歲以上
2. 職業：☐學生 ☐服務業 ☐商業 ☐軍公教 ☐其他
3. 您最希望主題餐廳能夠免費提供什麼樣的飲品或餐點？(選一項)  
☐豆漿和米漿 ☐玉米濃湯 ☐茶類 ☐沙拉 ☐水果 ☐冰淇淋 ☐其他
4. 您較重視主題餐廳的哪一部分？  
☐菜色 ☐裝潢 ☐服務態度 ☐服務速度 ☐衛生環境
5. 您的消費預算為？☐100 以內 ☐100~200 元 ☐201~300 元  
☐301~400 元 ☐400 元以上
6. 您希望這間餐廳設立在哪个地方？☐學校附近 ☐住宅附近 ☐商業圈  
☐山間田野
7. 請問您多久會吃一次餃子？☐每天 ☐一個星期內 ☐兩個星期內  
☐一個月內 ☐想吃就吃
8. 吃餃子的來源？  
☐自己包 ☐從超商買回來煮 ☐外面買現成的
9. 通常一次吃多少顆水餃？  
☐1~5 顆 ☐6~10 顆 ☐11~20 顆 ☐20 顆以上



## 伍、組織架構

### 一、店長

#### 1. 店長職責：

- 管理門市營業業績、人事管理、進貨出貨
- 要解決顧客的負面評論，規範門市人員
- 員工績效考核、升遷
- 與各供應商之間保持良好關係
- 廣告活動規劃、協調及促銷宣傳、商圈市場調查
- 人員招募與面試

#### 2. 應具備的能力：

- 要有足夠的工作經驗
- 發生問題時要有足夠的應變能力

#### 3. 培養階段：

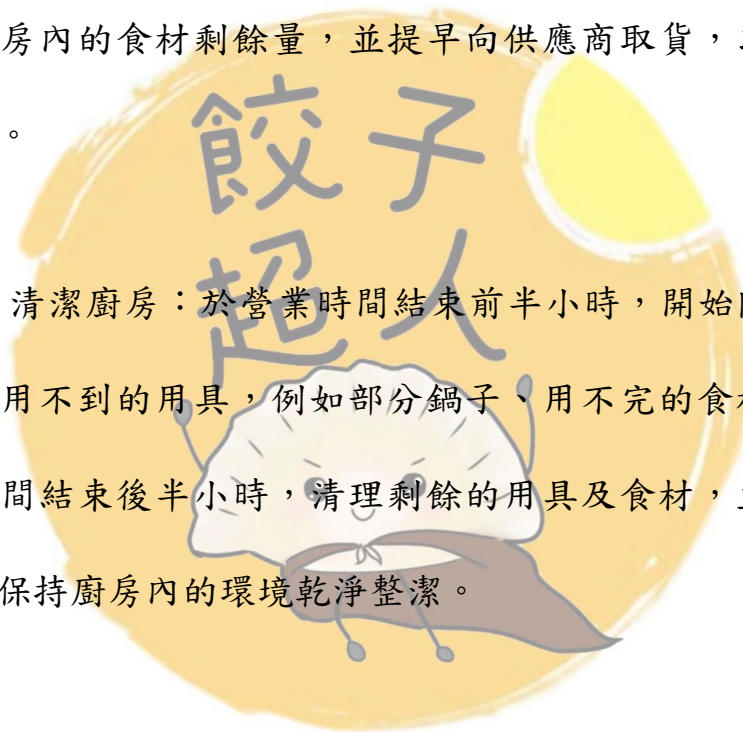
應該讓他們從第一層開始做起，一等一等升上去，使用工作輪調的方式，可以更了解那職位的工作，從接待到收銀甚至是後廚、清潔都應該了解，還要有很好的溝通能力能跟顧客或員工調節。

## 二、廚房員工

1. 準備材料：於開店前一小時準備一整天的備貨需求，提前把需要清洗、切、整理的材料準備好。有條理的放在固定區域，供繁忙時段使用。

2. 營業時間：製作客人所下單的餐點。於下午人流較少時檢查廚房內的食材剩餘量，並提早向供應商取貨，以免造成餐點停售。

3. 清潔廚房：於營業時間結束前半小時，開始陸陸續續清理一些用不到的用具，例如部分鍋子、用不完的食材等等。於營業時間結束後半小時，清理剩餘的用具及食材，並為廚房作清潔，保持廚房內的環境乾淨整潔。



## 二、人事部

### 1. 人事部工作內容：

- 薪水支付、預支薪水、勞健保
- 人力資源盤點及製作員工職務工作說明書
- 薪酬計算及所得稅物申報

### 2. 薪資分配

- 勞基法規定，每小時基本薪資 176 元
- 特殊節日加班工資會加倍發給

### 3. 懲戒

一般懲戒：

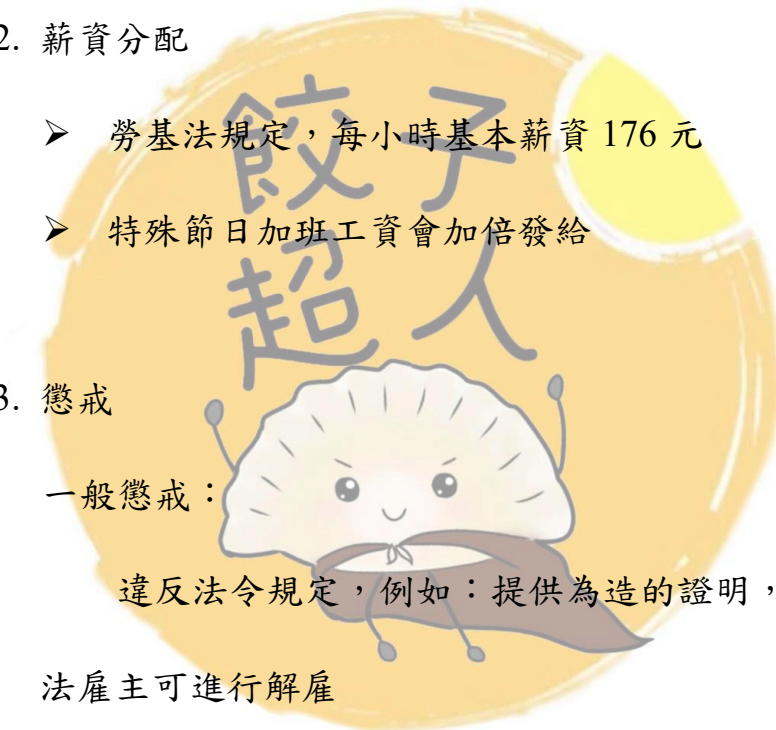
違反法令規定，例如：提供為造的證明，違反勞基

法雇主可進行解雇

特別懲戒：

在法律範圍外，雇主與員工另外約定的罰則，例如

降職、減薪、延長試用期



#### 4. 福利

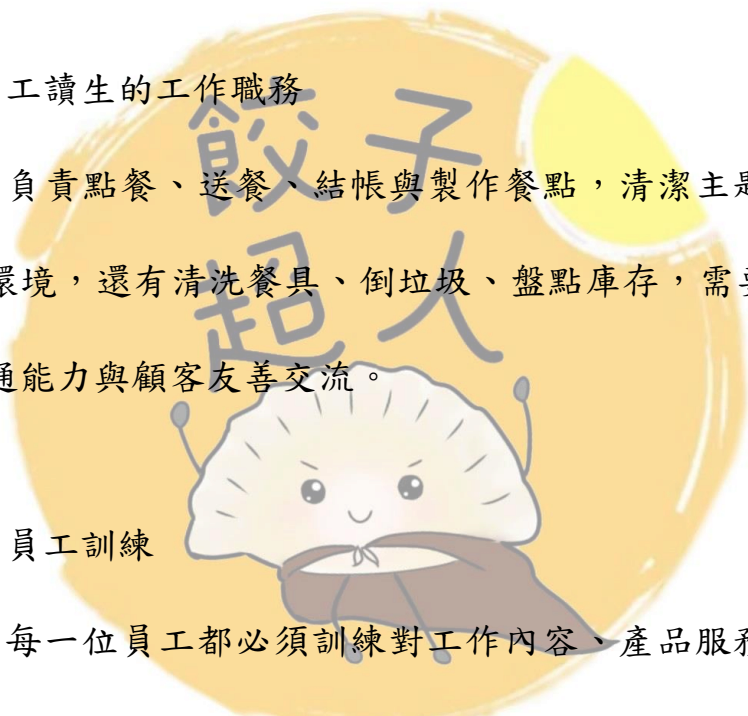
- 健康檢查
- 不定期員工聚餐
- 有年終獎金、尾牙
- 育兒補助金、子女教育獎助學金

#### 5. 工讀生的工作職務

負責點餐、送餐、結帳與製作餐點，清潔主題餐廳周遭的環境，還有清洗餐具、倒垃圾、盤點庫存，需要有基本的溝通能力與顧客友善交流。

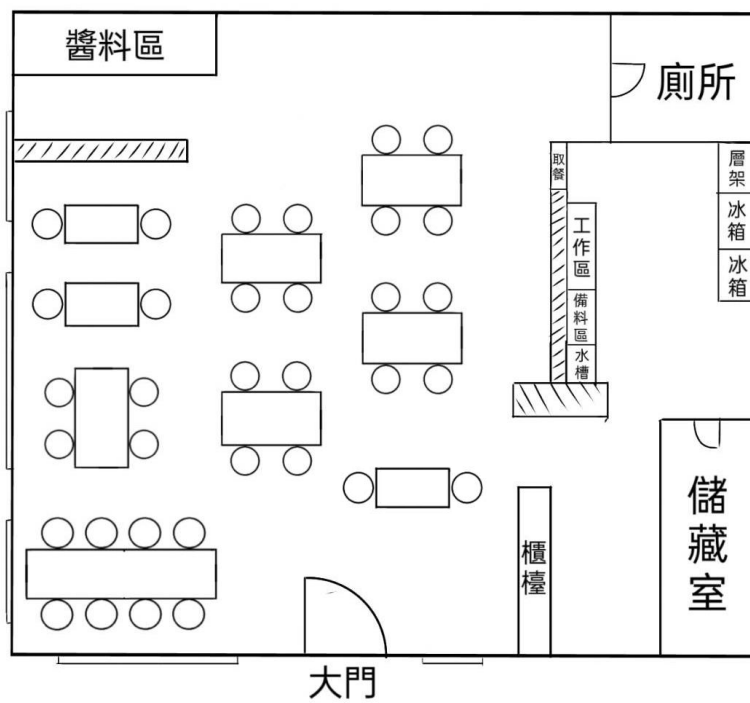
#### 6. 員工訓練

每一位員工都必須訓練對工作內容、產品服務、職場環境的熟悉，擁有基本認知包括培養內外場的溝通能力、服務及熟悉送餐動線等能力，而且要能隨時控制好情緒以免與顧客發生衝突，並積極提升自我能力。



## 陸、本店的資訊

### 一、版面配置圖



## 二、LOGO 圖





### 三、菜單



# 餃子超人

內用

外帶

套餐(A+B+C) 一份 170元

**A 套餐 10顆**

招牌水餃	6元 / 顆
咖哩水餃	6元 / 顆
韭菜水餃	6元 / 顆
玉米水餃	6元 / 顆
泡菜水餃	6元 / 顆
招牌鍋貼	6元 / 顆
咖哩鍋貼	6元 / 顆
韭菜鍋貼	6元 / 顆
玉米鍋貼	6元 / 顆
泡菜鍋貼	6元 / 顆
炒泡麵 (辣/不辣)	60元

**B**

薯條	40元	椒鹽/梅粉/海苔
雞塊	50元	糖醋醬/芥末醬

**C**

酸辣湯	40元
巧達濃湯	小 70元 / 大 80元
南瓜濃湯	小 70元 / 大 80元
酥皮濃湯	小 70元 / 大 80元
珍珠奶茶	100元
鮮茶拿鐵	100元
可可	100元
鮮茶奶蓋	100元
綠茶奶蓋	100元

甜度: 全糖/少糖  
 半糖/微糖/無糖  
 冰塊: 正常/少冰  
 微冰/去冰/溫的

### 四、集點卡



# 餃子超人













低消100元獲得1點

集滿5點加購40元可兌換飲品

集滿5點湯品免費兌換

集滿10點飲品免費兌換

## 柒、估計成本

### 一、內場

品項	數量	單價	總金額
冷凍櫃	2	9,100	18,200
冷藏冰箱	1	40,700	40,700
切菜機	1	12,500	12,500
攪拌機	1	23,425	23,425
洗碗機	2	32,900	65,800
單口瓦斯爐	2	1,800	3,600
鐵板	2	17,256	34,512
油炸鍋	2	1,412	2,824
抽油煙機	1	4,720	4,720
大型湯鍋	2	6,000	12,000
抹布	15	30	450
水槽	1	1,400	1,400
電子秤	2	1,250	2,500
層架	1	450	450
工作臺	2	4,200	8,400
櫃台	1	4,590	4,590
掃把、笨斗	2	80	160
拖把、水桶	2	199	398
鍋鏟	3	200	600
大湯勺	4	150	600
湯桶	4	800	3,200
合計			241,029

## 二、外場

品項	數量	單價	總金額
餃子盤	90	168	15,120
瓷碗	60	100	6,000
8 吋瓷盤	60	95	5,700
湯匙	90	30	2,700
叉子	90	30	2,700
筷子	100	8	800
馬克杯	60	100	6,000
飲料杯	60	60	3,600
兒童椅	8	1,000	8,000
桌子+兩張椅子	17	5,980	101,660
衛生紙盒	17	50	850
醬料碟	100	10	1,000
制服	10	200	2,000
免洗筷（25 雙）	20	13	260
免洗湯匙（100 隻）	5	22	110
餐盒（100 個）	5	150	750
橡皮筋	1	49	49
塑膠袋	10	15	150
合計			157,449

租金：20,000

裝潢：208,000

地理位置：屏東縣屏東市博愛路 302 號（26 坪）

總計費用：625,309

### 三、食材

品項	數量	單價	總金額
餃子皮 (600g)	70	35	2,450
泡菜 (1.5kg)	8	200	1,600
豬絞肉 (300g)	140	68	9,520
玉米粒 (312g)	35	50	1,750
韭菜 (3 斤)	12	130	1,560
高麗菜 (1 斤)	36	50	1,800
咖喱粉 (1kg)	1	335	335
薯條 (2.5kg)	10	199	1,990
雞塊 (3kg)	10	399	3,990
蔥 (200g)	10	39	390
豆腐 (300g)	30	14	420
紅蘿蔔 (600g)	20	28	560
木耳 (200g)	20	40	800
筍 (300g)	20	139	2,780
豬肉絲 (300g)	20	114	2,280
洋蔥 (12kg)	2	450	900
培根 (2kg)	2	425	850
蘑菇湯 (295g)	10	63	630
南瓜 (5 斤)	5	270	1,350
牛奶 (3.78kg)	10	269	2,690
奶油 (454g)	10	196	1,960
酥皮 (1kg)	10	150	1,500
鮮奶油(200ml)	10	88	880
麵粉 (2kg)	10	209	2,090

蘑菇 (10 包)	5	330	1,650
馬鈴薯 (450g)	20	58	1,160
高湯 (411g)	10	26	260
鹽 (1kg)	1	17	17
黑胡椒 (151g)	3	379	1,137
雞粉 (273g)	3	149	447
橄欖油 (1kg)	3	199	597
醬油 (1.6L)	3	99	297
白胡椒粉(30g)	10	39	390
白醋 (473ml)	3	64	192
香油 (200g)	3	54	162
雞蛋 (10 顆)	30	60	1,800
果糖 (362ml)	3	76	228
奶精 (200ml)	3	50	150
珍珠 (300g)	10	64	640
糖粉 (250g)	3	31	93
麵 (200g)	30	35	1,050
合計			55,345

#### 四、估計營業額

平日可能消費人數：140 人

假日可能消費人數：200 人

平均每人消費金額：120 元

平日預估銷售額：12000 元

假日預估銷售額：30,000 元

$$12,000 * 5 * 4 + 12,000 * 3 = 276,000$$

$$30,000 * 2 * 4 = 240,000$$

$$276,000 + 240,000 = 516,000$$

每月總計：516,000 元

#### 五、估計每月費用

租金：20,000 元

水電費：30,000 元

瓦斯費：15,000 元

食材費：55,345 元

人事費：214,480 元

每月總計：334,825 元





## 捌、資金評估及來源

### 一、合作金庫銀行之青年創業貸款

#### a. 貸款額度：

##### ➤ 準備金及開辦費用：

依法完成公司、商業登記、有限合夥登記或立案後

八個月內提出申請，貸款額度最高為新臺幣二百萬元

##### ➤ 週轉性支出

貸款額度最高為新臺幣四百萬元

##### ➤ 資本性支出

為購置(建)或修繕廠房、營業場所、相關設施、營運所需機器、設備及軟體等所需之資本性支出，貸款額度最高為新臺幣一千二百萬元。

#### b. 貸款利率：

郵儲利率加碼年息 0.575%（目前為 2.045%）浮動計息

c. 貸款用途：

營業所需準備金及開辦費用、週轉性或資本性支出

d. 貸款期限：

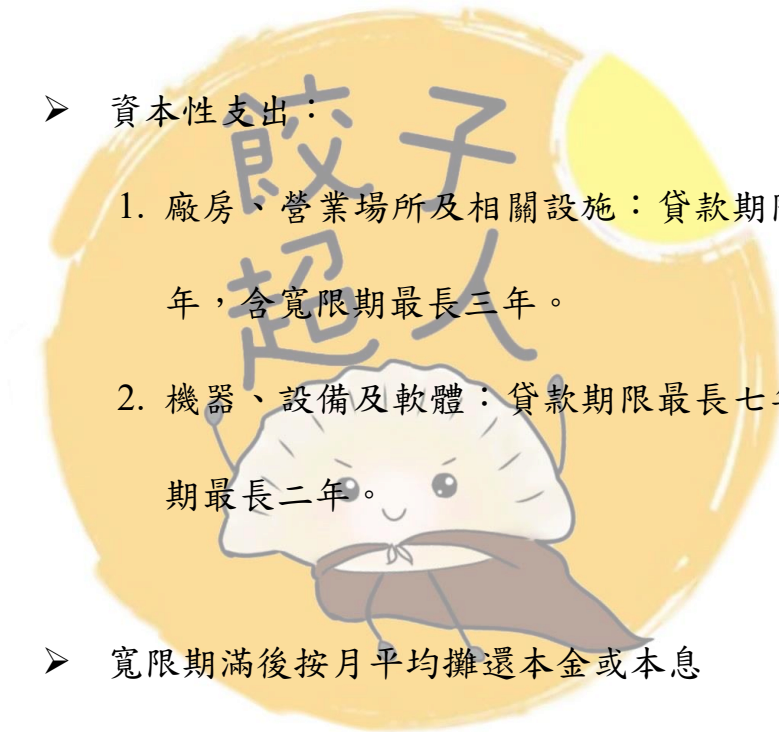
➤ 準備金及開辦費用、週轉性支出：貸款期限最長六年，含寬限期最長一年。

➤ 資本性支出：

1. 廠房、營業場所及相關設施：貸款期限最長十五年，含寬限期最長三年。

2. 機器、設備及軟體：貸款期限最長七年，含寬限期最長二年。

➤ 寬限期滿後按月平均攤還本金或本息





## 玖、目標規劃

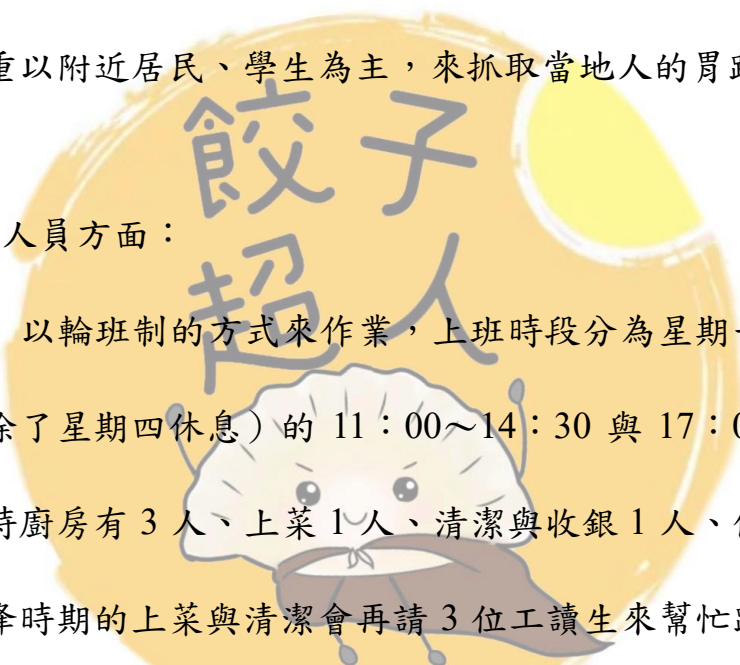
### 一、短期

#### 1. 前言：

由於我們是剛起步的主題餐廳，因此起初的餐點會先以較拿手的水餃、鍋貼來當主餐，而點心、湯品、飲料會再這一年看看哪些餐點可以新增或去除，來穩定客源。客源也會注重以附近居民、學生為主，來抓取當地人的胃跟心。

#### 2. 人員方面：

以輪班制的方式來作業，上班時段分為星期一到星期日（除了星期四休息）的 11：00～14：30 與 17：00～21：00，平時廚房有 3 人、上菜 1 人、清潔與收銀 1 人、假日跟晚上巔峰時期的上菜與清潔會再請 3 位工讀生來幫忙跟輪班，因此總共會請 5 位正職 3 位兼職。



### 3. 餐點：

本餐廳會先以水餃、鍋貼來做主餐，用料會使用台灣豬肉供應客人或是有食品認證的材料，而點心、湯品、飲料會看情況更新菜單。

### 4. 目標市場：

(1) 區域：屏東市火車站附近（市中心）

(2) 顧客：

a. 附近住宅的居民、學生、家庭為主散客為輔

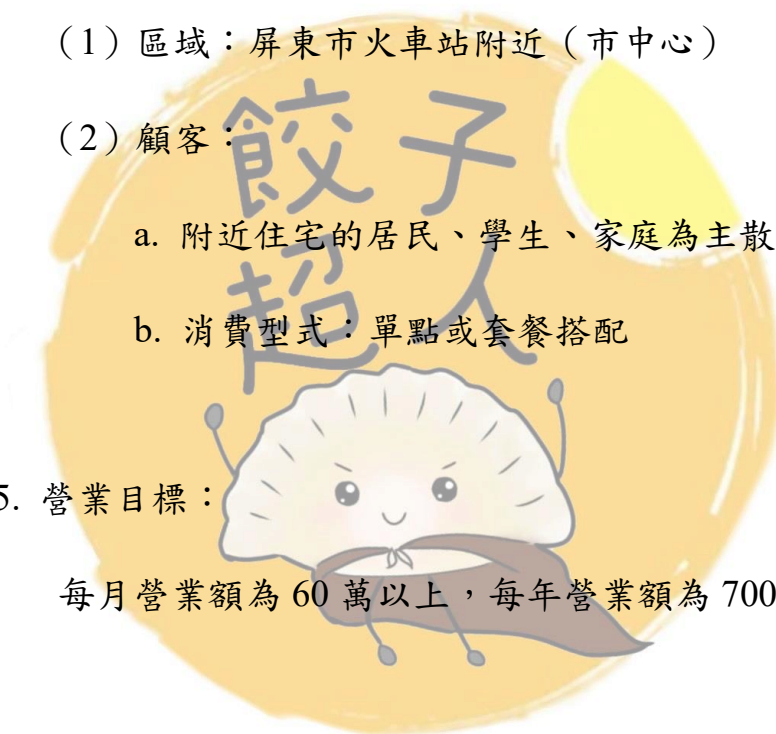
b. 消費型式：單點或套餐搭配

### 5. 營業目標：

每月營業額為 60 萬以上，每年營業額為 700 萬以上

### 6. 行銷手法：

使用 Facebook 與 Instagram，以經營社群網站的方式進而去做我們的行銷推廣。



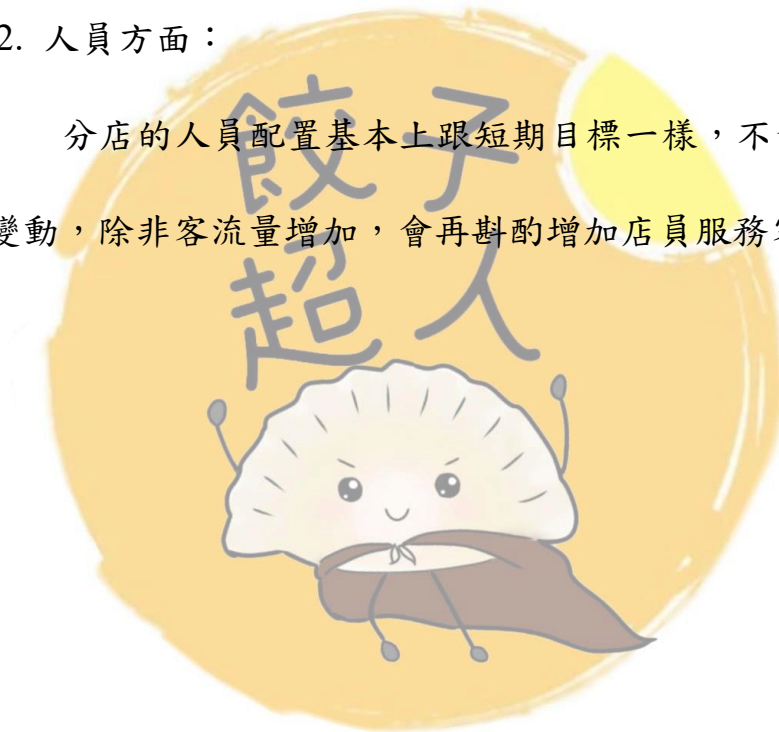
## 二、中期

### 1. 前言：

在有穩定的營業收入之後，本餐廳會開始在高雄地區開設一間分店，同時也想讓更多人了解到我們的招牌餃子超人的精神，使吃過的人回味無窮。

### 2. 人員方面：

分店的人員配置基本上跟短期目標一樣，不會有太大的變動，除非客流量增加，會再斟酌增加店員服務客人



### 3. 餐點：

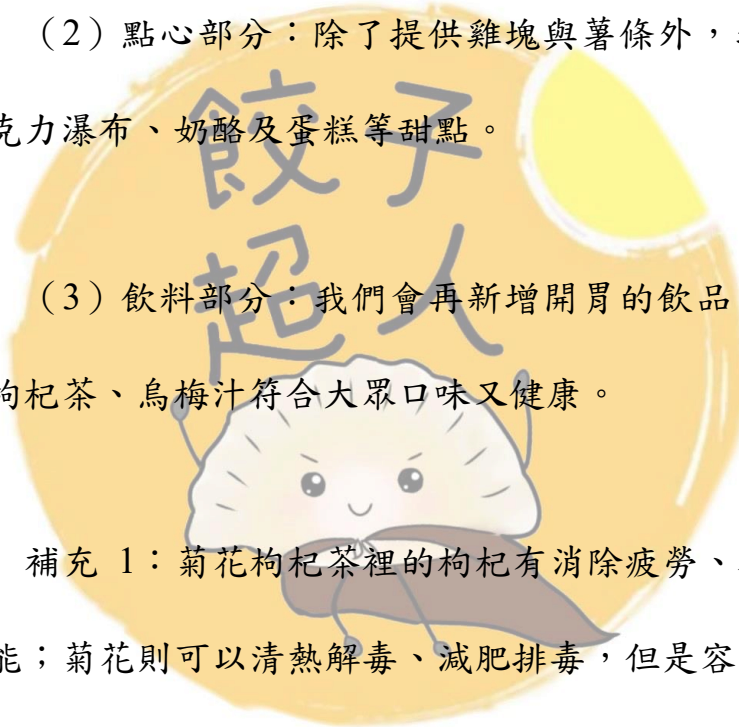
(1) 主食部分：我們之後可以讓餃子變成更吸引人的外觀，使我們的餃子更有特色，像是餃子皮的顏色可以使用果蔬粉末這種的天色素，亦或者推出新商品來開發更多的客源，如：愛吃小籠包的客人。

(2) 點心部分：除了提供雞塊與薯條外，我們會推出巧克力瀑布、奶酪及蛋糕等甜點。

(3) 飲料部分：我們會再新增開胃的飲品，例如：菊花枸杞茶、烏梅汁符合大眾口味又健康。

補充 1：菊花枸杞茶裡的枸杞有消除疲勞、補虛益腎的功能；菊花則可以清熱解毒、減肥排毒，但是容易拉肚子、虛寒體質不適合飲用。

補充 2：烏梅酸澀收斂，能斂肺止咳，入肝、脾、肺、大腸經，可以健脾開胃，幫助生津止渴、消除疲勞和緩解煩熱、暑熱口渴的情況。



4. 目標市場：

(1) 區域：預計會在高雄地區開設分店

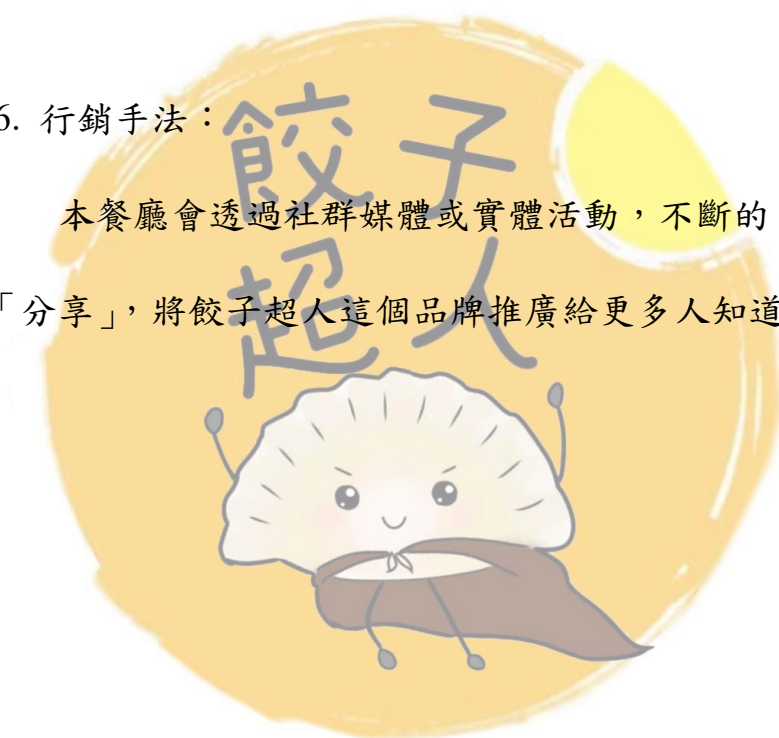
(2) 顧客：與短期一樣的客群

5. 分店的營業目標：

每月營業額為 70 萬以上，每年營業額為 800 萬以上

6. 行銷手法：

本餐廳會透過社群媒體或實體活動，不斷的「創作」或「分享」，將餃子超人這個品牌推廣給更多人知道！



### 三、遠期

#### 1. 前言：

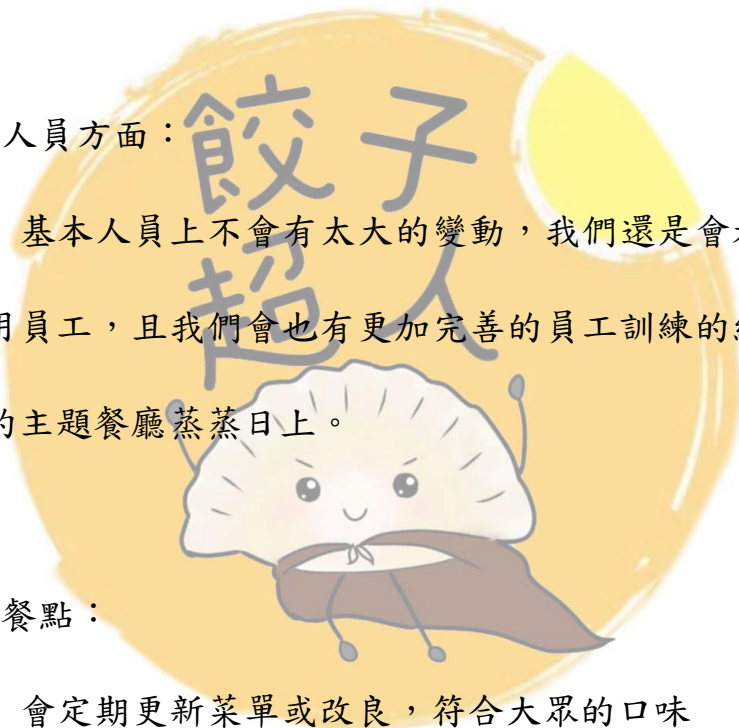
於中期目標達成後，我們會繼續堅持我們創業的初心，而且會記取錯誤來改善我們的餐廳，在能負擔的情況下會繼續經營下個分店，前提是其他分店都先穩定後，避免擴展太快訓練及經營方面跟不上速度。

#### 2. 人員方面：

基本人員上不會有太大的變動，我們還是會看情況再來聘用員工，且我們會也有更加完善的員工訓練的經驗，使我們的主題餐廳蒸蒸日上。

#### 3. 餐點：

會定期更新菜單或改良，符合大眾的口味



#### 4. 目標市場：

區域：我們比較傾心於屏東與高雄這兩個地區，如果要開分店也會先以這邊為主。

#### 5. 行銷手法：

除了定期更新本餐廳的社群網站資訊外，我們也會找機會讓媒體曝光我們的餐廳。

