

2020
行銷管理資訊系統
期末創業企劃書



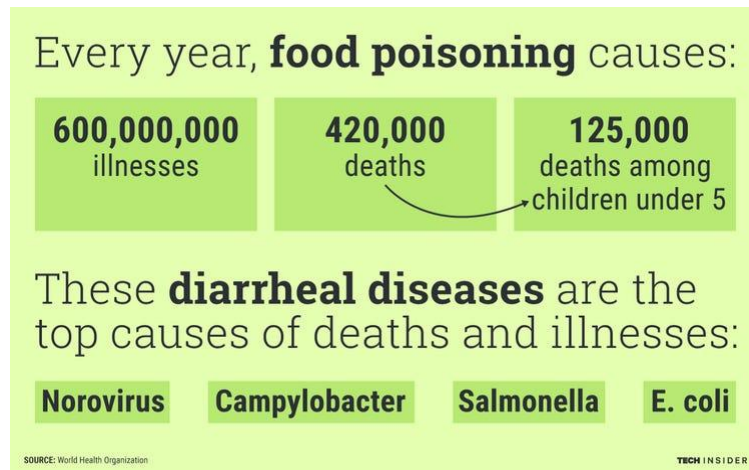
Foodome
Live healthier, cook easier

目錄

創業動機	2
企業型態	2
事業構想	2
STP 分析	2
SWOT 分析	2
行銷 4P	2
市場分析	2
產品介紹	2
產品特色(多元化, 便利性, 健康養生, 教育性)	2
介面設計	2
食譜(特色菜單)	2
財務報表	2
企業內部組織圖	2
企業品牌形象	2
企業使命與目標	2
行銷策略	3
結論	3

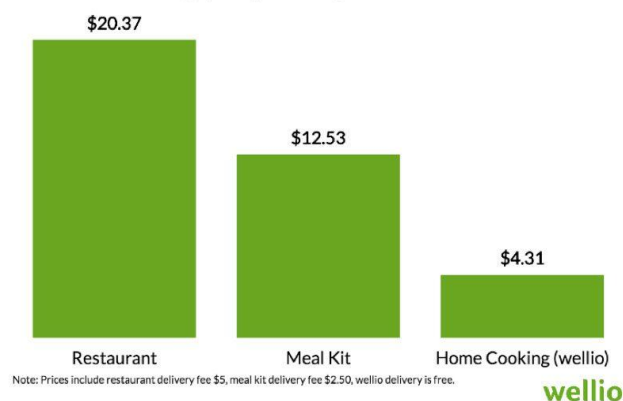
創業動機

隨著社會的腳步越來越繁忙，許多人為了節省時間而選擇外食，而罔顧了身體健康。根據統計，全球每年食物中毒所造成的死亡人數高達 42 萬，造成疾病高達六億人次，在台灣，每六個人就有一人患有食源性疾病（台山醫學會會刊）。



近年來健康飲食的概念越發受到重視，人們越來越在意自己吃下肚的食物是否夠健康安全，卻頻頻因為緊湊的生活步調，而不得不犧牲對食物品質的重視。再者，想要吃得健康安心，學習廚藝必然是一門學問，若遲遲沒有一個「廚藝導師」隨時跟在身旁，想必要快速上手十分困難的。根據 Wellio 的調查，外食的支出是自己開伙的將近五倍之多，想要大幅減省開支，在家開伙絕對是一大解決方案。因此，我們推出了一款新的應用程式 Foodome，來解決以上問題，讓消費者能經由簡單的步驟達到 “live healthier, cook easier” 的生活體驗。

Cost Comparison: Home Cooking vs Meal Kit vs Restaurant
Average price per serving based on 86 meals



企業型態

企業名稱	Foodome	成立時間	2020.12.01
服務項目	餐飲服務	行業別	餐飲服務運送
公司地址	桃園市中壢區中北路 200 號	電話	0900000000
聯絡人	吳季蓁	負責人	吳季蓁
Email	foodome@gmail.com	員工人數	7

事業構想

為了滿足現代人對健康、節省時間以及想嘗試新食物的需求，本公司提供來自世界各地不同國家的食譜，教學影片以及食材配送服務，並主打多元餐點，讓消費者在忙碌的生活步調中，仍有心力享受健康的飲食生活，我們將目標市場定在年輕族群、雙薪家庭、家庭主婦以及退休人士。

本公司在創業初期將據點設立於桃園中壢區，在人口眾多的都市環境提供食材配送服務，一年過後再將規模擴大至桃園所有地區，預計五年後將服務據點擴展至北台灣各地。

Foodome 這款應用程式，介面簡單易操作，不管是職業婦女、退休人士、學生族群都可以輕易上手。Foodome 提供的所有食譜及教學影片，都是由本公司米其林三星廚師所開發，讓消費者儘管在家，也能自己當米其林大廚，擁有頂級色香味俱全的味蕾體驗，消費者唯一要做的就是選擇想吃的食物，食材就會自己送上門來，我們也會提供熱門菜單讓消費者更容易選擇，降低選擇障礙。

為了符合現代人的生活腳步，本公司提供快速、全面的食材配送服務，消費者只要根據 app 上提供的食譜進行食材訂購，並選擇希望抵達時間，本公司會迅速的將食材送達指定地點，並提供集點換免運的活動。本公司重視環保概念，並提倡永續經營，每項即期食材相關的食譜會進行促銷活動，並且以極簡方式包裝食材。

本公司提供的食譜根據地區做分類，消費者可以選擇想要的地區飲食做選擇，本公司料理食譜講求健康養生，主打特色餐點皆為消費者健康量身訂做。

Foodome 採取會員制度，已註冊成為本公司會員者，才能觀看影片完整版，非會員僅能看到預告片以及非完整食譜步驟，食材訂購則不分對象。

所有會員都可以在 Foodome 分享區，發表自己的飲食心得及影片，也可以追蹤其他用戶，透過此方法連結會員之間的情感，增加顧客忠誠度，建立顧客與平台間更強烈的連結。

STP 分析

Foodome 以「最新鮮食材」及「最豐富食譜」為賣點，針對注重健康飲食、喜愛嘗試各類飲食、喜愛或想學習烹飪的族群，提供一系列烹飪教學、食材配送等服務。

市場區隔 Segmentation

人口區隔	心理區隔	地理區隔
年齡：25~40 歲之間 性別：所有性別 收入：28000 家庭結構：雙薪、單薪、單親、未婚	注重健康與環保 在意生活品質 省錢、省時間 喜愛或想學習烹飪 想嘗試各種類型食物	人口密度：高 都市化程度：高 國家：台灣

目標市場 Target

我們將目標市場設在 25 至 40 歲間，預算不多的小資族、忙碌的雙薪家庭以及想嘗試或學習新食譜的家庭主婦以及退休人士（中壢區 109 年十一月份 25~40 歲人口約 133591 人）。

品牌定位 Position

Foodome 將品牌定位在「輕鬆的烹飪教育社交平台」。

行銷 4P

Place	Product	Price	Promotion
App Store Google Play	Foodome 應用程式 新創食譜 烹飪教學影片 快速的新鮮食材運送 環保包裝 免運(僅限會員) 會員制度	會員費(\$159/一季) 食材手續費(國內食材 4%, 國外食材 10%) 運費(非會員)	消費累計金額達到三千享有九折優惠 根據消費金額累計點數，舉辦抽獎活動 即期食材優惠活動 免費試用 30 天 首季會員費五折

市場分析

據美通社報導，2018 年全球食品服務市場規模為 3.4 萬億美元，預計到 2024 年將達到 4.2 萬億美元，在 2019-2024 年期間的複合年增長率為 3.6%。儘管面臨巨大的挑戰和障礙，但對食品菜單選項的定制和創新的需求不斷增長，使我們相信，我們的企業可以在這個龐大的行業中找到一席之地。

目標市場

1. 有 18 歲以下兒童的家庭。包含雙薪家庭以及單親家庭，父母平時較忙碌，需要省下購買食材或額外學習廚藝的時間。
2. 家庭主婦。針對想要開發新菜色、增進廚藝，或是在社交平台上經營社交圈，豐富生活的主婦。
3. 退休族群。已退休人士擁有較多空檔時間，樂於開發新菜色或身體健康出現問題的老年人。我們將針對老年人的飲食需求（糖尿病，低膽固醇，低鈉）設計幾種菜單，並與當地的高級運輸中心協調接送服務。所有的前置作業都會幫忙準備好，老人家們只需要簡單的攪拌和混合配料即可食用。我們也會發放問卷調查，以評估他們的特殊需求。除了滿足他們的實際需求之外，我們將會提供他們一個社交平臺，讓他們有豐富的社交生活，幫助他們改善生活方式。
4. 小資族群。25 歲以上 35 歲以下的上班獨立族群。該族群大多是忙碌的上班族，每天沒有多餘的時間能夠進行食材的購買。只能叫外賣或是購買微波食品，長期下來對於身體的健康是不小的負擔。我們提供食材訂購服務，讓他們到家就有食材進行烹調。我們也會開發一些烹調方式簡單但又富有營養的食譜，滿足忙碌的上班族，為他們節省時間。

競爭分析

在進入這個市場之前，我們已經進行了市場調查並得知市場的大小，瞭解市場的需求。在此基礎上，我們針對不同項目但相同的領域分析出了競爭對手。在這些競爭對手中，有地區餐館和送餐服務。這些包括面向家庭的廉價食客和休閒餐廳，以及快餐和外賣店。除了我們的競爭劣勢，我們還為客戶提供以下優勢：

- 高質量的食材
- 相對較低的價格
- 節省備餐時間
- 減少飯前準備壓力
- 增加生活樂趣
- 提供社交平臺
- 兼具教育性質

法規

由於我們將在台灣拓展業務，我們將會遵守台灣政府在食品衛生，安全和質量方面的所有政策和法規，以保護客戶的健康。

安索夫矩陣

	Existing 既有產品	New 新產品
New 新市場	市場開發 未來打算進入台北市場，針對忙碌的上班族推出一系列政策。	多樣化經營 提供除了正餐的食譜以及教學，也會提供關於甜點下午茶的相關食譜教學。 社交平臺進行交流
Existing 既有市場	市場滲透 提供新鮮食材以及方便性確保消費族群會不斷回頭光顧；提供分享平台滿足消費族群的社交慾望。	產品開發 根據每個不同的族群開發出適合他們的食譜，如健康餐，快速烹調。 販售獨家調料或食譜。

產品介紹

Foodome 志在提供不同風味美食的製作引導，除了引導用戶製作美食，我們也提供了優質的食材配送，讓你下班時使用 APP 選好想製作的料理，回到家就有我們配送的新鮮食材與醬料，用戶不需要再去自行購買食材，只需要選取想要的異國美食，然後使用 APP 下單，食材就幫你寄到家，如果不會製作料理也不用擔心，我們提供了一系列的教學指導，協助你完成自己的獨特料理。Foodome 同時也提供分享平台，用戶可以在平台上分享製作美食的心路歷程及影片、相片，建立起與其他美食用戶的連結。

產品特色

健康飲食

本公司很看重用戶對於飲食品質的需求，食材都經過高品質的檢驗，以確定每個食材的品質都是最高級的，此外，每項食譜都是由米其林三星主廚和營養師進行合作開發，以保證我們提供的特色料理，不僅僅只有美味還能兼顧每一位用戶的均衡飲食，讓用戶享受美食之餘也不用擔心健康問題。

線上教學

我們每項餐點都會提供高畫質的線上教學影片，如果有問題，線上客服也能進行一對一指導教學，以確保我們的用戶可以輕易地將食材轉變為他們心目中的菜餚，讓烹飪成為他們成就感的來源。

異國多元特色餐點

本公司提供的食譜不僅只有台灣本土的料理，同時提供全世界各地一些私房的特色料理，我們會尋找當地人推薦的隱藏菜譜，讓我們的用戶不需要出國，也可以享受國外的特色美食。

特選生鮮食材

我們的平台與菜農肉商合作，提供低溫保鮮的運送服務，確保每份食材送到的顧客手中都是最新鮮的，我們具有專門的物流管理系統，讓食材從產地到倉庫再到顧客手裡絕對都是最新鮮的狀態。

獨特醬料配方

對於某些料理而言，醬汁是料理的精神所在，為了方便用戶料理，我們會幫用戶製作好獨特的醬料包，用戶不需要自己慢慢的調製醬料，而我們的調料包是依據當地料理的口味進行製作與調整，其中有些醬料是國外限定的，在台灣和普通店鋪中無法買到原料進行製作。

食材購買便利

在製作料理的途中，如何購買到好的食材是一件非常麻煩的事情，普通人可能需要到超市或者是市場選購，來回奔波花費的許多時間，而我們的平台會幫你把關所有的食材，你只需要選擇想要吃的料理就可以等待我們為你精心準備好的所有食材，讓烹飪的前置作業大幅減少，使得做菜更輕鬆。

社交平台

Foodome 提供社交分享平台，用戶可以在平台上分享製作美食的心路歷程及影片、相片，建立起與其他美食用戶的連結。

介面設計



首頁

擁有各式各樣的食譜，根據地區區分，讓顧客可以根據自己的需求選擇。食物的照片讓顧客更加瞭解該項食物。



影片分享平臺

讓消費者們可以分享自己的成品，與其他顧客進行交流。



食譜

擁有該食物的詳細介紹，讓顧客瞭解該餐點的背景。提供詳細的食材用量以及教學視頻。



訂購確認表

可以選擇自己需要的食材進行訂購，會顯示總價格。下方可以讓顧客輸入訂購資訊。

特色菜單

健康酸菜白肉鍋

特色 >> 冬季最愛的酸白菜鍋，有機酸白菜的自然酸味加點紅棗、枸杞、義美小魚乾搭配肉片煮出的風味高湯，喝一口暖心又暖胃。全部食材皆不使用加工食品，讓人吃的更健康。

份量 >> 兩人份

熱量 >> 586cal

時間 >> 約 20 分鐘

食材 >>

有機酸白菜	400g	里肌肉片	180g
花椰菜小顆	1 顆	乾香菇	2 朵
蒜末	1 湯匙	薑片(煮肉湯用)	4 片
花椒粒(煮肉湯用)	1 茶匙	米酒(煮肉湯用)	1 湯匙
小魚乾	1 湯匙	紅棗	8-10 顆
枸杞	1 湯匙	沾醬	1 包

步驟 >>

1. 準備食材、酸白菜洗淨切絲、薑切片、蒜切末、花椰菜切好燙 9 分熟備用。
2. 香菇洗淨泡熱水備用。
3. 準備冷水放入薑片、花椒粒、米酒、肉片再開火煮至肉片熟透取出，在用濾網把湯過濾備用。
4. 過濾後的清湯加入小魚乾煮 15 分鐘取出小魚乾。
5. 起一鍋熱鍋直接放入酸菜炒約 3 分鐘、再加 2 茶匙的油和蒜末炒出香味。

6. 開大火倒入高湯煮至沸騰。
7. 加入紅棗、香菇和泡香菇水煮滾轉中小火煮約 10 分鐘。
8. 最後擺上肉片等食材再灑上枸杞即可食用。

韓式海鮮芒果沙拉

特色 >> 芒果不管在台灣還是國外都深得大家的心，夏天最受歡迎的就是它~~

想不到用香甜的芒果，搭配韓國人最喜歡的微辣醬汁，竟然這麼清爽開胃又好吃，這道台韓友好做出來的沙拉讓家裡的餐桌蹦出新滋味！！

份量 >> 一人份

熱量 >> 236cal

時間 >> 約 20 分鐘

食材 >>

白蝦	6 隻	中卷(切圈)	1 尾
蟹腿肉	50 克	蘿蔓生菜	50 克
貝比生菜	15 克	芒果(切丁)	1 顆
白芝麻	2 克	醬汁	1 包

步驟 >>

1. 蘿蔓生菜、貝比生菜泡入冰水約 10 分鐘，取出瀝乾。
2. 帶殼白蝦下滾水燙熟，取出冰鎮備用。
3. 同鍋，放入中卷、蟹腿肉，下鍋後立刻關火，用泡熟的方式保留嫩度，再取出冰鎮。
4. 擺盤，將生菜和芒果丁鋪好，放上海鮮料，淋上醬汁，撒上白芝麻即可。

蒜香海膽義大利麵

特色 >> 用滿滿大海滋味的北海道海膽來做義大利麵，清爽又鮮味爆棚，入口充滿海膽的濃郁甜美，這是一道炎夏限定的極致美食，可以感受最高級細緻的海膽風味，只要買到品質好的海膽，食材、步驟都快速又簡單！

份量 >> 兩人份

熱量 >> 586cal

時間 >> 約 25 分鐘

食材 >>

北海道海膽	50g+50g(裝飾)	義大利麵	200 克
蒜頭	3-4 顆(依喜好選擇)	洋蔥	1/4 個
巴西里(可換別的香草)	適量	甜羅勒(可換別的香草)	適量
煮麵水	1 小碗	鹽	適量
橄欖油	適量		

步驟 >>

1. 首先備料，將大蒜、洋蔥、新鮮香草切碎。
2. 起一鍋滾水，加入適量鹽，放入義大利麵條煮約 8~10 分鐘（視品牌包裝說明調整），撈起瀝乾後，加入少許橄欖油拌勻，避免沾黏。
3. 取平底鍋，加入適量橄欖油，向內傾斜鍋子，倒入蒜碎煸炒出香氣，接著扶正鍋子下洋蔥碎同炒。

Tips: 傾斜鍋子讓蒜碎浸在油裡，而不是在平面上，比較不容易燒焦。

4. 慢慢轉為金黃色後，即可加入煮麵水，炒勻燒滾後放入義大利麵快速炒勻，即可關火。
5. 放入 50g 海膽，迅速攪拌散開，海膽遇熱會快速軟化變成濃郁的醬汁，裹附在麵條上，最後加入新鮮香草碎拌勻即可盛盤。
6. 用叉子穿過捲起麵條，最後 50g 海膽點綴在上頭，周圍淋上一圈橄欖油即可。

韓式湯冷麵

特色 >> 天氣熱到無法無天的時候，真的是會讓人沒有胃口，

熱到缺乏食慾的時候，吃一碗冰涼的「韓式湯冷麵」，會讓你覺得瞬間通體舒暢。韓國泡麵也可以做出好吃又簡單的韓式湯冷麵。

份量 >> 一人份

熱量 >>318cal

時間 >> 約 10 分鐘

食材 >>

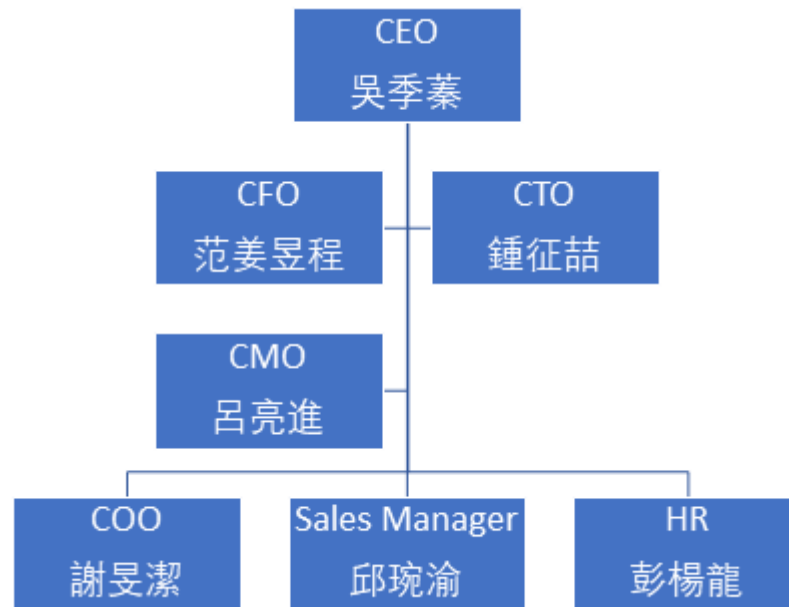
韓國泡麵	1 包	雞肉絲(可有可無)	適量
綠辣椒(不辣)	1 根	蔥	1 根
小黃瓜	1 條	冰塊	適量
自製冷麵湯	如下		
水	190ml	醋	3 湯匙
醬油	2 湯匙	泡麵調味粉	1/2 包
糖	1 湯匙		

步驟 >>

1. 準備好所有食材。
2. 小黃瓜切絲、切蔥花、切綠辣椒，食材的量可以自己調整。
3. 製作冷麵湯：190ml 的水、3 湯匙醋、1 湯匙糖、2 湯匙醬油、1/2 包泡麵調味粉，之後攪拌均勻。
4. 煮水煮麵條（另外準備一大碗冰水）麵煮熟後，撈到冰水裡冰鎮一下，麵條會變的 Q 彈有勁。

5. 將冰鎮過的麵條瀝掉水分，加入特製冷麵湯、冰塊、小黃瓜絲、雞肉絲、蔥花組裝在一起，就變成了好吃的韓式湯冷麵囉！

企業內部組織圖



企業品牌形象



Foodome 將品牌定位在「輕鬆的烹飪教育社交平台」。

Foodome 的由來是 Food 和 Home 的結合體，讓人可以安心的在家製作食物。考慮到我們是 App，因此設計淺色基地凸顯品牌名字和商標，鍋鏟則代表了方便下廚。整個 LOGO 簡潔明瞭，讓顧客一眼就能識別。

企業使命與目標

使命

理想客戶是那些對烹飪充滿熱情但缺乏時間，知識和經驗的家庭或個人。滿足顧客渴望做飯的願望，讓他們可以很方便的取得健康優質的食材。為下廚初學者提供一個完善的平臺，從食譜到食材到教學，讓消費者可以節省時間成本。

目標

- 發展品牌，讓其成為一個社交平臺。
- 半年內擁有 1000 名會員。

行銷策略

累積消費的折扣機制

只要你利用我們的 APP 消費累積 3000，下一筆訂單你就可以享有九折的折扣。

活動抽獎機制

利用我們的 APP 消費可以根據消費金額累計點數，舉辦抽獎活動。

我們的平台會依據活動提供各種不同的優惠，在不同的活動也提供不同的特色料理，以及不同的優惠力度。不同活動期間還有不同的活動抽獎與限量免單活動，提供大量活動讓新用戶老用戶都能享有福利。

即期品優惠活動

為了秉持不浪費的精神，對於即期的商品我們會提供非常大的優惠力度，讓預算不多的人們也可以享受到我們優質的服務。

信用卡優惠活動

我們與銀行業者合作可以使用信用卡的積分換取現金的折扣，而每次消費刷卡也都可以享受到刷卡的消費回饋。

付費會員免運費活動

我們提供免費會員與付費會員兩種等級，如果你是我們的付費會員，你的每次訂購不需給付運送的費用，只需要支付我們季費的會員金額。