

寶持清醒

BABY, WAKE UP



CONTENTS

01

創業動機

02

行銷分析

03

餐廳細節

04

行銷策略

05

財務報表



01

創業動機



你暈船過嗎？

創業動機

"你不喜歡的喜歡你，你喜歡的對你沒興趣"

自由戀愛的男女，因為**CRUSH**的一舉一動而迷失自己，進入了所謂暈船的境界。聽著 "**走建國路回家但後座少了你**"，在寂寥的夜晚獨自EMO，因此我們創立了寶持清醒目的是為了讓客人能夠忘記難過在酒精和有趣活動的推動下結束並且開始新的生活。



事業構想

- › 酒吧選擇開在**大學學校**附近，學生因為課業較不繁重，加上能夠接觸到異性的機會變多，對於**愛情方面的問題**就隨之而來。
- › 俗話說大學必修三學分，"社團" "課業" "**愛情**"，為想在現實中結識新朋友，或想尋找另一伴的人提供結識的方法，幫他們製造機會，所以商機較多。



企業品牌形象CIS

CIS設計理念：

因主打的客群是深受暈船影響的民眾，故採用三個元素做組合。一是心臟，因為暈船時心理活動非常豐富的很受傷；二是眼睛，代表看人和清醒，把眼睛畫在心臟上則表示要好好看人，不要隨意陷進去。最後是酒精，用了生病的點滴概念表示如果你深受暈船所苦沒有寄託也沒地方發洩，就來寶持清醒酒吧，藉酒精放鬆一下或是鼓起勇氣衝一波。

整體裝潢：

整體採用強烈霓虹感的設計，讓顧客進到店家就有放鬆、釋放壓力的感覺，區隔出平時生活較明亮和規矩的裝修。且在文創商品、店外和店內都會有「寶持清醒」的文字和主視覺LOGO的出現，加深大家的印象。



目標



營業額

每月營業額達349,711元
3年內回本



首要滿足顧客要求
提供良好的服務體驗

企業使命目標



品牌

擴展「寶持清醒」相關副業
與品牌價值



秉持良心且堅持餐點品質



創新

持續推出新產品與
結合性活動



精進活動內容及方向
提供良好交友環境

使命



企業型態

企業名稱	寶持清醒	成立時間	2022/12/12
主要營業項目	餐飲服務/ 自創品牌	行業別	餐飲服務業/ 服飾販賣
營業時間:20:00-3:00			
電話:03-123456			
公司地址	320 桃園市中壢區中北路 30 號		
聯絡人	黃文頤	職稱	店長
E-mail	boss@email.com		
公司負責人	黃文頤	職稱	店長
員工人數	5 人		

人力架構



02

行銷分析

STP分析



市場區隔 (Segmentation)

- ✓ 需要感情方面談心或結識新朋友的顧客
- ✓ 尋求興奮、發洩的顧客為主

市場定位 (Positioning)

- ✓ 放鬆、休憩、快樂路線
- ✓ 幫助解決感情問題、下船的精神象徵

目標客戶 (Targeting)

客層:

- ✓ 大學生-感情想法較不穩重，容易因為感情問題影響生活。
- ✓ 有單戀、暗戀的人-需要感情上建議，並且談心給予意見的人。
- ✓ 想認識新朋友的人

心理狀態:

- ✓ 在感情方面較空虛、願意與人交流

SWOT分析

劣勢 Weaknesses

- 部分消費者對暈船較敏感就會卻步
- 尖峰時段可能會有人手不足的問題

優勢 Strengths

- 販賣自創周邊服飾
- 結合不同的聯誼活動
- 餐點結合暈船相關詞彙，增加趣味性

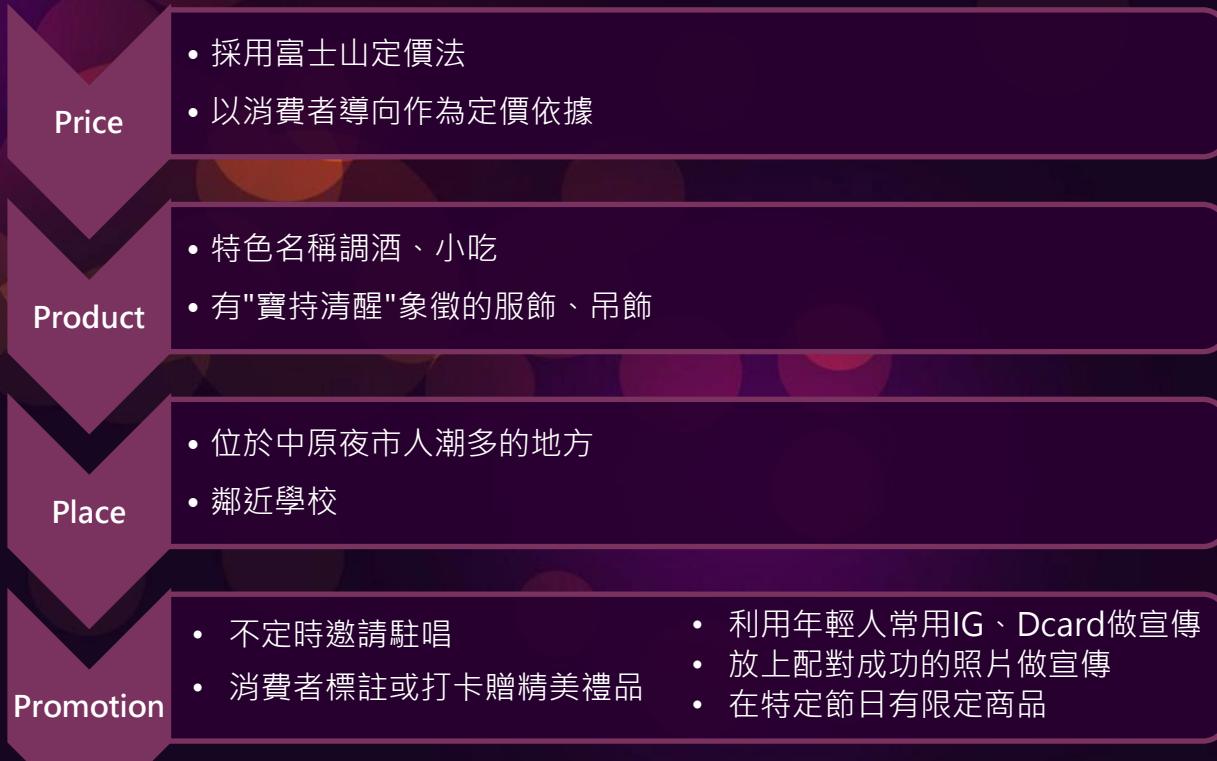
威脅 Threats

- 學校附近的酒吧通常趨近飽和
- 主題性很容易被模仿

機會 Opportunities

- 現代人感情問題較多、想要和人交流。
- 年輕人願意花錢在娛樂上。

行銷組合4P



- 暈船相關的主題酒吧，藉由店內常態的配對活動，與一般酒吧產生區隔，並外加學生優惠吸引年輕族群。



五力分析

- 依照消費者的價格接受度，可以對滿額配對的活動金額做出微調

- 主題性的酒吧將可能更普及於學校周邊
- 市場上有可能會有店家在我們之後推出類似的活動或商品

- 酒類商品在市面上的價錢變化幅度不大，故供應商議價力較低。
- 自創服飾合作的製衣場，因對衣服製造數量不固定，若數量不符合廠商成本，有可能會提高價錢成本。

選址考量

- 鄰近中原大學，有學生、上班族的客源
- 一樓店面，人潮多、曝光量大、旁邊就是便利商店
- 交通方便，有停車場、公車、火車站交通10分鐘內



320桃園市中壢區中北路30號



市場競爭者分析

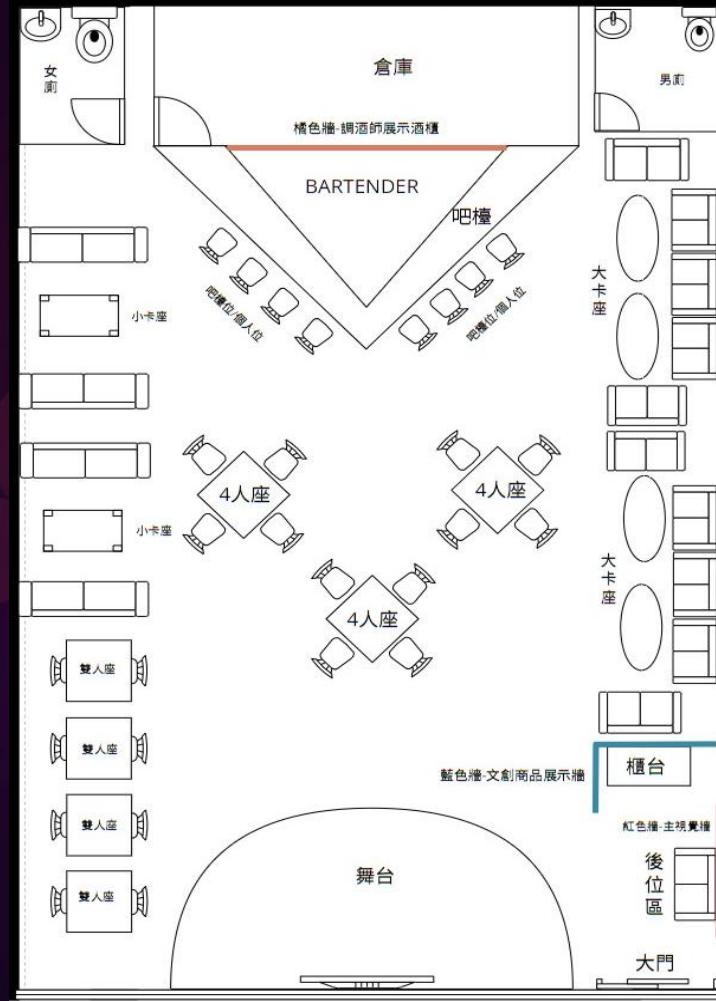
潤水瀾	寶持清醒
<ul style="list-style-type: none">不定期舉辦演講或特殊賽季，吸引客人前往參加。ex. 多元性別 ex. 世足球賽推出套餐升級，利用綑綁銷售減少顧客估價能力。調酒無限暢飲喝到飽、不同酒類的優惠促銷，增加客人選購意願。與外送平台合作	<ul style="list-style-type: none">IG、fb、dcard投放廣告、行銷海報，增加曝光度，主要是在學生的口耳相傳。舉辦聯誼活動，增加趣味性、與他人互動的空間，增加顧客前往的動機。販售自創服飾、開瓶器，加深顧客對寶持清醒的品牌印象。不定期邀約駐唱樂團、歌手，透過合作彼此拉攏客群。



03

餐廳設計

店內設計



酒吧特色

- 夜色漸暗之際，亮起的霓虹燈招牌特別引人側目。走進室內，寬敞的空間，除了基本的**吧檯和供散客們的桌椅**，還設置了**卡座沙發**讓多人聚會也能坐在一起。
- 關於愛情的失落與愉悅、男男女女的心事，在酒精的催化下，毫不掩飾地攤在陌生人眼前。再往深處，有著圓形舞台，偶爾有**駐唱歌手的表演**，也歡迎大家上台高歌一曲！
- 另外，門口附近設有**紀念品專區**可供消費者購買。商品部分，我們以店名「**寶持清醒**」作為主軸，推出上衣、帽踢和隨身小物等商品，讓顧客使用我們商品的同時，也能提醒自己要保持清醒！



酒吧特色-活動介紹

酒吧主打暈船主題，舉辦常規性活動，只要個人消費滿**200元以上**，就能向櫃檯索取配對環。將配對環隨身攜帶於手上，等待今晚命中注定的那個他／她來向你搭話，或選擇主動出擊，尋找現場你好奇的那個他／她。除此之外，凡碰上特殊節日，店內將會舉辦與節慶相關的活動內容與特殊菜單，讓消費者遇上節慶也不孤單。



餐點特色

- 酒類品項眾多，可以依據個人當天心情去選擇更貼近自身的品項
- 炸雞配啤酒是現今的熱潮，所以有各式種類炸物，跟上流行
- 所有酒品都現點現調，保留酒最細膩的香醇口感

酒單設計

Menu



營業時間：20:00 - 03:00

公休時間：每週一

實持清醒位置：320桃園市中壢區中北路30號

酒單設計

Menu

ALCOHOLIC BEVERAGES - SPECIAL COCKTAIL

剩單節

Top secret
\$300



我麋鹿了

Top secret
\$320



Single bell
TOP SECRET
\$320

Menu

ALCOHOLIC BEVERAGES - TEQUILA

柑頤沉迷

TEQUILA, GREEN ABSINTHE, DRY
VERMOUTH, LEMON JUICE



\$220

可是他跟我說晚安
HOMEMADE PINEAPPLE DRIED
PLUMS TEQUILA, OSMANTHUS
SYRUP, LEMON JUICE, FRESH
PINEAPPLE



他只是沒看我訊息
TEQUILA, SOUR APPLE LIQUEUR,
WHITE WINE VINEGAR, YELLOW
CHARTREUSE



\$200

她夢遊時會PO限動
TEQUILA, RED WINE, RED WINE
VINEGAR, PIMENTO DRAM
LIQUEUR, PISTACHIO RIM



\$220

酒單設計

Menu

ALCOHOLIC BEVERAGES - VODKA

只要小哥長得好
一句在嘴我就倒

VODKA, MELON LIQUEUR,
LEMON JUICE

\$180



一會兒封心所愛
一會兒哥哥我在
VODKA, GREEN TEA GIN, LEMON
JUICE, JASMINE FLOWER
LIQUEUR

\$240



甜狗舔狗

VODKA, STRAWBERRY SYRUP,
RASPBERRY LIQUEUR, LEMON JUICE

\$180



鐵達尼號

VODKA, PEACH LIQUEUR, FRESH
PINEAPPLES, CRANBERRY JUICE,
LEMON JUICE, LEMON SYRUP

\$250

Menu

ALCOHOLIC BEVERAGES - RUM

無愛一身輕 有愛變神經

BLACK TEA RUM, LEMON JUICE,
ORANGE JUICE, LEMON SYRUP

\$200



寶持清醒

RUM, MILK, COFFEE LIQUEUR,
DARK BEER, HOMEMADE SWEET
POTATO

\$200



心中無男神
拔刀自然神

BLACK TEA RUM, ROSE
LIQUEUR, RED ABSINTHE,
LEMON SYRUP

\$220



水泥封心外加鋼筋
誰也敲不動我的心

RUM, PEACH LIQUEUR, APERL
LIQUEUR, LEMON JUICE, FRESH
PINEAPPLES, ORANGE JUICE

\$250



有事打錢 無事留言

RUM, BLUEBERRY LIQUEUR,
ROSE LIQUEUR, LEMON JUICE,
BEER

\$200



酒單設計

Menu

ALCOHOLIC BEVERAGES - WHISKY

不差一學分

PINEAPPLE WHISKY, OSMANTHUS SYRUP, LEMON JUICE, ORANGE JUICE



\$220

人生剩利組

WHISKY, ORIGINAL FLAVOR BITTERS, ORANGE FLAVOR BITTERS, SMOKED LONGAN, LONGAN SYRUP

\$220

攞仔千千萬
不行咱就換

WHISKY, AMARETTO LIQUEUR, COFFEE LIQUEUR, CHOCOLATE BITTERS, SMOKED COFFEE BEANS

\$220

再暈他 我就是狗

WHISKY, COFFEE LIQUEUR, PLUM WINE, LEMON SYRUP, LEMON JUICE, SALT

\$220



他不渣
只是想給每個女孩一個家

WHISKY, RED WINE, ORANGE JUICE, LEMON JUICE, LEMON SYRUP

\$200



\$200

Menu

ALCOHOLIC BEVERAGES - SHOT

孟婆湯

SPIRYTUS

\$140



X Y Z

JAGEE

\$140



adios ,
mother f*cker

VODKA, BLUE CURACAO, LEMON

\$580



脫離苦海 回頭是岸

SORGHUM, HONEY

\$780 / 6 SHOTS

\$1200 / 16 SHOTS

酒單設計

Menu

FRIED FOOD



HD雞塊
\$120

無言薯條
\$80



很ㄍㄧㄥ
洋蔥圈
\$80

好粗炸雞
\$260



嫂子賣餃子
\$120



Menu

套餐精華

- 下船套餐

E個人MOMO拼盤
(雞塊+薯條+炸雞+炸水餃)
\$440

吃完我就會說出口套餐
(再疊他我就是狗+洋蔥圈)
\$310

封心鎖愛套餐
(水泥封心外加鋼筋誰也敲不動我的心+雞塊)
\$360

離開他，你就不會寂寞套餐
(賣持清醒+炸雞)
\$325

- 加點套餐 (酒品單點220元以上可加購)

A套餐 +69元可加購洋蔥圈或薯條

B套餐 +109元可加購炸餃子

C套餐 +129元可加一杯夢婆湯或XYZ

酒單設計

Menu

特色文創商品



寶持清醒
純logo T-Shirt
\$450

寶持清醒
背面大LOGO T-Shirt
\$490



寶持清醒帽T
溫暖自己
\$780

Menu

特色文創商品



寶持清醒 鑰匙圈
封心鎖愛
\$49



寶持清醒 帆布袋
傳宗接袋
\$250



產品搭配-節日限定

- 剩單節
- 我麋鹿了
- Single bell

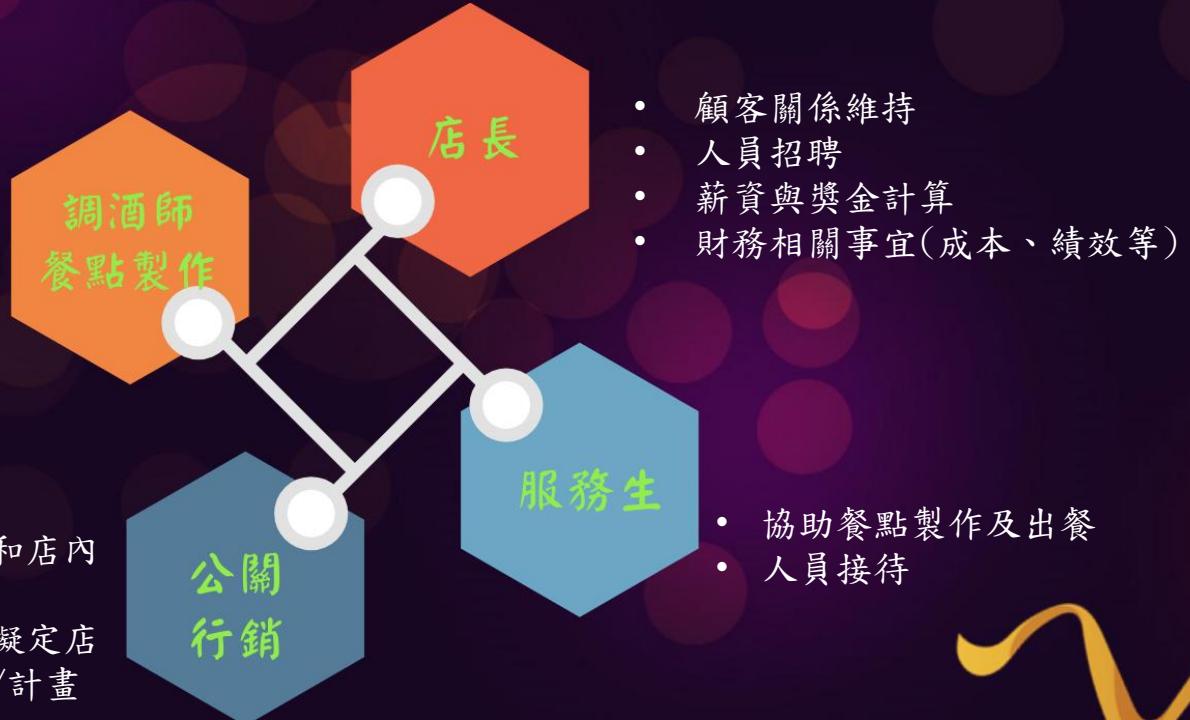
\$300

\$320

\$320



內部管理



設備規劃

基本設備	招牌、照明設備、冷氣、商品展示櫃、店內裝飾
桌椅	吧檯桌椅、卡座桌椅、散座桌椅
用餐器具	酒杯、餐盤、餐具
開放式廚房吧檯	酒櫃、調酒器具、冰箱、油炸機、廚具
舞台	音響、麥克風
協助營運軟硬體設備	POS系統收銀機、廁所設備



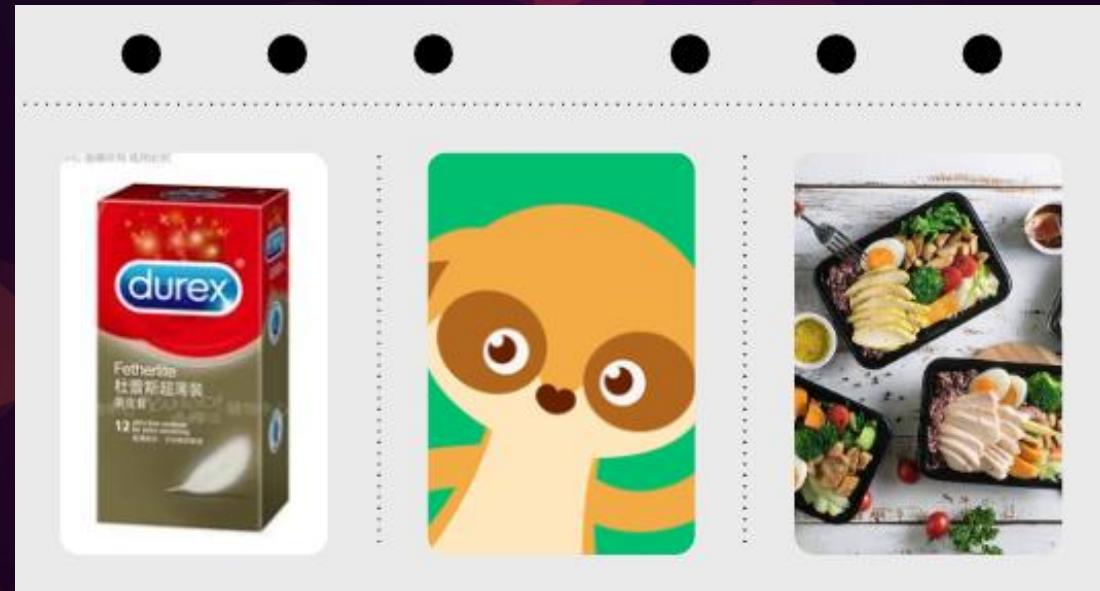
提供的服務

- 打包服務
- 吧檯單人座
- 不限人數卡座
- 不定期歌手駐唱
- 商用表演空間租借
- 場地包場服務



行銷策略

異業結合



-保險套-

-交友軟體-

-健康餐盒-

行銷策略

銷售方式



- 消費滿300元即可隨機抽取IG一份
- 酒類飲品搭配店內商品即可享九折優惠
- 當月壽星可享小炸物一份
- 穿著本酒店自創品牌衣服招待一杯XYZ

如何擴大客源



在不定期的活動中，以不同年齡層或職業的人做每期的活動規劃，吸引不同年齡層與族群來店內消費，讓他們在一次的消費中留下深刻的印象，增加未來回訪機率。



05

財務報表

財務報表

營業收入	第一個月	半季	年營業額
酒品平均每杯 220 元，每月粗估約 1516杯	333,520	2,001,120	4,002,240
shot 每杯 115 元，每月粗估約 640杯	73,600	441,600	883,200
套餐平均每客 350 元，每月粗估約 200客	70,000	420,000	840,000
炸物平均每客 132元，每月粗估約 300客	39,600	237,600	475,200
服飾平均每件 570 元，每月粗估約15件	8,550	51,300	102,600
鑰匙圈每件 49 元，每月粗估約 70件	3,430	20,580	41,160
帆布袋每件 250 元，每月粗估 20件	5,000	30,000	60,000
營業收入(+)	533,700	3,202,200	6,404,400
銷貨成本(-)	184,389	1,106,334	2,212,668
營業毛利(營業毛利-銷貨成本)	349,711	2,095,866	4,191,732
人事薪水 (三正職三兼職)	95,000	570,000	1,140,000
管銷費用	90,500	493,000	976,000
	店租費	50,000	300,000
	水電費	10,000	60,000
	雜支(含設備)	13,500	31,000
	健保	13,500	81,000
	行銷費用	3,500	21,000
營業淨利(營業毛利-人事薪水-管銷費用)	164,211	985,266	1,970,532

營業時各時段預估人流量

20 - 21 點	8
21 - 22 點	10
22 - 23 點	18
23 - 24 點	12
0 - 1 點	10
1 - 2 點	6
2 - 3 點	2
總客數：	66

(座位：56個)

毛利率：

(酒品) $4526/6760=0.6695$

(炸物) $396/660=0.6$

(其他) $715/2019=0.3541$

(總和) $5637/9439=0.5972=59.72\%$

$185500/59.72\%=310616$ (管銷+人事/毛利率=損益兩平點)

$310616/26=11947$ (損益兩平點/營業天數=最低日營收)

$11947/220=55$ (以低銷220為基準) (每天最少來客數)

人事成本(每月):

三正職: $25250/\text{人} \times 3 = 75,750$

三兼職: $6000/\text{人} \times 3 = 18,000$

$75,750 + 18,000 = 93,750$

(估高) $95,000/\text{月}$

總銷售成本

銷售成本	成本金額
酒品平均成本69元，共 1516份	104,604
shot平均成本 35元，共 640份	22,400
套餐平均成本 159 元，共 200份	31,800
炸物平均成本 53元，共 300份	15,900
服飾平均成本 383元，共 15份	5,745
鑰匙圈平均成本 16元，共 70份	1,120
帆布袋平均成本 141元，共 20份	2,820
總銷售成本	184,389

雜支：

第一個月為10,000做買設備的
支出(杯子/盤子/餐具)+3500日常雜
支(消耗品等等)

半年為第一個月13,500+五個月日常
雜支3500 = 31,000

第一年年度為第一個月13,500+十一
個月日常雜支3500 = 52,000

異業結合

項目	售價	成本價(約)	淨收入	月銷售量	月銷售淨額
保險套(單入)	45	28	17	100	1700
保險套(12入)	399	319	80	40	3200

項目	第一個月收入	半季收入	年收入
健康餐盒	1500	9000	18000

項目	第一個月成本	半季成本	年成本
交友軟體	3000	18000	36000

異業結合年損益=1700*12+3200*12-36000+18000= 40800

本業結合異業結盟年綜合收支表		
項目	收入	支出
營業淨利	1,970,532	
異業結盟-保險套	20,400	
異業結盟-交友軟體		36,000
異業結盟-健康餐盒	18,000	
年收入估計	2,008,932	
年支出估計		36,000
年損益		1,972,932

上述年損益為最理想狀態，但第一年考量知名度不足與測試市場接受度，預估年損益將為原本的百分之30(約為654,040元)，第二年年損益將提升至百分之60(約為1,308,080元)，第三年將達成預估年損益的百分之百(2,180,132元)

股東出資表

股東	出資金額	股權比
負責人 黃文頡	4,000,000	40%
人事組長 王妤真	1,500,000	15%
公關組長 王珮瑄	1,500,000	15%
財務組長 李云平	1,500,000	15%
行銷組長 羅慧瑜	1,500,000	15%

未來展望

許多人都會遇到感情問題，如果能夠有一個地方停下腳步，認識新的人、和不同的人交流，忘記難過、找回對感情的憧憬，那這就是本酒吧的初心。本酒吧透過特色調酒、活動、文創商品來強調感情主題，希望藉此讓消費者留下深刻的印象達到市場區隔，提升酒吧知名度，吸引更多客源。





The End!