

# 罐罐 Bottle



指導老師：樊台聖

組長：林曉君 B10563099

組員：邱雪迎 B10563105

黃佳琪 B10563065

楊佳臻 B10563095

謝易雅 B10563104

陳薇珊 B10563076

劉紓涵 B10563058

# 目錄

前言 .....	P.3
產業分析 .....	P.5
創業企劃 .....	P.11
作業規劃	
店長 .....	P.13
室內 .....	P.14
廚務 .....	P.22
採購 .....	P.34
人事 .....	P.40
財務 .....	P.42
行銷 .....	P.55
SWOT 分析 .....	P.57
短中長目標 .....	P.59
市場調查 .....	P.60
總結 .....	P.65
參考資料&附錄 .....	P.67

# 前言

## 創始之前

縱使我們這組未來不一定會合作開店或是不是每個人都想擁有自己的店面，但我們想藉由此次模擬報告來學習開店的種種技術，進而測驗自己是否有開店的能力。

雖然本組在一開始的想法和理念都不一致，不過經過大家深思熟慮下終於達成協議，一開始本組有很多創新的點子，但基於現實我們還是得務實一點，綜合以上，我們最終討論出了一個大家都滿意的方案。

不僅如此，規畫到越後面，問題越多，我們更是挫折，儘管我們有明確的目標，但還是無法馬上想出那些問題的解決方案，畢竟本組沒有人曾經從事過此事，我們覺得很有壓力，不過在並肩合作下共同完成。

接下來就是我們費盡千辛萬苦所呈現出來的成果：

民以食為天，每個人眼睛睜開必定要進食，然而因為以前資源沒有像現在那麼豐富，所以大多以中式為主，吃的飽最重要，隨著時代的變遷，西餐各式料理的引進，人們越來越有意識，覺得吃進去的食物不只要有填飽肚子的功能，還要能補充營養，因此飲食漸漸主張吃的好，藉由智慧來滿足自己的口腹之慾，世代的改變創造了許多以前沒有的事物，人們沒有因此而知足，最後演變成餐飲多元化並且飲食轉變成吃的巧。

餐飲業被世界上各種因素影響著，一個國家原本只有當地的飲食習慣，但漸漸的不再是如此，然而也從三餐變成多餐等。甜點原本只在外國盛行，由於各國的交流和網路上的資訊等，台灣甜點也開始起飛，餅乾糖果算是平價甜點，可以說是零嘴，說到下午茶，外國的蛋糕鬆餅咖啡等就一一的浮現，甜食因為種種原因也變成現在飲食的一部分。現在社會因為競爭而使生活變得緊張及快速，在這樣的環境下，人們更懂得放鬆和享受，因此甜點店變成最佳選擇地點。甜食對女性和小孩就是有種無形的吸引力，甜食有如可以讓人開心的功用，讓人愛不釋手。

眾多甜點店中，要如何讓自己的店脫穎而出?在我們深思熟慮後發現在這個講求效率的時代，我們覺得速食是目前飲食文化的趨勢，近年來，自動販賣機越來越盛行，而自動販賣機的優點就是同時擁有省時又節省人力成本，以快速地給客人成品為最大目的，正好符合現代社會的需求，我們以此為創業目標。不僅如此甜點算是個蠻費工的料理，所以為了不要讓客人等太久，因此有了這個想法。

綜合上述，我們靈機一動，便想要創造一個可以快速吃到甜點的餐廳，那就是把甜點店和自動販賣機做結合，現在的甜點店都沒有這項服務，因此這將會是我們店的特色，販賣機算是賠損率較低的事業，而且販賣機優點很多，宣傳能力也很不錯，由於這樣的創新，我們將到跟我們類似的實體店面參訪，讓我們在做規劃時，能有個範例，使各方面都能符合現實。

# 產業分析

## 甜點販賣機

在創業前為了更加了解市場環境，我們以網絡，報章新聞上搜集資料，還有我們親身去參訪類似的商店觀察他們的經營方式，把所得到的資料彙整成一份簡易的分析報告。

- 自動販賣機簡介
- 產業現況
- 經營環境分析
- 可能競爭者資訊

## 產業

### 甜點販賣機

#### 甜點販賣機簡介

我們的概念就是開一間甜點店，以後在店的門口旁邊擺設一台自動販賣機，而販賣機裡面會有本店的手工蛋糕和飲料，讓客人可以更方便和節省時間的買到蛋糕吃。販賣機的型式就像平常的飲料販賣機，投錢後選你想要的甜點或飲料，販賣機就會很穩定的，不會亂摔的給甜點，把你的甜點完好無缺的運下來，然後客人就可以品嚐我們美味的甜點了。

#### 產業現況

##### 區域

- 就自動販賣機而言，西歐，外國地區使用自動販賣機的比較多，日本的飲料販賣機比較多，現在台灣也在開始流行。
- 擺放販賣機的地方大概分佈在自家店的門口，學校附近，商圈，火車站等等人口多的地方。

##### 經營模式

- 會開一間店面作為中央廚房，會做一層玻璃可讓顧客清楚看到廚房裡面的狀況和蛋糕的製作過程，有完全的透明度。
- 暫時會只有總店和多台販賣機，到全部方面都穩定後再考慮開分店。
- 招牌為甜點販賣機，店裡也會賣生日蛋糕，餅乾，巧克力等等。

##### 消費者

- 主要是一些喜愛吃甜點的年輕人和女性消費者，還有一些趕時間但又想吃甜點的顧客。

### 價位

- 會根據我們各資源的成本和利潤之類的多少，再整合後作出一個標準。

### 風格

- 以簡約、乾淨為主，會讓顧客感覺到他身處在一個充滿幸福的咖啡香和蛋糕香裡。
- 會設置一個收餐區，像麥當勞的自助型式讓客人自己分類回收餐具。

### 口味

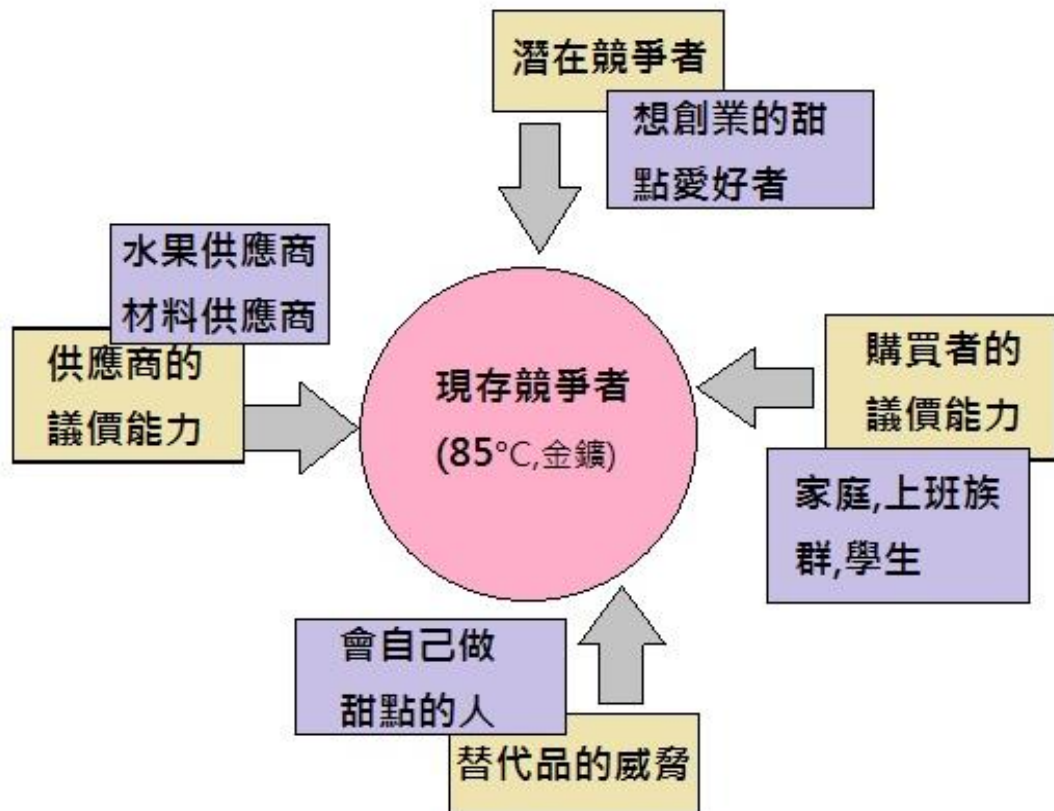
- 甜點大都要法式甜點為主，甜度不會很甜，會調整到大眾口味，也會做點巧克力、餅乾、馬卡龍、泡芙等等。
- 咖啡有義式咖啡和手沖咖啡，也有買花茶，花茶只有內用的，因為是用茶壺沖的，顧客可以隨自己喜好加水，加多少次也可以。

### 額外服務

- 我們會有網路訂購和電話預訂的服務，但暫時都不會有外送服務，需要顧客自行到店面取貨。

### 經營環境分析

按照現時各地的情況來看，做咖啡廳、蛋糕店的競爭是非常大的，除了蛋糕要符合大眾的口味，要能夠吸引到別人，要別人覺得是值得用錢去買的。也會有很多競爭者像是金鑽，85°C.....也有一些是自己會做蛋糕的人，想開店的人，還有供應商的選擇。



### 可能競爭者資訊

在全台灣的咖啡甜點店基本上是無數間的，我找了兩間知名度和實力比較高的店做分析。

店名	分析
金鑽	類型：偏高消費，主要賣西餅、咖啡



 	<p>主要消費群：上班族或以上</p> <p>優點：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 除了有賣西餅咖啡，還有賣輕食，讓客人有多個選擇</li> <li>2. 會開在街道的轉角位，裝修設計也很光明顯眼</li> <li>3. 有 WIFI 和插座</li> <li>4. 咖啡的價位比一般的咖啡店的低</li> </ol> <p>缺點：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 消費價錢偏高</li> <li>2. 有時顧客會為了幫手機充電而佔著位置</li> </ol>
<p>85°C</p>	<p>類型：平價的咖啡，麵包，甜點</p> <p>主要消費群：學生族群，家庭</p> <p>優點：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 價錢比較平宜</li> <li>2. 有多種款式的麵包讓顧客選擇</li> <li>3. 主要開在街道的轉角位</li> </ol> <p>缺點：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 店面採用比較暗的燈光，會有點不顯眼</li> <li>2. 品牌定位不確定</li> </ol>

	
<p>心之和</p>	
  	<p>類型：乳酪蛋糕，水果茶</p> <p>主要消費群：家庭，成年人，愛好乳酪蛋糕族群</p> <p>優點：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 有多種口味，切片的大小很精準，一整個蛋糕可以拼很多不同的口味</li> <li>2. 每個蛋糕都會完全冷凍，長遠距離路程不怕很容易變壞</li> </ol> <p>缺點：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 招牌不明顯，字型太小</li> <li>2. 因限量銷售，要很早排隊才有機會買到想要的口味，排隊時間長</li> <li>3. 只有室外座位，位置不多</li> </ol>

# 創業企劃

## 創業類型:

甜點販賣機&甜點工作室

## 創業起因:

在這個講求效率的時代，我們思考著如何將好吃的甜品快速送到客人的手中享用，而經討論後我們覺得如果有一台販賣機，就能及時提供客人所需，而自動販賣機的優點就是同時能夠省時又節省人力成本，以快速地給客人成品為最大目的。

此外我們也有自己的實體店面，在食安風暴的影響下，消費者越來越重視商品來源以及製作過程，了解這些後我們也決定設置開放式廚房，讓客人能更安心，並且打造一個舒服自在的空間，供客人休息放鬆，推出些許與販賣機不同的商品給客人，讓顧客對產品新鮮，較趕時間的客人可以到販賣機前選購，需要放鬆的客人則可以選擇到店裡消費，享受悠閒地下午，這些正好符合現代社會的需求，而我們以此為創業目標。

## 成立宗旨:

以現做、新鮮、透明化的製作流程、熱情的服務、便利的自動販賣機，提供客人最優質的產品，以滿足顧客需求。

## 店名:

罐罐 bottle

## 地址:

屏東縣屏東市崇朝一路 138 號



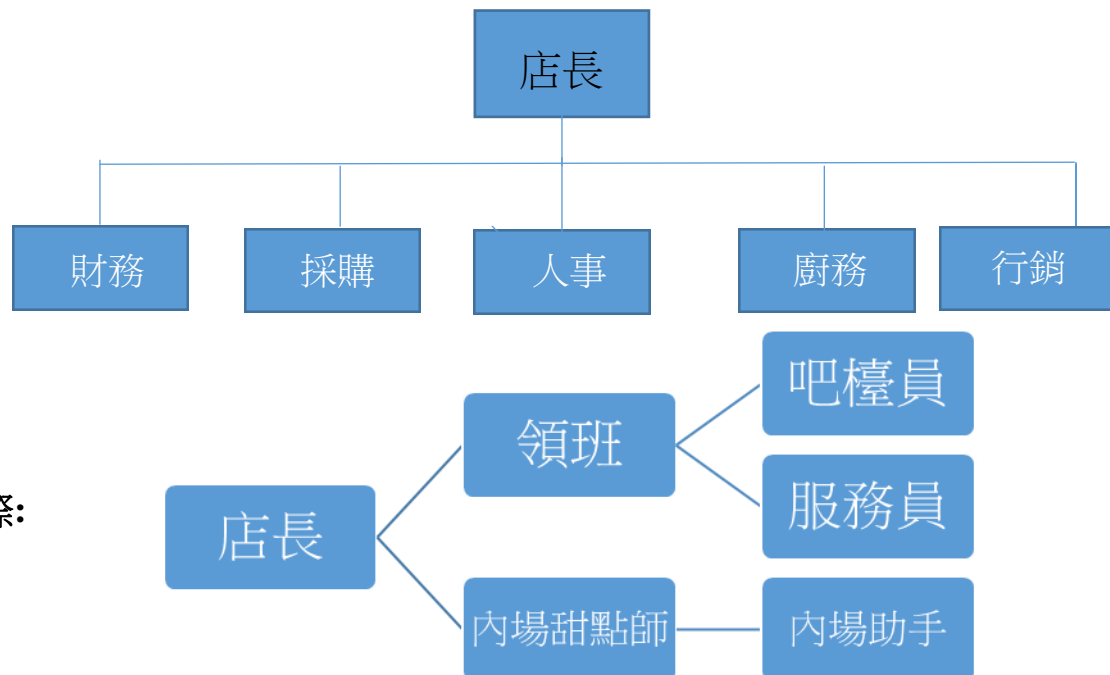
## 營業時間:

周二到周日早上 11 點到晚上 9 點，周一公休

## 特色:

- 以甜點販賣機為主，推出只會出現在販賣機的罐子蛋糕，口味以當季水果為餡料。
- 店面的部分以生乳酪蛋糕及花茶咖啡當主要販售產品，以季為單位推陳出新產品。
- 推廣環保，設計自家環保咖啡杯及茶瓶。
- 裝潢風格為簡約清新，讓人有種回到家的放鬆。
- 強調食材製作過程透明化，設置開放式廚房。
- 食材皆新鮮為主，給顧客最好的品質。

## 組織架構



實際:

# 作業規劃

## 店長

身為一店之長，處理的事情較繁雜，幾乎每件事都要稟報給店長知道才能做決定，店長須統籌規劃店內一切事務，做好創業理念及目標，以方便傳達企業精神，以 SOP 流程訓練員工，使服務達到滿分，讓每位上門的顧客，都可以深刻的感受到我們特有的特色以及優質的服務。一個好的管理者，不僅要能管理所有的事與物，還要管理所有的「人」，如此一來才能凝聚大家的向心力，一旦團結起來，所有的管理工作也都能順利完成。

### 店長職務：

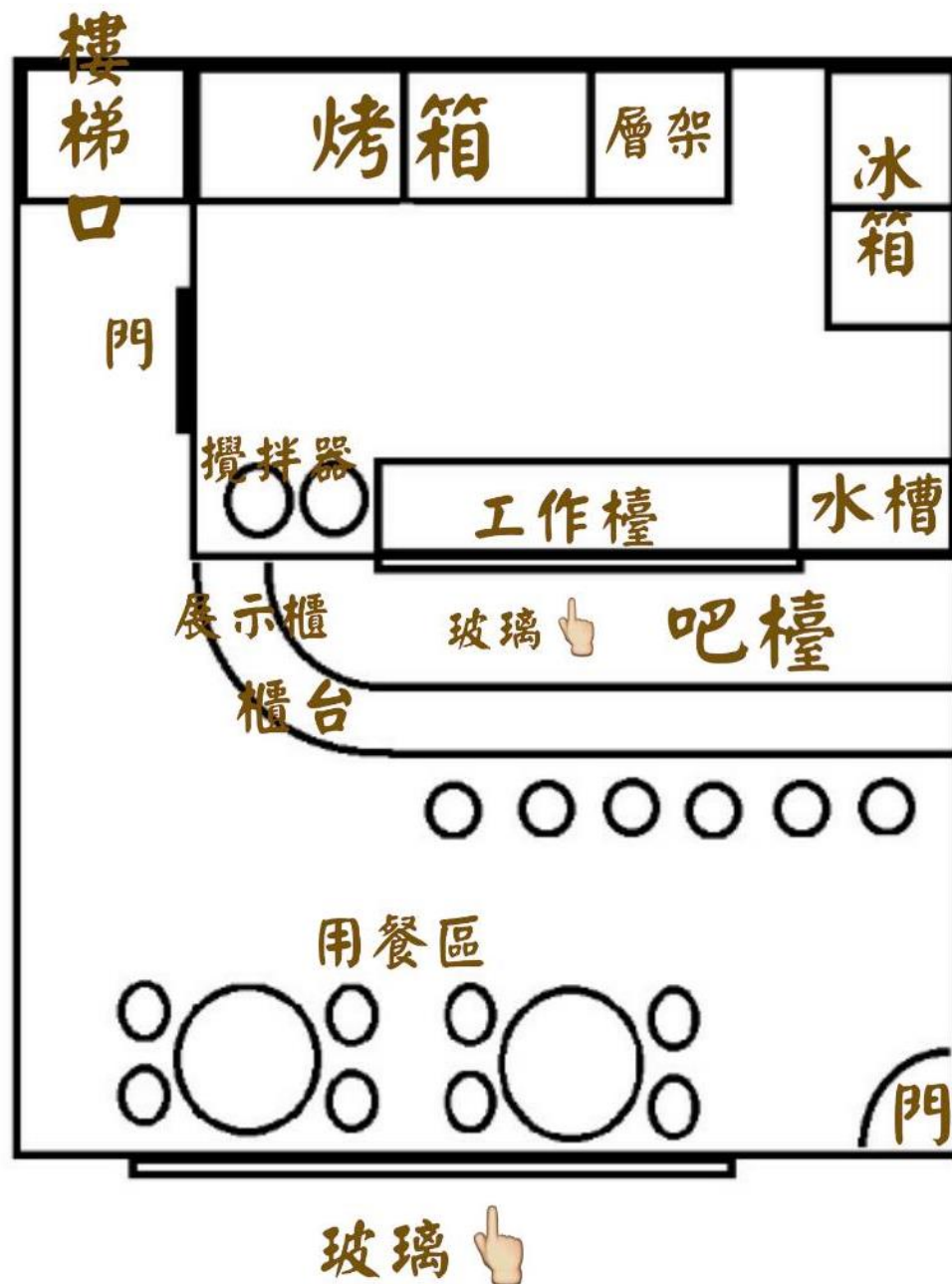
基本上的職務就是管理，控管店裡所有大大小小的事，且都須經店長同意才能做，而在人事上必須把人都安排到對的位子，灌輸正確的思考模式和理念，好讓員工能夠清楚並且傳達給客人&提供良好的服務。當有顧客抱怨時須調解店內一律糾紛，應變各種突發狀況。

- 1、傳達本店特色及經營理念，建立本店風格。
- 2、掌管一切人事管理，負責分派每個人到適合的崗位。
- 3、廚務每日都得向店長報告廚房一切事項。
- 4、各部門無法決定的方案或緊急狀況發生時，都要立即呈報店長，由店長全權授命、處理。
- 5、訓練好員工，確保每位來店的客人均能享受到本店優良的服務品質。
- 6、與各供應商之間保持良好關係。
- 7、維持營業業績的水準，使本店能夠屹立不搖地永續經營。
- 8、進修新的管理知識與技術，隨時保持本店在市場上的優勢。
- 9、每日打烊後，店長必須親自核對會計的帳目與出納的金額，確定無誤。

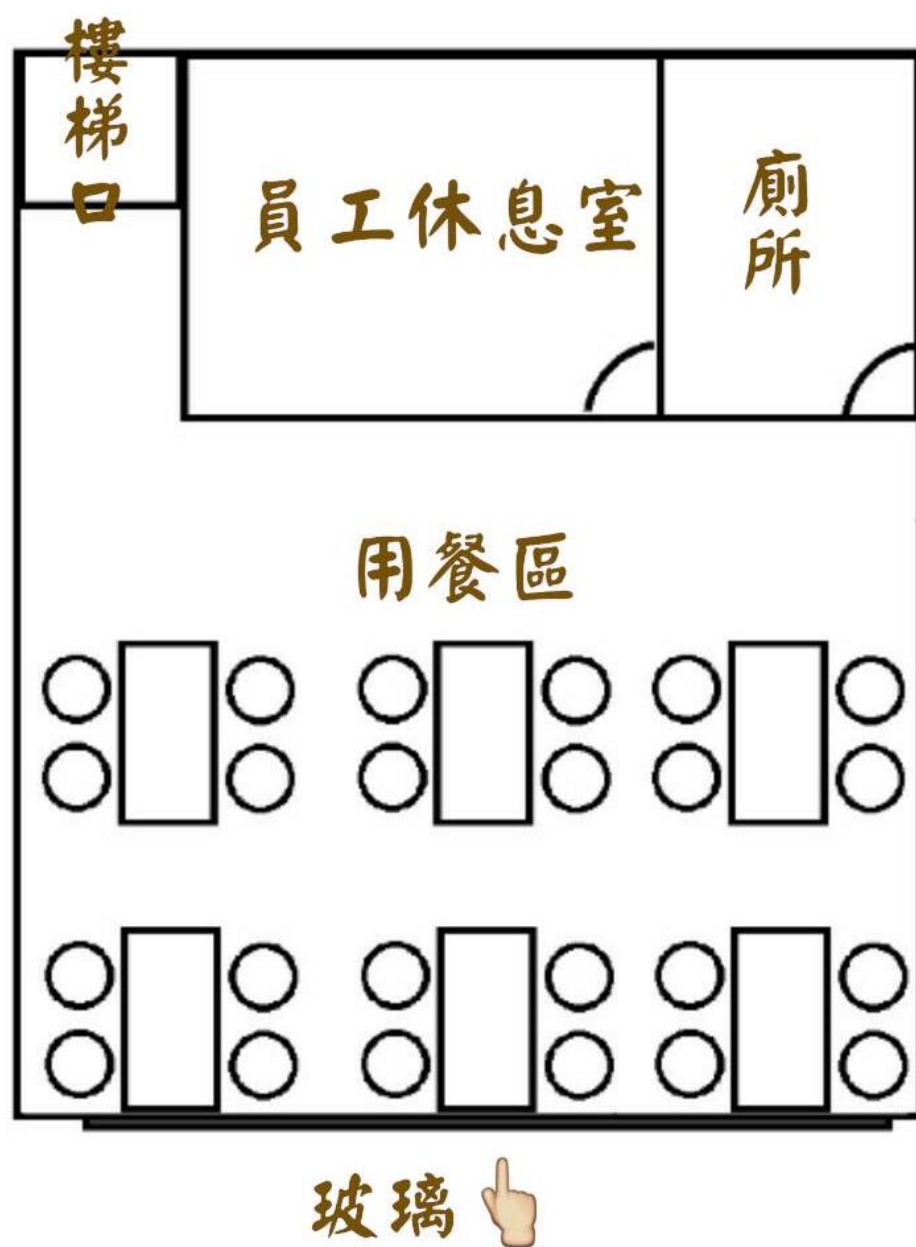


# 室內

## 1 樓配置圖



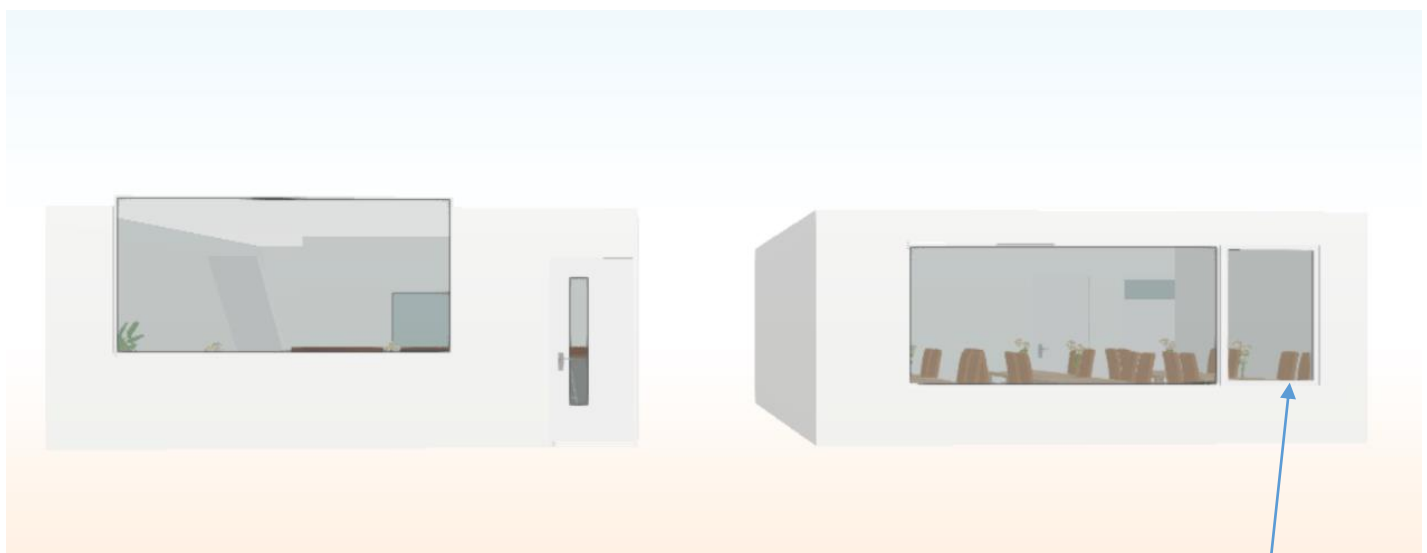
## 二樓配置圖



2D 風格呈現(左邊一樓、右邊二樓)

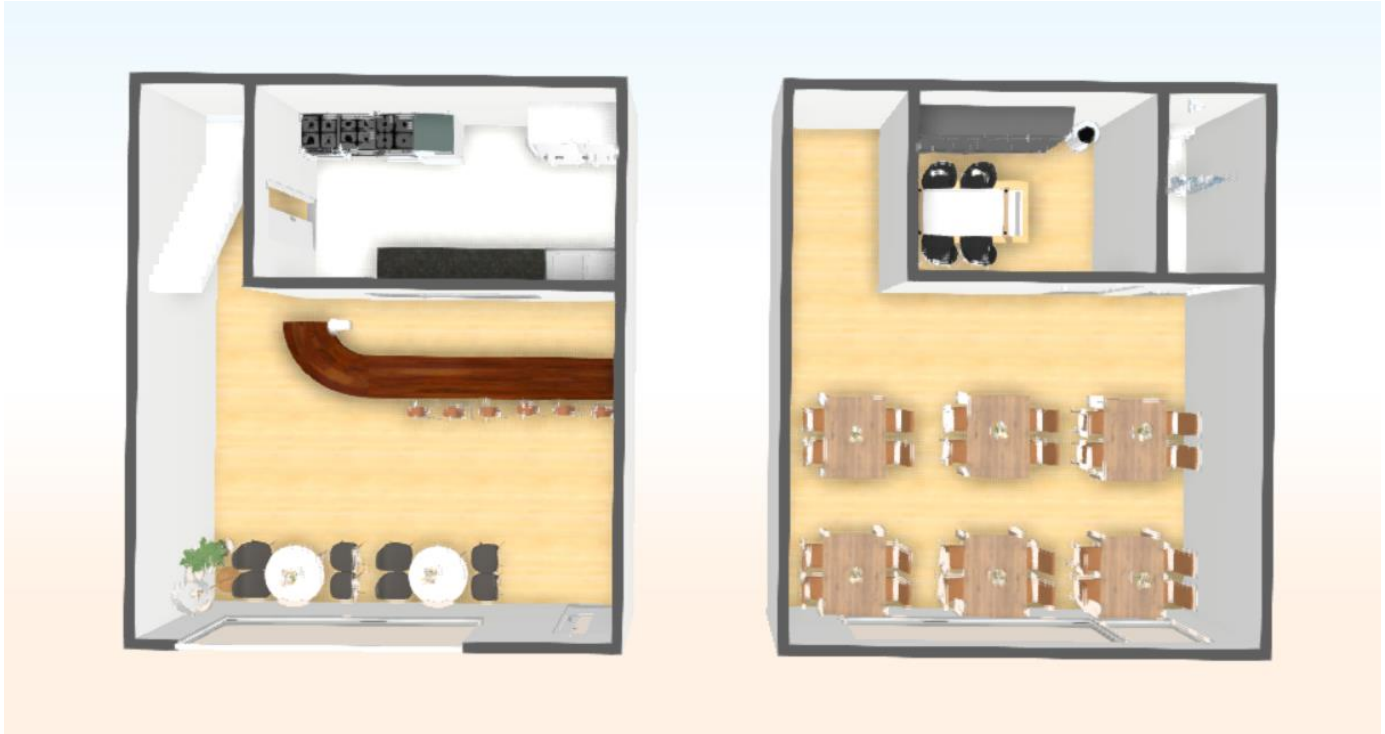
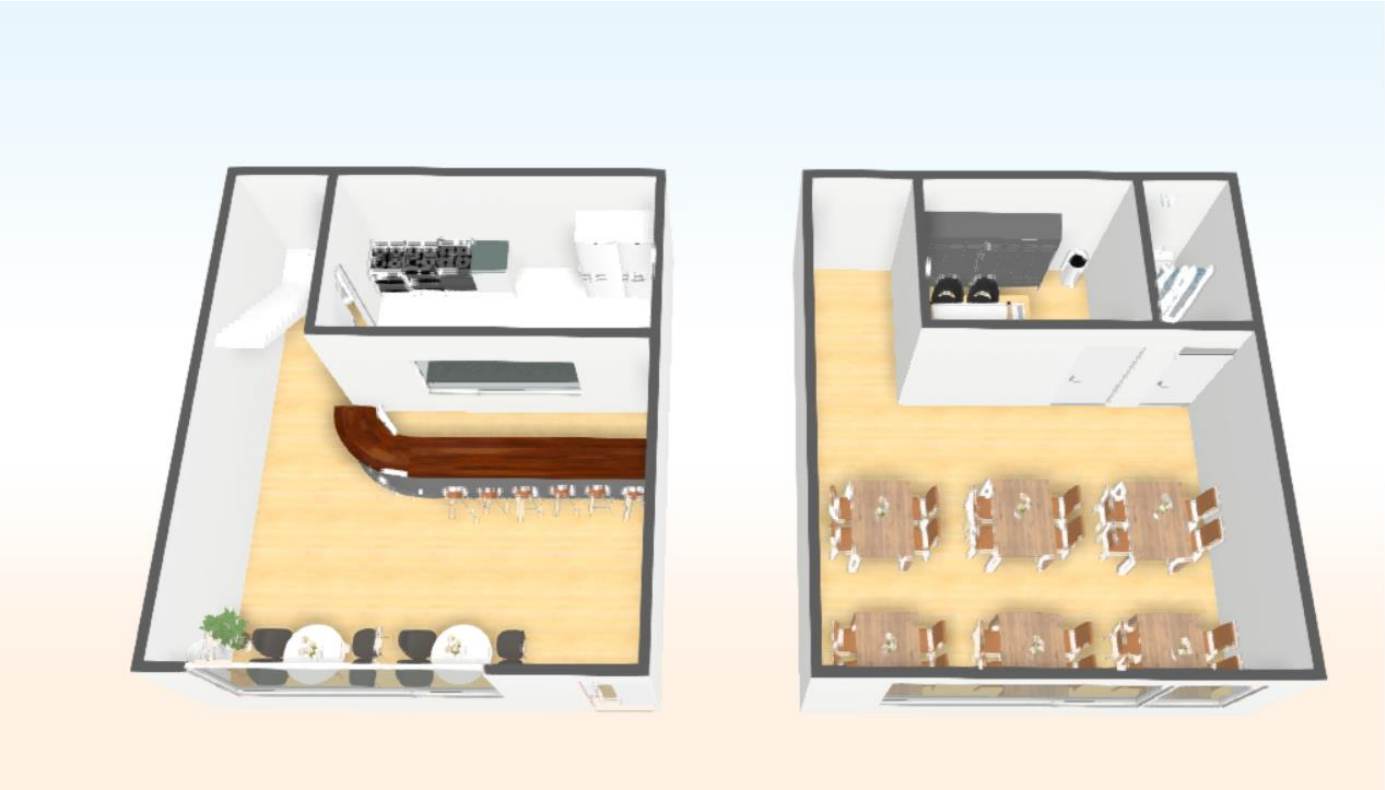


3D 風格呈現(左邊一樓、右邊二樓)



2 樓窗邊會設有逃生裝置及玻璃擊破

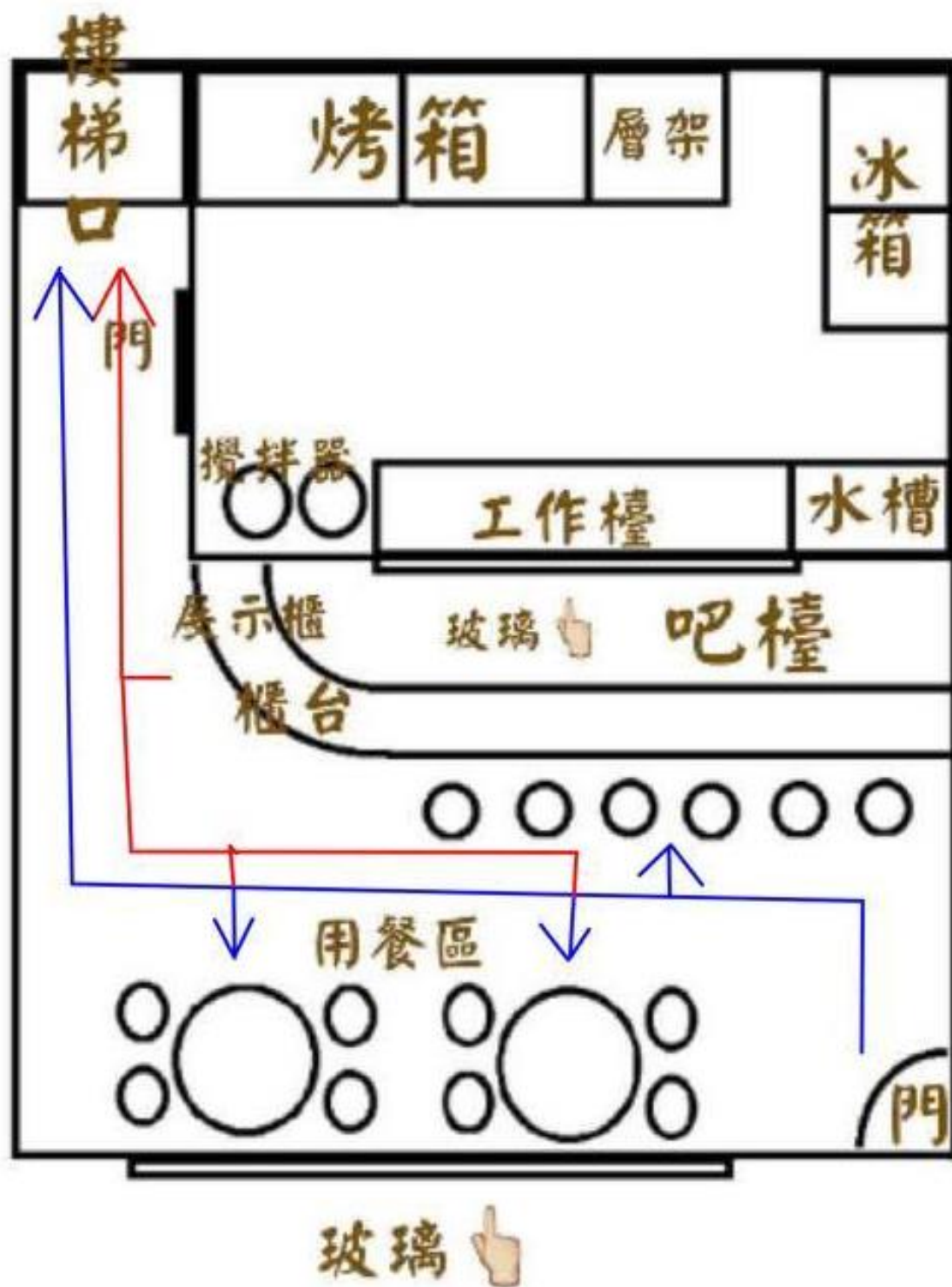




## 1 樓動線圖

紅色:員工動線

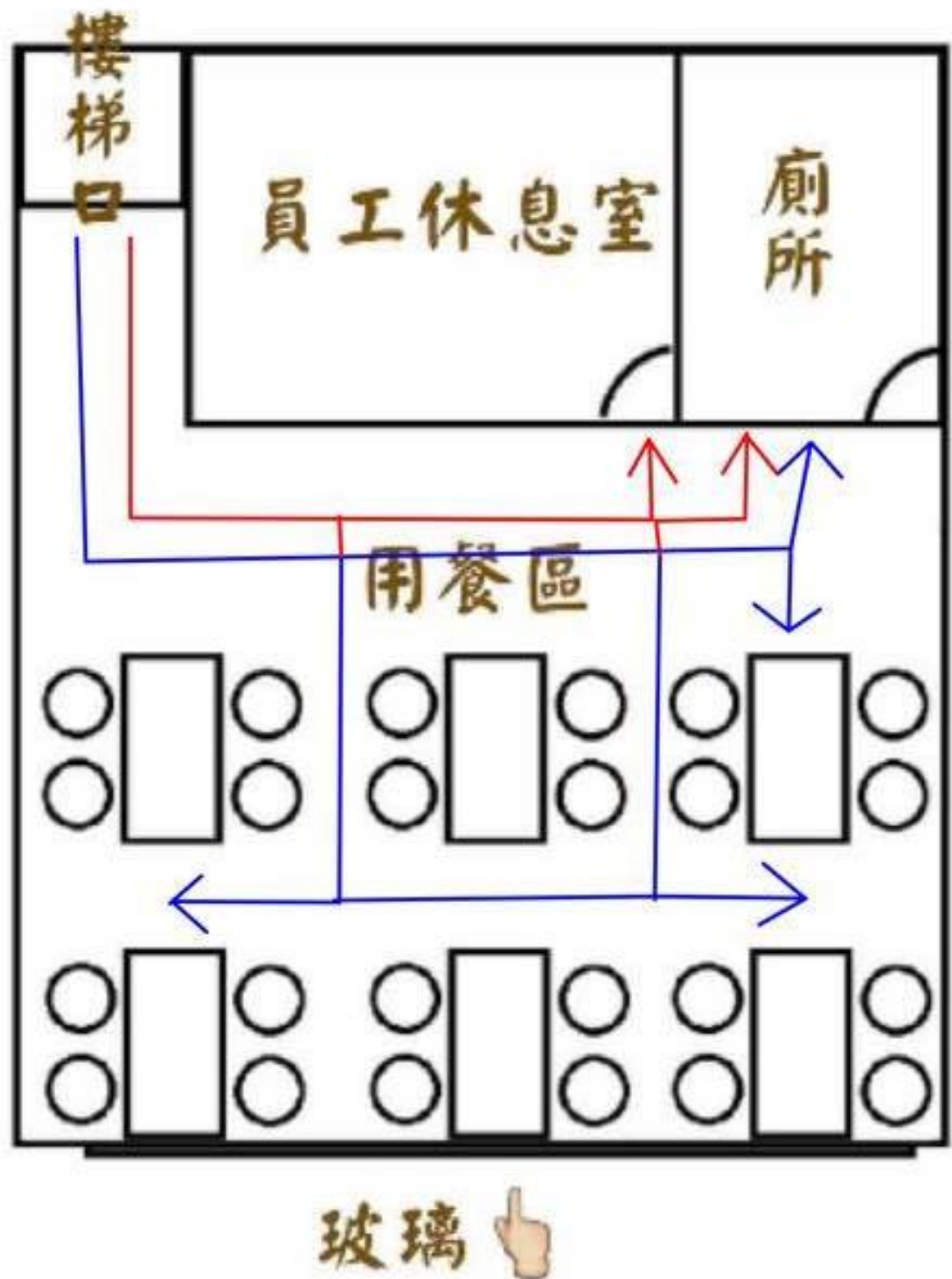
藍色:顧客動線



## 2 樓動線圖

紅色:員工動線

藍色:顧客動線



## 安全消防

用餐區及廚房設置灑水系統

廚房設置滅火器 1 隻

有玻璃處設置擊破器

二樓設制逃生設緩降機

## 名片設計

正面



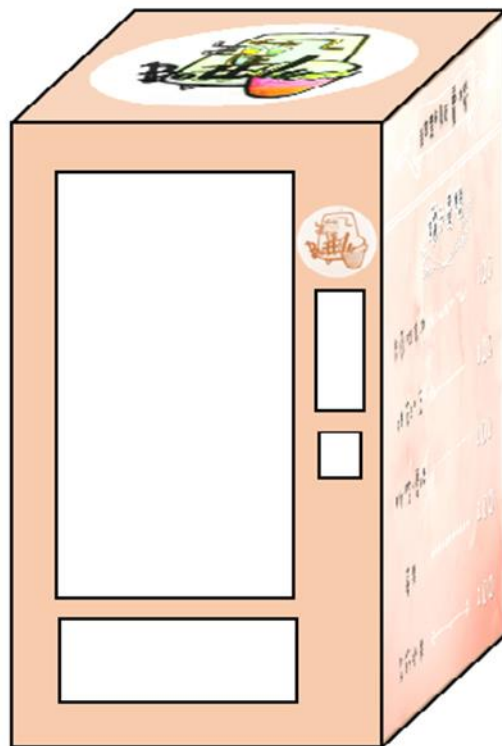
反面



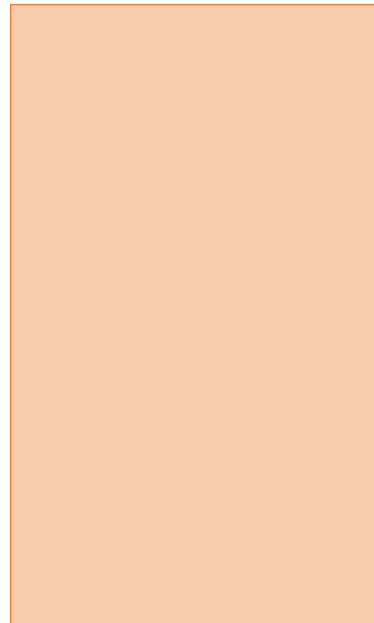
## 制服



## 自動販賣機設計圖



另一面



# 廚務

## 廚務職務

- 1 食材選購：制定菜單、訂定食譜和製作餐點。
- 2 廠商來源：協定水果及烘焙食品的供應商。
- 3 內場動線：環境分配、負責人力調度和動線規劃。
- 4 衛生管理：食物品質掌控和設備之清潔及保養。

## 供應食材

店內的展示櫃裡也有蛋糕和餅乾，一走進店裡看到這些宛如美術作品的甜點，不禁讓人想要點一份來品嚐看看，在一個慵懶的午後，嘴裡吃著色香味俱全的點心來讓整個上午的壓力全部釋放，且使接下來更有精神可以繼續努力。

不僅如此，本店有別於其他甜點店，我們參入特別銷售手法，除了是一間擁有用餐區的店外，還有類似得來速的自動販，想品嚐且不想等待的顧客我們都有顧及到。販賣機位於店面門口，內有罐裝的蛋糕，還有瓶裝咖啡、奶茶及花茶，這讓我們跟一般甜點店有了區別。

### 食品區

蛋糕	新鮮做好的蛋糕，一字排開的陣仗，塞滿整個販賣機，除此之外，還包裹著精美的包裝，凡是經過的人將會不禁好奇而停下腳步還加以選購。多種口味的選擇也使顧客不覺的單調。販賣機一直都有控制溫度，所以商品的
----	--

	品質不會降低。
--	---------

### 飲品區

咖啡	<p>享用甜點時來杯茶來調和口中味覺，那真是幸福，</p> <p>因此販賣機為了要達到跟內用一樣帶給那些</p> <p>時間很少的人也能擁有如此般的待遇，所以增</p> <p>加了飲品。炎炎夏日，來杯冰涼的咖啡或奶</p> <p>茶，既消暑又有滿足感。</p>
奶茶	
花茶	

## 供應商來源

### 一、廠商挑選原則

**1、品質：**客人對於我們的產品不僅只是注重味道，商品對於人體的健康是否有影響也是個關鍵，畢竟有些烘焙食品不是人人都能接受，例如：乳酪。除了西點食材外，本店大多使用新鮮水果，水果是個易腐且包存也是需要注意的食材，而且還有季節性的問題，不是當季的水果必定吃起來不是很好。

**2、價格：**(1)購買的烘焙食品成本能和營利相輔，不一定單價高的品質及口感一定最好，商品正是本店需求且價格是店裡能應付的。(2)水果會因產季而使售價有所高低起伏，如果本店想使用的水果不是當季的，那將會改用當季的水果，成本就不會因此過高，而且品質口感等方面對於產品也不會有較大的問題發生。

**3、穩定度：**廠商以有跟一些賣家有不錯的交易，差評很少。供應商幾乎都有本店需要的食材，並且供應量也能達到，不會常出現短缺的情形。



## 二、烘焙食品材料行

材料行資訊：

商家名稱	裕軒食品
商家地址	屏東縣潮州鎮太平路 473 號
商家電話	(08)788-7835
商家傳真	(08)788-7890
營業時間	08:30–21:30



經過多家對比後，本組決定採用這家名叫裕軒的烘焙食品材料供應商，此公司的經營主軸為提供大眾及餐飲業者，更便宜更多元之餐飲材料產品，及烘焙食材 DIY 器具、書籍、免洗餐具等之採購，以及提供一般民眾或失業民眾，學習第二專長再就業的『烘焙教室』，除嘉惠民眾採購方便性及價廉質優之餐飲烘焙產品食材外，也投入社會公益提供民眾再教育之機會，以彌補政府機關之不足，善盡企業人取之社會用之社會之職志。

採購方式有現場外，還有網路訂購，不僅如此，也可以選擇以下訂購方式：

A 傳真訂購：下載訂購單，填寫內容後即傳真，我們將立即為您處理訂單。

B 電話訂購：若您採用以上兩種方式訂購，請使用 ATM 銀行轉帳方式匯款。



新光銀行 松竹分行(銀行代號 103)

帳號: 0435-10-301890-5

戶名: 茗泰食品有限公司

匯款完成請在"聯絡我們"

填您的匯款資料

1.您的匯款帳號後 5 碼

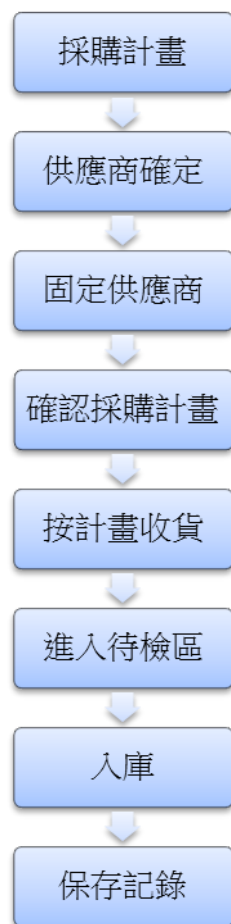
2.匯款日期

3.匯款金額

以利核帳 謝謝

**備案：**如果廠商惡意提高價位或臨時沒有我們需要的食材，我們將以請另一家供應商解決此項問題

商家名稱	旺來昌實業股份有限公司
商家地址	高雄市左營區博愛三路 466 號
商家電話	07-3453355
商家傳真	07-3433335



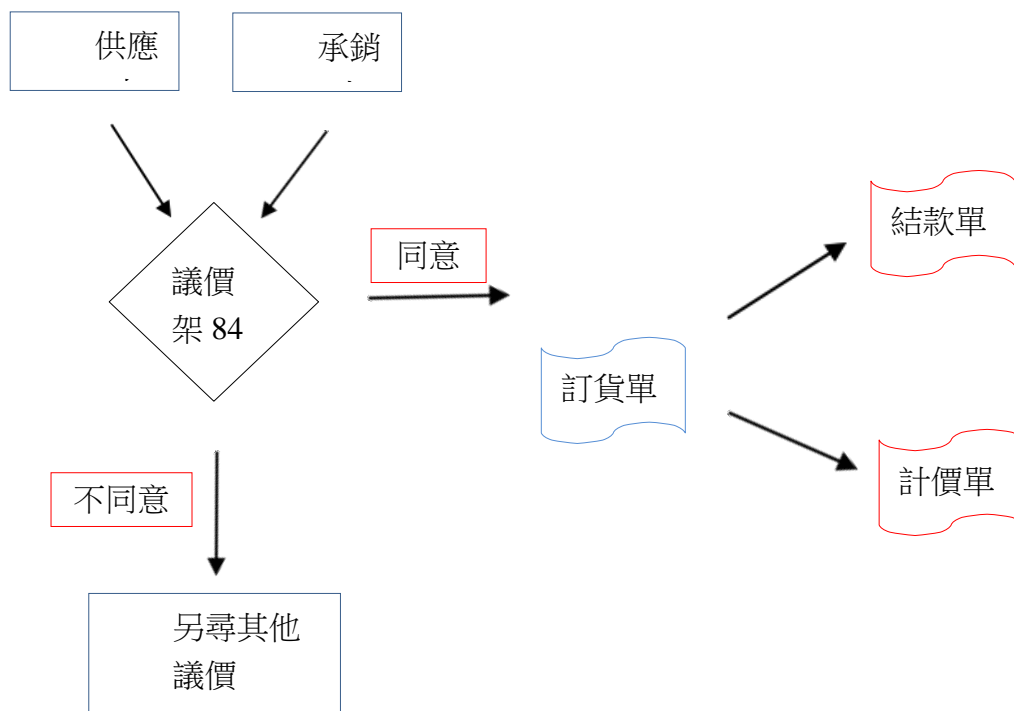
### 三、水果批發商

水果市場資料：

店家名稱	九如鄉果菜批發市場
店家地址	屏東縣九如鄉九如路二段 36 之 1 號
店家電話	(08) 739-1855
營業時間	02:30-17:00



因為本店所生產的甜點除了需要眾多烘焙食材外，我們為了講求健康且使客人不覺得吃甜點又膩又很有負擔，因此口味以多樣水果為主，因為這樣我們需要大量的水果，然而本組找到一家離本店不遠且有批發市場經營許可證的一家批發商，由於本店需求量大，所以我們直接以批發的方式採購來降低成本。交易流程如下：



**備案：**因為水果容易因天氣影響而有高低起伏，而且成本也比較高，所以我們貨比三家，跟不同家廠商配合，可以有適當的取捨。

店家名稱	燕巢果菜批發市場
店家地址	高雄市燕巢區角宿路 668 號
店家電話	076151434
營業時間	04:30-15:00

#### 四、咖啡來源

咖啡供應商資訊：

廠商名稱	品皇咖啡
廠商地址	屏東縣屏東市博愛路 60 號
廠商電話	08-7655629



營業時間	AM11:00~PM9:00
------	----------------

本店飲品除了有一般茶類外，還有花茶，更有現煮的咖啡可更選擇，此項食材成本有點高，不過為了給客人有高品質的享受，我們精密的挑選個有經由國家認證許可合法的食品加工廠，讓消費者更可以買的安心，喝的放心。

備案：

廠商名稱	尚品食品行
廠商地址	高雄市苓雅區復興二路 154 號
廠商電話	07-2278465
營業時間	早上 9:55~晚上 22 點整

## 內場工作動線的設計

### 一、廚具挑選原則

要把產品製作出來除了足夠的食材外，還需要完備的器具才能完成，而且這也是店內的成本之一，所以也是要精挑細選的，廚具挑選原則如下：

- 1、價格符合成本
- 2、詳細使用說明
- 3、符合需求
- 4、材質以耐用為主
- 5、盡量能有節能標章

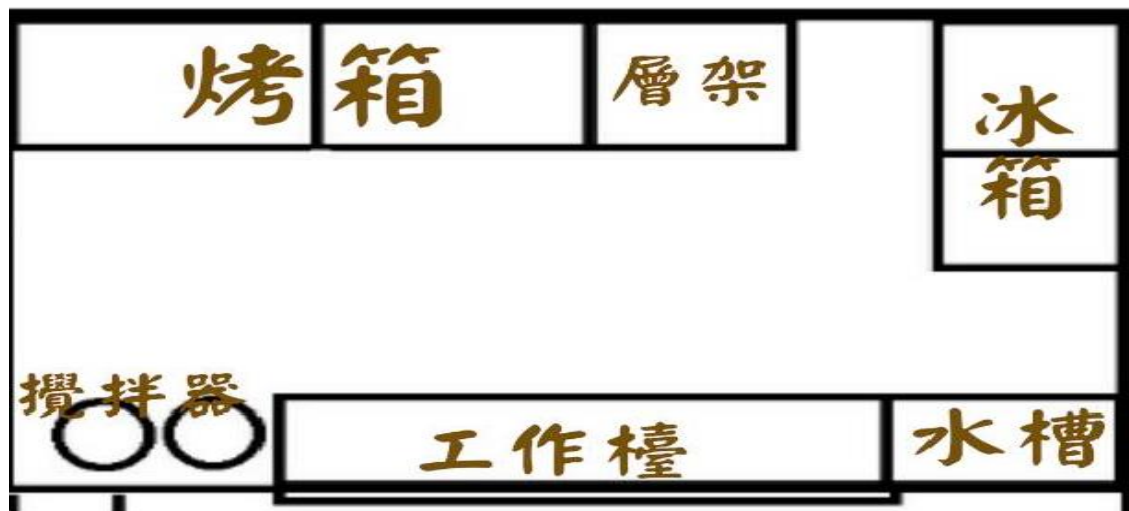
### 二、廚房佈局注意事項

- 1、滿足菜單的需要

- 2、嚴格掌握生熟分開、潔汙分流的原則，確保廚房飲食衛生
- 3、生產加工流程簡短順暢，避免迂迴交叉，盡量縮短輸送時間，使路徑分明
- 4、各功能區域清晰，記相互獨立又相互溝通，便於廚師各司其職，分工合作
- 5、擁有合理的操作人員走動空間，便於作業，視野開闊，方便管理
- 6、設置良好的排煙系統，確保空氣流通、無悶熱感，使廚師有一個舒適的工作環境

### 內場工作動線

#### 廚房設計圖



### 一、工作分配

如圖是大概的工作流程圖：



## 二、廚務職務

廚務工作職責如下：

- 1、**採購食材**：每日將有專人於打烊前依店內倉儲填寫請購單。烘焙食品短缺可採電話訂購，但水果則要親自議價。
- 2、**驗收食材**：採購和驗收人員會區分開來，避免收回扣。當貨到達店面時，請負責人出來當面檢驗，如有不合格的立馬退貨。
- 3、**備製**：開店前把所有需要的準備齊全，並且檢查店內所有設備等。自動販賣機補貨，大略清潔店面。
- 4、**烹調**：早上先把一些要放進販賣機的蛋糕做好，和一些要花費比較多時間的產品製作完成。
- 5、**成品檢驗**：把產品呈現給客人之前再三確認，避免因人員疏失而有問題產生。

## 三、廚房人員工作內容

- 1、**洗、切、整理材料**：製作產品前把一些要洗、切的水果處理好才不會開店後因為客人而手忙腳亂，並且把前一天剩下的材料拿出來善加利用。除此之外，要整理那些儲放食材的地方，把到期品盡快使用完畢。
- 2、**水果的供應**：當突然不夠時，由內場人員補充。
- 3、**清洗**：外場人員收進來的餐具，一律是廚務人員的職責，除了吧檯的器具以外，由吧檯人員自行負責，這樣就不用多一個步驟把吧檯的器具拿出來。
- 4、**清潔**：打烊後將是整理環境的時間，內場就由使用人廚務人員打掃，每天拖地、倒垃圾，每周洗地板和清冰箱一次。

## 衛生控管

最近食安問題很多，因此消費者越來越重視食品的安全衛生，除了外場環境整潔外，顧客更想知道自己點選的甜點是用哪些食材烹調的，製作過程是否乾淨，於是我們了解顧客的需求，於是我們設立了一個透明櫥窗，讓顧客可以一目瞭然自己食用的全是安全又衛生的，所以可以非常放心的品嘗本店的產品，不僅如此，櫥窗還有項具表演性質的功用，這深深的可以把顧客的心牢牢的抓住，如此另類的店面設計很少店家擁有。對於控管方面，分別於：

### 一、 廚房內場

#### 1、服裝儀容方面：

- 進入廚房需穿著廚帽，帽子須將頭髮及髮根完全包住，以免頭髮參入產品
- 不得續留指甲、塗抹指甲油、化妝
- 為維持衛生安全，員工不能著工作服於店外四處遊走
- 為了防止工作傷害，要求員工一定要穿工作褲，不得穿緊身褲、運動褲及牛仔褲
- 鞋子以黑色工作皮鞋為主，具止滑功能

#### 2、餐具器皿清潔、洗滌餐具順序如下：



### 3、設備清潔：

- 烤箱和空調定期請外商檢查整理加保養
- 攪拌器和工作檯每日打烊後擦拭乾淨
- 冷凍櫃、冷藏櫃及貯物地方，須每週清洗及定期融雪。
- 水槽使用完畢後，應立即將殘渣取出
- 放置刀具的箱子或地方應保持清潔衛生

### 4、食物衛生方面：

- 應以不同的刀具及砧板處理生和熟的食物，以免交叉污染
- 生的食物和熟的食物應分開貯存，熟食放在櫃子上層，生的應放在下層
- 應針對各類不同食物，適當地存放於冷藏櫃、冷凍櫃或乾貨櫃內
- 冷藏櫃的溫度應保持在攝氏 0°C-4°C，冷凍櫃的溫度保持在攝氏-18°C以下
- 罐裝或乾貨食物應貯存在離地面和牆壁最少 15 厘米(約 6 吋)之距離
- 絕不能售賣過期或已變質的食物，應採用 "先進先出" 的方法處理貨物

## 二、外場環境

### 1、服裝儀容方面：

- 頭髮應以簡單清潔為原則，不宜過度追求時髦之髮型和髮色
- 不配戴垂吊式耳環



- 不可濃妝豔抹，以乾淨為主
- 指甲應修剪整齊並保持乾淨，指甲長度不宜超出指肉，不擦有色指甲油
- 不宜噴灑濃郁的香水

## 2、外場環境清潔：

- 清潔家具如：桌椅、工作檯、窗戶
- 使用吸塵器吸除灰塵或以拖把擦拭地板
- 展示櫃須以固定玻璃板或塑膠板覆蓋，以避免食物與外界接觸
- 安排桌椅，使每位顧客都應有紓是的用餐空間

# 採購

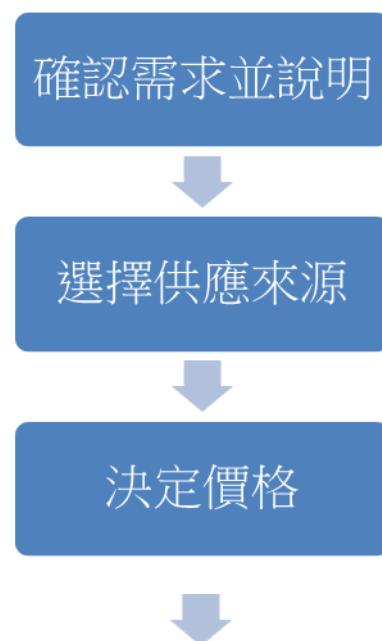
## 採購部簡介

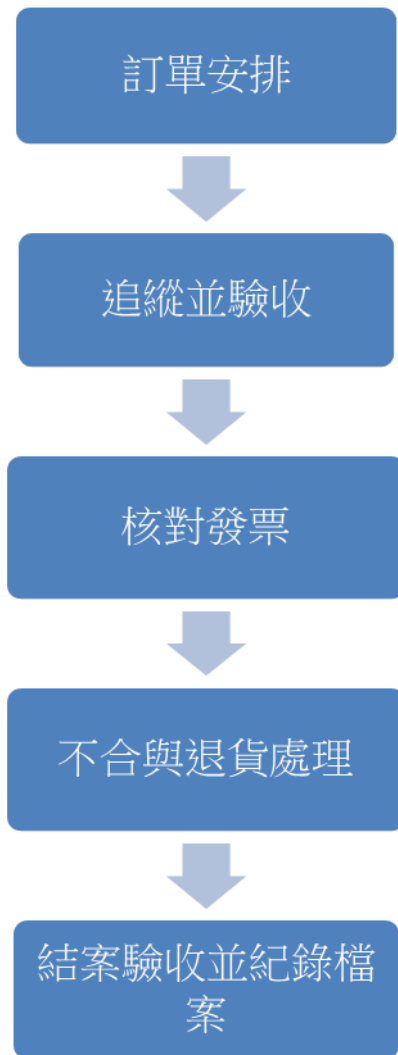
採購員是企業所不可缺少的一員，主要的職責就是負責企業原料的採購，檢查材料的品質，並完成採購談判和簽約等事。主要的流程就是，接到企業採購申請然後聯繫廠商，與廠家談判後簽定合約，再支付訂金收貨入庫，最後的一步就是結帳存檔。

## 採購管理

1. 各部門填寫所需物品給採購部 (原物料、器皿、機具設備)
2. 找尋並取得各樣資料，例:財報，供應商的損益數據，並尋找適當的供應商
3. 與財務部門密切聯繫編列預算，並分析可行性
4. 監督、檢查所轄部門的各項工作及計畫的執行情況
5. 與供應商保持良好關係，以便日後若有緊急情況能夠及時解決
6. 教導如何正確使用機具設備
7. 瞭解國內外有關流程管理、物流管理的最新知識

## 採購申請流程





採購物品一欄表(物品、數量、價格)：

物品	數量	單價	總價
外場所需物品			
圓桌附 4 張餐椅	2	13770	27540
長方桌附 4 張餐椅	6	3090	18540
吧檯椅	6	1495	8970
Syphon 咖啡器具組	2	1800	3600
自動咖啡研磨機	1	3980	3980

義式咖啡機	1	174364	174364
咖啡杯組(50cc)	25	35	875
咖啡杯組(200cc)	25	79	1975
茶杯組	25	107	2675
沖茶器	2	149	298
飲水機	1	21540	21540
沖壺	2	336	672
量酒器	2	99	198
洗杯刷	3	10	30
杯墊	30	25	750
吧叉匙	2	108	216
水杯	40	29	1160
可林杯	25	25	625
塑膠砧板	2	75	150
可愛壺	10	150	1500
攪拌棒	30	10	300
雪平鍋	2	69	138
檸檬皮刨絲刀	1	105	105
製冰機	1	50000	50000
雪克杯	2	198	396
B.B.盤	5	20	100
水果夾	2	33	66
水果刀	2	20	40
刨刀	2	27	54
劍叉	20	25	500

冰鏟(大)	1	110	110
冰鏟(小)	1	96	96
冰桶	1	129	129
隔冰器	2	800	1600
自動販賣機	2	16000	16000
托盤	6	33	198
甜點展示櫃	1	10000	10000
Pos 系統收銀機	1	15000	15000
垃圾桶	1	270	270
員工制服	10	250	2500
內場所需物品			
烤箱	2	32000	64000
電動打蛋器	1	7800	7800
雜物架	1	1200	1200
層架	1	800	800
攪拌機	1	14700	14700
點心盤	50	30	1500
點心叉	50	28	1400
點心匙	50	29	1450
玻璃罐	100(分早上與下午)	39	3900
蛋糕抹刀	2	40	80
冰箱	1	20000	20000
蛋抽	3	59	177
不鏽鋼工作檯	1	5000	5000

烤盤	15	696	10440
蛋糕模型(6 吋)	10	146	1460
橡皮刮刀	3	52	156
蛋糕鏟	3	164	492
蛋糕轉盤	2	312	624
耐熱手套	4	250	1000
剪刀	2	156	312
刀具組	1 組 3 個	1370	1370
不鏽鋼盆	10	95	950
不鏽鋼碗	50	54	2700
麵包刀	3	246	738
切面刀	3	98	294
雙槽水槽	1	4600	4600
擀麵棍	3	89	267
裱花嘴(一套)	1	333	333
裱花袋	1 組 4 個	151	151
塑膠刮板	1 組(5 個)	24	24
秤	5	260	1300
量杯	5	65	325
量匙	3	51	153
烘焙用羊毛刷	3	120	360
篩網	5	49	245
果汁機	1	1690	1690
溫度計	1	240	240
消耗品(1 個月)			

吸管	16(1 包 65 支)	12	192
客用餐巾紙	4 箱(一箱 48 包)	759	3036
塑膠罐	3000	50	150000
垃圾袋	1	59	59
菜瓜布	1 包 2 個	40	40
清潔劑	1	270	270
抹布	10	15	150
總額			<b>673,238</b>

# 人事

## 職務分配

甜點師：邱雪迎

助手：黃佳琪

助手：陳薇珊

店長(公關)：林曉君

吧台人員：謝易雅

吧台人員：楊佳臻

外場人員：劉紓涵

## 人事

### 薪資制度

- 採上班打卡制度。
- 公司職員皆以時薪制，依勞基法規定，每小時基本工資為 133 元。

### 獎懲制度（獎勵/懲戒）

- 為獎勵員工辛勞所給予相當的獎勵金：依每月營業額獲利多寡給予獎金。
- 懲戒：忘記打卡罰新台幣 100 元。

### 福利

年終獎金、尾牙聚餐、員工旅遊、勞工保險.....。

### 請假規定

在班表出來前要提早請假(每次排班表出來為一星期)。

- 徵選員工 ·年滿 18 歲，不必有相關餐飲經驗也可。
- 意長期工作者佳。
- 自附履歷表。



·現場面試。

·有熱忱、態度積極者為優先入取。

### **組織工作職務**

一.外場工讀生職務 由店長規定、分配。

二.廚房職員之職務 由內場甜點師規定、分配。

### **工作時間分配**

營業時間：週二至週日\_\_早上 11 點至至晚上 9 點，固定店休週一。 視情況來做人員休息輪班，假日工讀給予兩小時的休息時間並輪班，場上不能沒有服務人員即可。

# 財務

每家店的「財務」部門，從頭到尾負責非常重要的職責，一開始的創業資金、租店面、裝潢、人事成本、設備、原料、合夥人的持股比例……等，都是需要財務部門來負責處理。

我們開店資金的來源，畢業後先工作個幾年，存一些資金，配合政府提出的「青年創業及啟動金貸款」來籌措資金。

## 資金來源

台灣中小企銀

### 信用貸款

- 1、每人貸款額度上限壹百萬元，每一事業體貸款上限三百萬元。
- 2、貸款分六年攤還，每貸款壹百萬元，第一年每月只要繳利息約一千元，後五年攤還本金利息每月約一萬多元。

每人出資 10 萬，配合政府所提出的青年創業及啟動金貸款每人各貸 100 萬

總共資金:  $5*7(\text{人})=35 \text{ 萬}$  +  $100*7(\text{人})=700 \text{ 萬}$  =735 萬

時間	償還貸款(人)	總額
第一年	1,392(月)	116,928
第二年~六年	17,374(月)	7,297,080
		7,414,008

## 財務目標

### 短期目標(一年以內)

1. 控制好經營成本
2. 開發客源，使顧客回流率高
3. 建立口碑，讓顧客介紹給親朋好友

### 中期目標(一年~三年)

1. 提高股東盈餘及員工薪資
2. 快速拓展知名度

### 長期目標(三年~以後)

1. 回收成本，提升營業額
2. 拓展店面或設立分店

## 財務部職責

### 會計

1. 負責所有成本估計
2. 每月帳目核對、整理
3. 紅利分配
4. 於年終分配盈餘給所有合夥人
5. 負責所有部門的財務規劃
6. 負責店內收入與支出
7. 於當日結束後核銷帳目

## 出納

1. 負責發放薪資
2. 發放預支費用
3. 負責錢的收入和支出

## 店長和財務部門的配合

1. 嚴格監督財務部門會計與出納帳目是否符合
2. 定期抽查帳目是否與實際結果有落差
3. 嚴格管控，避免有作假帳的問題發生

## 各部門和財務部門的關聯

1. 人事部：員工薪水、勞健保
2. 採購部：器具設備費、機器維修費
3. 廚務部：食品原料費
4. 行銷部：宣傳費用&打廣告
5. 室內設計部：裝潢費、室內布置費

## 財務作業說明

### 請款

假如廚務部須購買烘焙原料需要請款，則必須填寫請款單，附上相關收據給除務部組長、店長過目簽章確認，沒問題後，由財務部核對項目簽章後，發放請款金。

### 預支

假設員工須預支薪水，填寫完請款單後由人事部審核確認，沒問題後經由財務部確認蓋章後，發放預支薪水。

## 人事薪資

周一公休，星期二到星期五共 8 位員工，，假日會僱用 2 名工讀，每日工作約 8 小時，時薪 133 元，，於每月的月底總結， 下月月初發放薪資，薪資部分約為 23 萬多元，由人事部門依每日的上下班的打卡紀錄和優缺紀錄…等事項，給予適當的獎勵或扣薪，統整後交由財務部門發放薪資與獎勵。

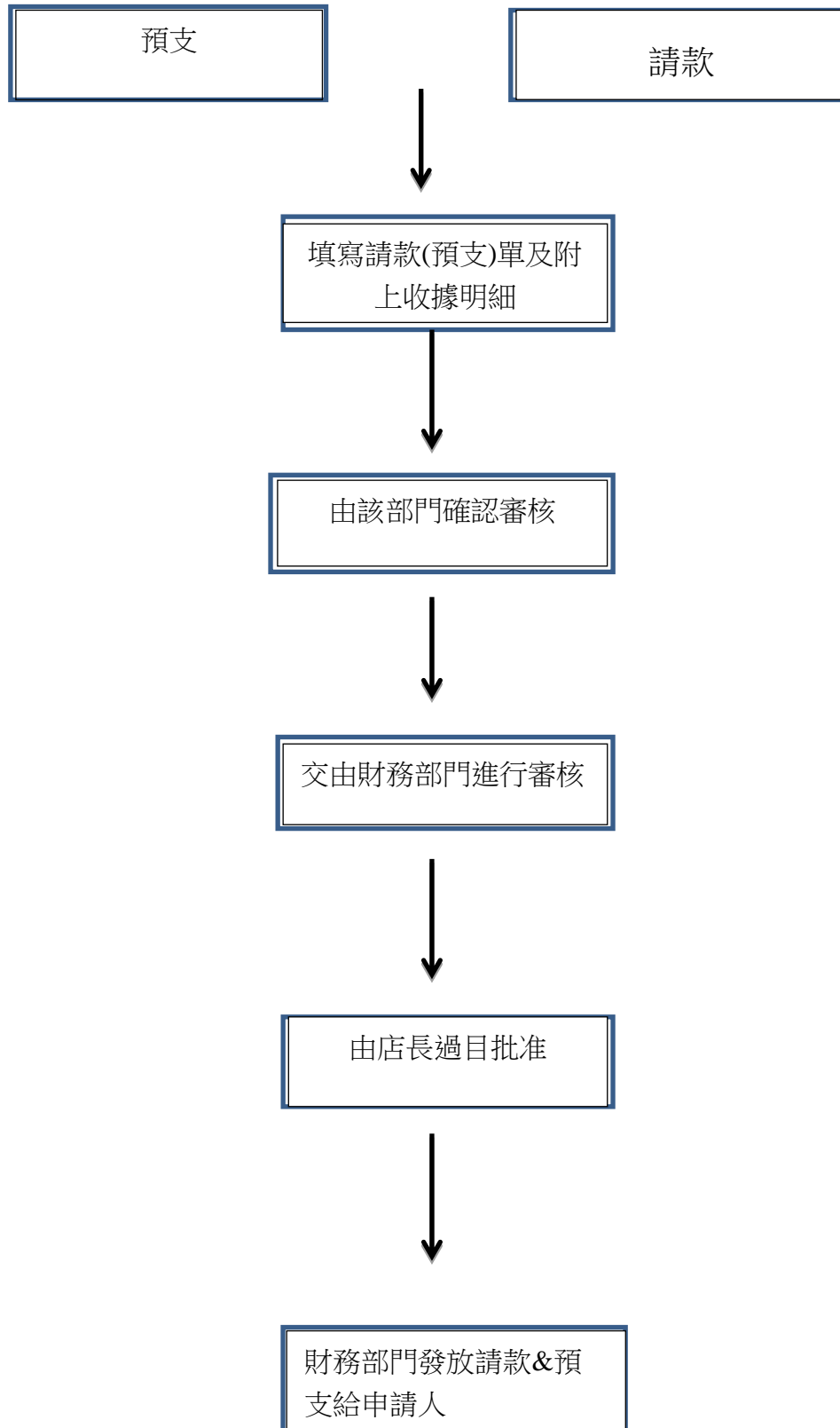
## 固定零用金

廚務部門必須每日進烘焙原料...等，財務部門估計每日的菜錢為 6,000 元，但金額會受市價影響，所以廚務組長可以依實際金額和財務部報帳，多退少補。

## 發放盈餘之紅利

開店的前期可能有虧損的情形，估計此情形會在開幕後一年內有所改善，若店內的月計餘額開始有盈餘出現，財務部門會將盈餘的 3%當作紅利發予員工。

## 流程圖



## 成本估計

### 製作器具:

採購物品一欄表(物品、數量、價格)：

物品	數量	單價	總價
外場所需物品			
圓桌附 4 張餐椅	2	13770	27540
長方桌附 4 張餐椅	6	3090	18540
吧檯椅	6	1495	8970
Syphon 咖啡器具組	2	1800	3600
自動咖啡研磨機	1	3980	3980
義式咖啡機	1	174364	174364
咖啡杯組 (50cc)	25	35	875
咖啡杯組 (200cc)	25	79	1975
茶杯組	25	107	2675
沖茶器	2	149	298
飲水機	1	21540	21540
沖壺	2	336	672
量酒器	2	99	198

洗杯刷	3	10	30
杯墊	30	25	750
吧叉匙	2	108	216
水杯	40	29	1160
可林杯	25	25	625
塑膠砧板	2	75	150
可愛壺	10	150	1500
攪拌棒	30	10	300
雪平鍋	2	69	138
檸檬皮刨絲刀	1	105	105
製冰機	1	50000	50000
雪克杯	2	198	396
B.B.盤	5	20	100
水果夾	2	33	66
水果刀	2	20	40
刨刀	2	27	54
劍叉	20	25	500
冰鏟(大)	1	110	110
冰鏟(小)	1	96	96
冰桶	1	129	129
隔冰器	2	800	1600
自動販賣機	2	16000	16000
托盤	6	33	198
甜點展示櫃	1	10000	10000
Pos 系統收銀	1	15000	15000



機			
垃圾桶	1	270	270
內場所需物品			
烤箱	2	32000	64000
電動打蛋器	1	7800	7800
雜物架	1	1200	1200
層架	1	800	800
攪拌機	1	14700	14700
點心盤	50	30	1500
點心叉	50	28	1400
點心匙	50	29	1450
玻璃罐	100(分早上與下午)	39	3900
蛋糕抹刀	2	40	80
冰箱	1	20000	20000
蛋抽	3	59	177
不鏽鋼工作檯	1	5000	5000
烤盤	15	696	10440
蛋糕模型(6吋)	10	146	1460
橡皮刮刀	3	52	156
蛋糕鏟	3	164	492
蛋糕轉盤	2	312	624
耐熱手套	4	250	1000
剪刀	2	156	312

刀具組	1 組 3 個	1370	1370
不鏽鋼盆	10	95	950
不鏽鋼碗	50	54	2700
麵包刀	3	246	738
切面刀	3	98	294
雙槽水槽	1	4600	4600
擀麵棍	3	89	267
裱花嘴(一套)	1	333	333
裱花袋	1 組 4 個	151	151
塑膠刮板	1 組(5 個)	24	24
秤	5	260	1300
量杯	5	65	325
量匙	3	51	153
烘焙用羊毛刷	3	120	360
篩網	5	49	245
果汁機	1	1690	1690
溫度計	1	240	240
消耗品			
吸管	16(1 包 65 支)	12	192
客用餐巾紙	4 箱(一箱 48 包)	759	3036
塑膠罐	3000	50	150000
垃圾袋	1	59	59
菜瓜布	1 包 2 個	40	40
清潔劑	1	270	270
抹布	10	15	150

總額	<b>670,738</b>
----	----------------

其他支出:

項目	數量	單價	總額
裝潢費			3000000 +10000(販賣機)
名片		300	300
制服	10	250	2500
電話	1	299	299
<b>3,013,099</b>			

開幕後

固定成本			
項目		小計	
人事薪資(月)		238336	
員工保險費：健保、勞保、團險(月)		15888	
產險：火險(月)		190	
租賃金		28000+20000(販賣機)	
水電費		200000+1000(販賣機)	
瓦斯費		15000	
總計：518,414 元整			
月變動成本			
項目	單價	數量	小計
(廚務部門：食材…時價)			

香蕉	77	6 公斤	462
柳橙	23	6 公斤	138
莓果	400	5 公斤	2000
草莓	132	5 公斤	660
巧克力	1250	8 公斤	10000
奶油	306	20 公斤	6120
低筋麵粉	35.4	440 公斤	15576
咖啡豆	740	120 公斤	88800
玫瑰花茶	800	2 公斤	1600
薰衣草	2.5	160g	400
洋菊	2	160g	320
迷迭香	5.88	160g	940
紫羅蘭	2.5	160g	400
茉莉花	2.5	160g	400
覆盆子	2.2	1kg	2200
黑森林莓果	2.46	300g	740
鐵觀音	2	300g	600
紅玉	4.86	150g	730
伯爵	4	200g	800
東方美人茶	3.33	300g	1000
文山包種	5	180g	900
蛋	1290	9 公斤	120000
總計：254,786 元整			

### 評估資金與規劃

#### 創業資金

自有資金 (各股東 50000) 350000

借貸資金 (各股東 1000000) 7000000

總計：73500000

### 預估開辦費用

裝潢費 3000000 +10000

設備及生財器具 670738

名片 300

制服 2500

電話 299

總計：3683837

### 預估營業額

每日可能消費人數 150+70

平均每人消費金額 160+80

每日預估營業額 24000+5600

每月總計：888000

### 預估每月費用

店租費 28000 +20000

人事費 238336

食材原料費 254786

水電費 200000+1000

瓦斯費 15000

保險費 15888

火險 190

總計：773200

營業額-每月支出費用=淨利

$888000 - 763200 = 114800$

開辦費用÷淨利=回收期

$3683837 \div 114800 = 32.1$  (月)

## 會計表單

### 請款單

請款事由		項目	
金額	萬 千 佰 元整		
日期			
現金/支票支付		領款人	
店長簽章		財務部負責人	

### 記帳表

記帳表_月			
日期	營業額		備註
	萬 千 佰 元整		
月計			
雜項費	萬 千 佰 元整		
固定成本	萬 千 佰 元整		
變動成本	萬 千 佰 元整		
結餘	萬 千 佰 元整		
負責人		店長簽章	

# 行銷

定位方向：

目標顧客：上班族群，學生，家庭

風格：簡約，單調，帶點溫馨的感覺

價位：中高

行銷策略：

目標：宣傳我們的罐子蛋糕和店面，讓顧客認同我們的品質

原因：

我們店的主打是罐子蛋糕，固然要宣傳它，但正常會有很多人猶豫罐子蛋糕的品質和食物安全的問題，為了解決品質的問題我們才設計了一個開放式廚房，可讓顧客清楚知道我們的製作過程是符合食品衛生安全的，在罐子蛋糕運送出去販賣機的時候也有一定的衛生品質，讓顧客安心食用。

方法：

## 1. 販賣機的設計和擺放位置

販賣機上面都會有我們店的招牌圖案，會在我們店面的門口放一台，其他會放在火車站、學校附近、百貨公司附近、商圈等等的顯眼位置，販賣機旁邊會掛著一個架子裡面放有店面的菜單和卡片，讓有興趣的客人帶走。

## 2. 網路宣傳

在這種時代網路傳播是有非常大的影響力，可以增加店的知名度。我們會在 Facebook 上開一個粉絲專頁，裡面有我們店的菜單，介紹和動態消息，顧客可以在我們的專頁按讚就可以追蹤到我們的

消息和活動。也會建立一個 line 的官方，可讓顧客在 line 上預訂蛋糕或是問題資訊。

現在也很多人都會在網路上看一些推薦美食的網頁或討論區，我們會請網路上的討論區和美食網站幫我們寫文章宣傳，也可以增加顧客對我們的店的認知。

### 3. 推出優惠

開幕前會作出一些限時優惠，比如買滿多少錢就有優惠券或是加購買餅乾，或是限時某些蛋糕有特價。

也會有長期的集點活動和套餐推出，比如是買指定蛋糕和飲料就有一個已經設好的價錢。

在某些節日前都推出一些新產品、新口味。

### 各種可能行銷策略

	方法	效用
產品策略	每日使用新鮮水果，蛋糕擺放多於 3 天就丟掉	強調食品安全衛生，以新鮮水果吸引顧客
	開賣外用的花茶	讓顧客在其他地方也品嚐到我們店的花茶
	每過一段時間推出一~三款的新產品	吸引顧客購買和徵求一些意見
	推廣環保咖啡杯和茶瓶	可以循環再用，既環保又實用

### 評估：

我們也會做一些問卷調查，希望從客人口中得到一些寶貴的意見，讓我們知道有甚麼是需要改進的。



# SWOT 分析

## 優勢 Strengths(企業、個人內部的優勢)

- 現代化的裝潢
- 重視員工訓練
- 提倡環保，吸引新一代意識客群。

## 弱點 Weaknesses(企業、個人內部的劣勢)

- 知名度不足，需多花心思在行銷上。
- 無法大量訂購原料，成本高。
- 缺乏實務經驗，管理上面對的困難。

## 機會 Opportunity(外部環境的機會)

- 近年來喝咖啡風氣越來越盛行，且喝咖啡的族群有年輕化的趨勢。
- 中價位的咖啡以及西式糕點逐漸被消費者接受。

## 威脅 Threat(外部環境的威脅)

- 市場同業競爭激烈，開店門檻障礙低。
- 少糖、低脂、少碳水化合物、低咖啡因的健康取向觀念，開始在國內萌芽。

# 4P

## 產品/服務組合(Product)

- 1.推出「甜點販賣機」來驅使顧客好奇，進而吸引顧客，也可快速取得餐點。
- 2.店面以「現做甜點」以及「現煮咖啡」為賣點，利用視覺來吸引顧客，並提供舒適用餐環境。

## 價格(Price)

本店的產品價格屬於中高價位，會在品質和服務上會更努力加強。

## 地點(Place)

販賣機設置於人潮較多較熱鬧的地方，例如:商圈、火車站附近，學生要返鄉就會時常經過可以吸引他們的注意。

## 推廣(Promote)

- 1.人員銷售：由顧客結帳買單時由人員提供，促銷優惠方案以提高再次消費的動機。
- 2.透過置放在甜點販賣機旁架子上的名片和菜單供客人取拿進而宣傳。
- 3.利用網路平台宣傳(fb、IG、拍攝影片上傳 youtube)，找網路紅人提升知名度，吸引顧客。

## 短中長期目標

短期目標	利用網路平台宣傳(fb、IG、拍攝影片上傳 youtube)，找網路紅人提升知名度，吸引顧客。在人潮多的地方先試架一台販賣機，試試看大眾評價，找出自動販賣機的優缺點以利改進以及統計大眾喜愛口味。店面以現做甜點及現煮咖啡為賣點吸引顧客，達到收支平衡。
中期目標	穩定客源、穩定餐食水準，提供創新產品給客人新鮮感，穩定客源的同時創造新客源。
長期目標	開分店，擴充不同區域，在人潮多的地方架設販賣機，提高產品知名度及便利性，希望到各個地方都可以看到我們的產品，創造國民品牌。店面以新鮮為主，自動販賣機以便利為主。

# 市場調查

## 問卷分析

為了瞭解民眾對甜點販賣機在市場的接受度，因此本小組設計了一份問卷，希望透過問卷內容能夠了解甜點販賣機在市場的可行度以及民眾的想法

設計此問卷所欲得到的資訊：

1. 是否用過甜點自動販賣機
2. 是否聽過甜點販賣機
3. 普遍消費的年齡層及消費族群
4. 可接受價位
5. 哪種口味接受度較高
6. 對甜點販賣機的接受度
7. 消費者消費可能次數

## 問卷內容

親愛的先生/小姐您好：

這是一份關於「甜點自動販賣機」的消費調查問卷，本組希望能透過此調查瞭解您對甜點自動販賣機的看法，並進一步知曉與研究現今消費者喜愛口味的滿意度，您的填答我們將會保密，請安心作答，非常感謝您的協助，謝謝！

性別：☐男生 ☐女生

年齡：☐20 歲以下 ☐21 歲~25 歲 ☐26 歲~30 歲 ☐31 歲~35 歲  
☐36 歲~40 歲 ☐40 歲以上

職業：☐學生 ☐軍公教 ☐工商業 ☐服務業 ☐自由業 ☐農業 ☐其他

收入：☐10000 以下 ☐10001~20000 ☐20001~300000 ☐300000 以上

1.您是否聽說過「甜點自動販賣機」?☐是 ☐否

2.您是否曾經消費於「甜點自動販賣機」?☐是 ☐否

3.您對於罐子蛋糕，可以接受的價位？

☐50~100 ☐101~150 ☐151~200 ☐200 以上

4.您在甜點中最喜歡的口味為何？

☐香蕉巧克力 ☐抹茶紅豆 ☐莓果 ☐柳橙優格 ☐季節水果限定

5.您對甜點販賣機的接受度？

☐非常喜歡 ☐喜歡 ☐尚可 ☐不喜歡 ☐非常不喜歡

6.您一個月投販賣機的次數為何？☐0 次 ☐1~10 次 ☐10~20 次 ☐20 次以上

7. 您一個月到甜點店消費次數為何？☐0 次 ☐1 次 ☐2 次 ☐3 次 ☐4 次以上

## 進行分析:

### 一、 人口分析統計資料

以下是本小組針對甜點自動販賣機問卷調查結果。共發出 100 份問卷，回收有效問卷 100 份，統計分析結果如下。

受訪者基本資料分析	項目	比例
性別	男性	22%
	女性	78%
年齡	20 歲以下	94%
	21 歲~25 歲	3%
	26 歲~30 歲	1%
	31 歲~35 歲	1%
	36 歲~40 歲	1%
職業	學生	96%

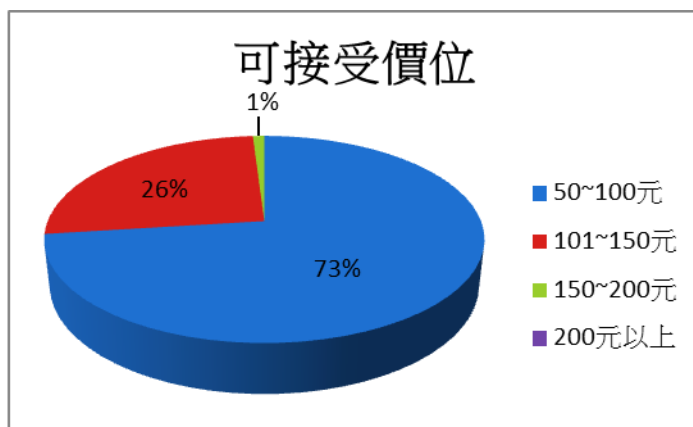
	軍公教	1%
	工業	1%
	服務業	1%
	其他	1%
收入	10000 元以下	85%
	10001 元~20000 元	10%
	20001 元~30000 元	4%
	300000 元以上	1%

由上表可得知，受訪者以收入 10000 元以下(85%)，身分別為 20 歲以下(94%)學生(96%)，以女性(78%)為最大宗。

## 二、 甜點販賣機問卷資料分析

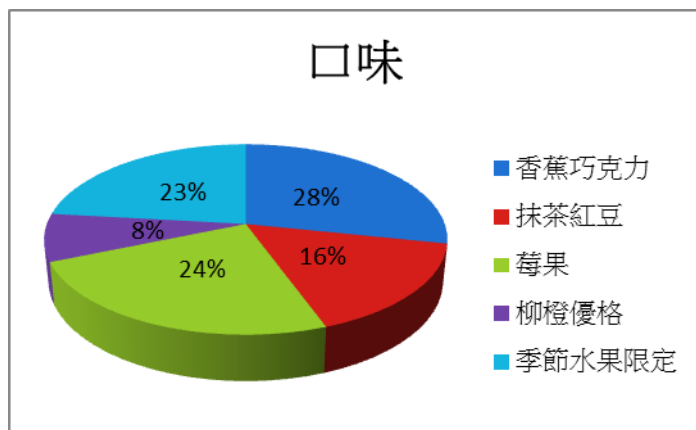
### 1. 訂價

由此圖推知，大家可接受的價位為 50~100 元居多，但因加入材料、器具等成本關係，目前訂價為 101~150 元內，問卷資料可為日後參考因素。



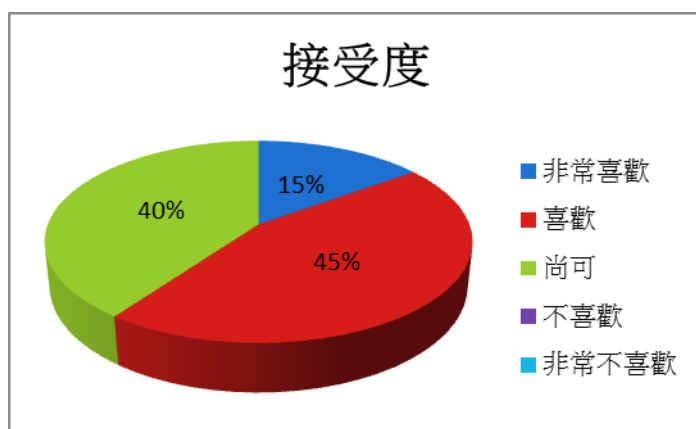
### 2. 口味

由此圖可知，香蕉巧克力、季節水果限定、莓果三者最受歡迎，因此可以把這三種口味放在販賣機前三排，以便吸引客人購買。



### 3. 對甜點販賣機接受度

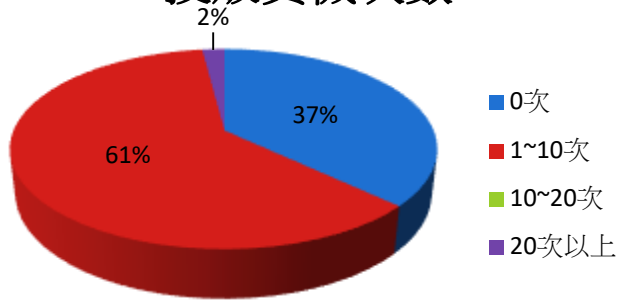
透過本問卷來了解民眾對甜點販賣機的接受度，發現民眾對甜點販賣機的接受度高，若打開知名度，必定能夠吸引客人前來購買。



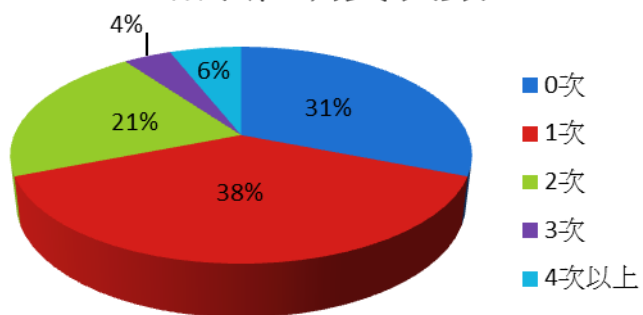
### 4. 次數

透過下圖，可以了解到民眾一個月投販賣機的次數為 1~10 次，而一個月去甜點店的次數為 1 次，由此可知透過甜點販賣機可讓不常去甜點店買東西的民眾方便的買到蛋糕，也在無形中為本店增加了優勢與知名度。

投販賣機次數



甜點店消費次數





# 總結

## 心得

感謝搭波 S 這間甜點店在我們沒有事先告知的情況下還願意讓我們訪問，很大方的讓我們問了許多問題，很有耐心的幫我們一一解答，最後還告訴我們如果之後有任何相關問題可以私訊他們的粉絲專頁，他會盡量回覆我們所不清楚的地方。

在進行此報告過程中，因為我們定位方向比較新潮，是以甜點販賣機為主打，再加上實體店面相互配合，更能迅速拓展品牌知名度、辨識度。

因應現今經濟不景氣，我們以 SWOT 分析、問卷調查...等方式，先進行市場調查，了解目前市場趨勢走向，在從中了解該以甚麼樣的類型為開店方向。

SWOT 分析分成四個方向，優勢、弱點、機會、威脅來說明，這個好處就是可以一目了然所有優缺點，進而改善目前缺失，使品牌更完美。

從問卷調查中，可以了解民眾對甜點販賣機接受的程度，從此問卷中，可以了解到 20 歲以下學生，以女性為最大宗；價錢的部分大家可接受的價位為 50~100 元居多，但因加入材料、器具等成本關係，定價會比較高；口味的部分，香蕉巧克力、季節水果限定、莓果三者最受歡迎，所以我們決定把這三款定為主打商品；還有對甜點販賣機的接受程度，發現大眾對甜點販賣機接受程度高，民眾覺得甜點可以用販賣機的方式來販賣非常創新、新奇，若能因此打開知名度，對我們的品牌會有非常好形象、口碑；在次數方面，了解到民眾一個月投販賣機的次數為 1~10 次，而一個月去甜點店的次數為 1 次，由此可知甜點販賣機可讓不常去甜點店的民眾方便買到蛋糕，由市場分析中，大致上民眾對甜點販賣機的販賣方式是算有極大興趣的，相信真正開幕後，勢必會引起熱潮。

目前屏東在甜點販賣機這類型的開店形式比較少，所以極具優勢，顛覆傳統於店裡販賣甜點，結合販賣機的模式，投幣然後選想吃的口味，夾子就會把選好的甜點取下來，快速又便利，讓在趕時間的民眾能迅速買到甜點，開幕後勢必能

製造話題性熱潮。

## 參考資料&附錄

### 青年創業貸款

<http://www.abss.com.tw/young/young-1.htm#貸款種類與金額>

[http://www.tcb-bank.com.tw/aboutfinance/personal\\_finance/consumer\\_intro/Pages/policy05\\_credit\\_youth\\_青年創業貸款.aspx](http://www.tcb-bank.com.tw/aboutfinance/personal_finance/consumer_intro/Pages/policy05_credit_youth_青年創業貸款.aspx)

### 農產品批發市場交易行情站

<http://amis.afa.gov.tw/fruit/FruitTransSummary.aspx>

### 創業計畫書的撰寫

<http://www.nkfust.edu.tw/ezfiles/0/1000/img/1691/ch6.pdf>

### 591 房屋交易

<https://www.591.com.tw/>