

三寶殿港式燒臘便當店投資計劃書

台灣地狹人稠，有許多不同的族群共同生活在這個島上，族群交融，不同的文化、習慣都帶進了共同的生活圈子中，對於「食」的需求以及期待甚至於因為食物而產生或影響心情變化都是自然而且必須。三寶殿便當店希望透過提供健康、美味、方便、快速的外帶便當，成為台灣最受歡迎和最成功的外帶便當店。



by 豚河

研究背景與研究動機

台灣進入工業化社會後，雙薪家庭比率高，且家庭愈來愈簡單，至外食人口逐年成長，吃便當變成外食者最方便的選項。外帶便當店的市場因為快節奏的現代生活方式促進了增長，人們需要快速、方便和營養豐富的食物。此外，外帶便當店在價格方面也很有競爭力，尤其是在學生和辦公室工作人員之間，因此我們相信這是一個非常有前途和有利可圖的市場。

研究方法與研究目的

本研究將藉台灣餐飲產業資料的收集分析，並進行相關文獻探討創業核心、創業主體、創業資金來源及用途以及退場機制及風險評估構思企劃，擬應用所學財務報表以及企業管理的專業，做到營運賺錢又能兼顧到療癒消費者的心情的便當店投資。



產業與市場分析

台灣餐飲產業市場由於進入門檻低，競爭激烈，人潮會帶來錢潮，經營餐館重要的條件之一就是位置的選擇。餐飲業這近來以上市櫃、同業與異業整合服務流程標準化來作為籌措大量資金、維持服務水準、吸引更多客源以提升競爭力的經營模式。發展趨勢上，因社會環境的變遷以及鄰近國家日本與韓國的現象顯示，台灣餐飲業可進一步發展外送服務與超值晚餐市場。

餐飲業成長趨勢

過去5年的統計數字顯示，我國整體餐飲業的家數呈逐年成長的趨勢，近年來家數的成長幅度大約在3%~4%之間。在餐飲業產值方面，隨著整體家數的成長，近5年來的產值亦呈現逐年上升的情形，至102年整體餐飲業的營業額已達3,749億元。

技術與管理要求

為確保餐點廚房之品質並使員工能熟練地準備飲料與餐點，事先訂定配方、食譜、及製作方法十分重要。此外為永續經營，廚房業者必須不斷開發新產品，並建立標準作業程序(SOP)。同時對於員工的教育訓練能夠確保技術的應用與傳承。

SWOT分析

透過SWOT分析可以了解三寶殿便當店的內部優勢和劣勢以及外部的機會和威脅。

STP 理論與分析

STP理論包括市場區隔(segmentation)、選擇目標市場(targeting)、定位(positioning)。首先界定區隔變數並進行市場區隔的劃分，描繪每一區和市場的特性。接著評估每一區個市場的吸引力，選定目標的區隔市場。最後在目標區隔市場尋求可能的定位概念，發展與傳遞所選定的定位概念。



市場區隔

依照不同的區隔變數將大市場劃分為小市場。



目標市場選擇

評估每個區隔市場的吸引力後選定目標市場。



產品定位

在目標市場尋求合適的定位概念並發展。

五力分析

五力分析可以幫助企業了解其所處市場的狀況和機會，並發現市場缺口和潛在風險，提高其市場競爭力。主要分析五種在產業可能產生競爭力量的因素，包括產業裡的競爭者、新進入者、供應商、消費者以及替代產品。



產業競爭

台灣便當市場競爭激烈，存在許多競爭對手。



新進入者

台灣便當市場的進入壁壘相對較低，存在許多新進入者。



供應商

台灣便當的原材料供應商相對分散，企業可以通過採購多個供應商降低風險。



顧客

台灣便當顧客相對散客化，顧客議價能力相對較低。

公司簡介

公司名稱：三寶殿港式燒臘便當店

公司地點：300 新竹市東區金城二路 38 號

成立時間：中華民國 113 年

商店面積：約 45 坪

營業時間：週一~週日 10:30 ~ 14:00, 16:00 ~ 20:00 國定假日休假

商品種類：便當、套餐

資本額：新台幣 3 百萬元整

股東持股比例：主要股東 100%

創業團隊

股東：郭小汝、郭小丞、郭小珍

主廚：姜主廚、蔡師傅

服務內容

1. 外帶便當
2. 內用套餐

經營理念

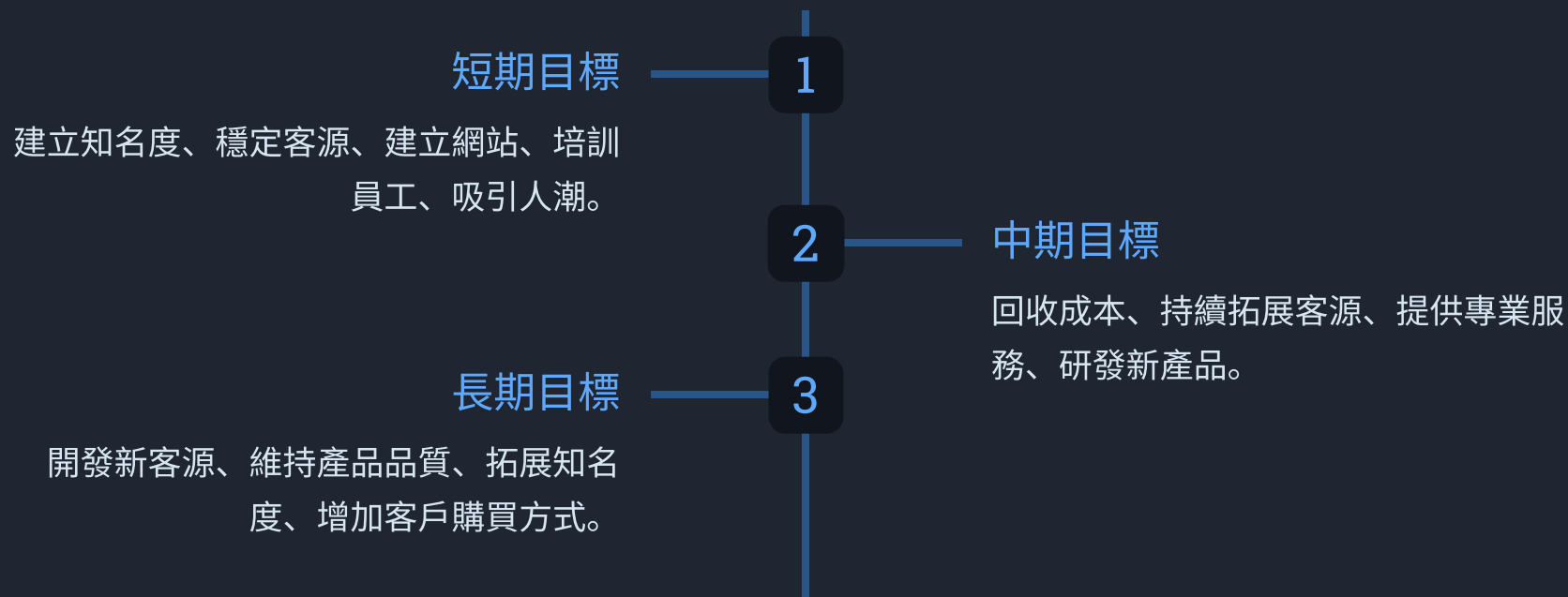
秉持「提供健康、美味、方便、快速的外帶便當」的理念，致力於提供最優質的服務和產品。

品牌設計

以台灣傳統飲食元素作為品牌標誌，選用紅黃綠色系，口號為「沒事就來三寶店，品嚐燒臘好滋味」。

創業階段目標

三寶殿便當店計畫在交通便利、人潮聚集的區域開設店面，先測試市場接受度，再評估資本支出計畫、甚至開分店再擴大銷售業務。



營運成本估算

每天銷售 200 份便當，成本如下：

食材成本：8,000 元

人力成本：3,666 元

租金及設備成本：1,000 元

營銷成本：166 元

運輸成本：1,000 元

其他費用：166 元

總成本為 13,998 元，平均每份便當成本為 70 元。每份便當售價為 100 元，每天總營收為 20,000 元，每天淨利潤為 6,002 元。

成本項目	每天成本
食材成本	8,000 元
人力成本	3,666 元
租金及設備成本	1,000 元
營銷成本	166 元
運輸成本	1,000 元
其他費用	166 元
總成本	13,998 元

創業資金來源與用途

本企劃評估開店資本為新台幣 300 萬元，將由 3 位股東總共出資 200 萬，其中 100 萬則向青年創業貸款而來。在法令規定方面，本店需遵照食品衛生管理法、消防法、公司法、消費者保護法、民法、勞動基準法。根據市場面、技術面、生產作業面、財務面、及法令面的分析，本企劃案具有創業之可行性。

1

資本結構

資本額 300 萬，實收 200 萬，
由 3 位股東出資。

2

募資說明

先做 200 萬元第一階段經營，
可再增資至 300 萬元。

3

退場機制

若連續虧損 12 個月，可退回原
股東 100 萬元資本。