

創業展店評估報告 - 板橋區文化路二段441巷16號

綜合評分 : 6.5 / 10 | 風險等級 : 中等風險

針對板橋文化路二段巷弄內的餐酒館市場，此區屬於成熟的生活圈，在地消費力尚可支撐基本運營。然而，由於周邊已有多家高評分的餐酒館及居酒屋，市場競爭激烈。您的成功關鍵在於能否精準鎖定該巷弄內潛在的夜生活客群，並提供明確的產品差異化，否則很容易在紅海中被淹沒。初期需謹慎控制成本，特別是租金與人事費用。

一、客源基本面分析

【客源基本面】

本區域腹地人口 6560 人，納稅戶數 1795 戶，所得中位數 655 千元，顯示該區域具備穩定的中產階級消費基礎，對目標客群「20-50」歲的夜間娛樂有潛在需求。但由於該地址位於巷弄內，非主要幹道或捷運站旁（江子翠站流量為零），主要的客源將高度依賴該巷弄周邊的住戶與熟客，需要建立強大的「地緣性」回頭客基礎來支撐平日的來客數。

二、市場競爭態勢

【市場競爭與機會】

掃描周邊競品：9% 酒趴串燒Restaurant&Bar (4.7★)、孰醉居酒屋-板橋 (4.9★)、隱居居酒屋-江子翠店 (4.9★)、Lane 72 Bistro 英式餐酒館《板橋店》 (4.8★)、一番町日式居酒屋 (4.7★)。

這是一個競爭程度很高的紅海市場。周邊四家主要競品評分皆在 4.7 星以上，顯示消費者對現有餐酒館的服務品質要求很高。若要在此區生存，您必須在產品（如菜色獨特性、酒單深度）、氛圍（如裝潢風格、包廂設計）或服務體驗上，做出比現有高評分店家更具吸引力的「垂直細分市場」定位，例如專攻特定風格的日式燒鳥、精釀啤酒主題，或提供更適合聚會的包場方案。

三、財務模型預估

【營收與回本試算】

假設您的坪效能達到一般餐酒館的保守標準，且平日來客數略低於假日：

1. 預估日均營收 : \$ 16,500 元 (假設日均來客數約 33 人，客單 500 元)
2. 預估月營收 : \$ 495,000 元
3. 預估回本期 : 約 18-24 個月

(請註明此為保守估計，此估算未計入裝潢資本支出，僅為營運損益平衡點預估。回本期受裝潢投入成本影響極大。)

四、租金負擔力分析

【租金負擔力分析】

STAR BRIDGE
第 1 頁／共 2 頁

周邊一樓行情未提供確切數據，但基於巷弄位置與租金成本考量，我們假設該區的店面租金合理。建議您的月租金應控制在月營收的 15%-20% 以內，即 \$ 74,250 元 到 \$ 99,000 元 以下，以免獲利被租金吃掉。由於是 50 坪的空間，租金壓力會較大，務必在簽約前確認實際租金行情。

五、創業風險總結

【創業風險體檢】

- 機會點：在地所得水準穩定，顯示具有穩定的消費潛力；周邊有學校群聚效應，潛在年輕客群可轉化為宵夜或餐酒時段的客源。
- 風險點：非主要幹道（人流較少，高度依賴行銷導客）；周邊存在大量高評分、已建立口碑的成熟競品；捷運站無直接人流效益，交通便利性需要仰賴停車場資源。

專家建議：

【顧問最終建議】

建議給予『有條件開店 (Go)』。這個地點並非人潮自動湧入的黃金點位，但其在地消費力足以支撐一家經營得宜的店。關鍵成功策略是：**聚焦在「巷弄中的目的性消費」**。必須投入資源在數位行銷（如社群媒體、Google Maps 優化）和建立強大的熟客回饋機制，將周邊住戶和學校群體轉化為每月固定的消費基礎。如果裝潢與初期設備投資能控制在較低水平（例如 150 萬內），回本期會相對健康。