



# 商業計劃書

HOTDOG

組長: 3A 廖詠儀

組員: 3A 鍾凱晴

3A 黃嘉燕

3A 林妲雯

3A 冼曉諭

3A 曾鴻升

鳴謝

引言

### 營運計畫

1. 創業目的

2. 重要團隊成員的單頁履歷表

3. 店鋪介紹

- 店名概念
- 產品特色/
- 員工制服
- logo
- 產品起源
- 產品製作方法

5. 顧客對象

6. 產品價格

- *Menu*

7. 公司網頁

### 財務計劃

- 資本結構/ *Pie chart*
- 裝修價格估算表
- 器材列表
- 回報估算

### 行銷計畫

1. 市場分析 / 市場調查

- 客人和對手續析
- *Questionnaire sample* 問卷
- 問卷分析
- 營銷計劃
- Poster

- cupon
- 會員卡樣本

## 2. 營商理論

- *Five forces (Michael Porter)*
- *SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, Threat)*
  - 4C 策略
- *Michael Porter* 價值鏈

## 3. 產品優勢

- *Products Comparison*

## 4. 人力資源 HRM

- *Recruitment procedure* 招聘程序
- *Staff working schedule*

## 5. 創業牌照

- 食肆牌照

- 商業登記
- 申請牌照樣本
- 

## 6. 業務營運程序

- 甲、 營業時間時段,分析
- 乙、 入貨管理
- 丙、 存倉管理
- 丁、 危機管理 - 火警
- 戊、 走火圖

## 7. 實地考察

## 8. 個人感想

附件:

問卷 (其中 20 份)

## 9. 裝修合同

10. 租約合同

11. 僱傭合約

12. 技術規格或專利權狀

13. 製造流程與主要供應商

14. 花絮

參考資料

HOTDOG'S MAN

## 鳴謝

④

於專題研習中,我最想特別鳴謝 3A 班的戴錦祥同學,他雖然不同組,但他當然發揮同學相互幫助的精神,協助我們一切有關電腦的問題,提供了許多電腦技術的支援,例如協助電腦合成店舖 logo 等,令我們的專題研習額外<sup>豐富</sup>了一番,所以在此特別鳴謝戴錦祥同學。另外都感激全組同學的合作,令我們的專題進行得十分順利。

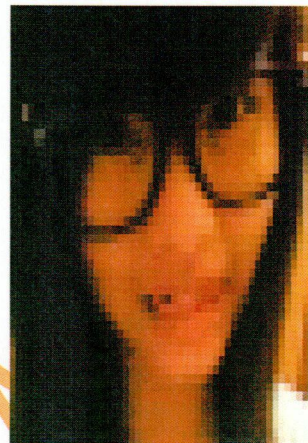


在這一個專題報告中,我們很感謝我們的顧問老師——高永恆老師。他在百忙中也抽空出席開會和幫我們搜集一些有幫助的資料,協助我們把這份商業計劃書做得更完美。當我們遇到疑問的時候,高老師也會一一為我們解答,對此我們對高老師感激不盡,感謝他在這段時間的幫助。



②

在這份專題研習中，我十分感謝幫我們做專題問卷的上班族。多謝他們在忙碌的時間中還抽空幫我們做問卷，令我們可以拿到更多有關熱狗的資料，例如，上班族為什麼喜愛吃熱狗等等，這些都是令到我們更加了解到上班族對熱狗的喜愛或者其他等。多得他們百忙之中還抽時間幫我們填問卷，我們的熱狗店才可以因應他們的喜愛、需求等等去作出改善，令到店舖變得更加完美。



⑤

在這個專題研習中，我十分感謝全組的成員。爲了這個專題研習，成員都非常努力。有時更至深夜才睡。每當我遇到專題上的困難，組員都會幫助我完成。在這，我感受到組員的盡責，更體驗到團隊的合作精神。我忠心感謝全組組員對我的幫助。即使成功與否，只要記住我們盡了全力就可以了。





在參與這份專題研習時，我們為開店的地點而爭議，也不太了解我們所經營的店鋪所面臨的威脅，我們的領導老師高 sir 為我們提供一些相關資料作為參考。我們更利用課餘的時間到金鐘廊實地考察，雖然我們也有美中不足的地方，但是這份專題畢竟花了不少時間和心血做出來的，感謝各位組員在我生病時幫我分擔工作，和一直以來的支持和幫助。



在這個專題研習內，我想藉此多謝 ME.N.U 的經理。因為有一次我們在餐廳 ME.N.U 做專題研習時，經理主動走過來，向我們提供了很多有用的意見和資料，例如：資金的運用、開舖的意見……向我們提供了很多寶貴的意見。他這種待客態度不得不叫我們讚賞，在此感謝餐廳 ME.N.U 的經理。



## 引言

專題研習，又稱為研究性學習、探究式學習或疑難為本學習，「是一種以學生為主的學習模式。我們專題研習選擇的題目是前路由我創，我們會制作一盤生意以熱狗為主題的商店。我們選擇這個題目的原因是因為有人說：「我們的將來是社會的棟樑」只因我們將來是社會的希望，所以我們要為自己的前途負責。

這個專題可以為我們假如將來選擇創業作準備。創業是現代人的夢想之一。誰不想擁有自己的事業呢，但是要如何開始以及怎麼做。

描述創辦一個新的風險企業時所有相關的外部及內部要素。在專題中，我們會一一詳細講述創業的程序，了解當中的困難。為我們或對創業有興趣的人提供資料，作為借鑒。更會利用各色各樣的市場理論作幫助，例如波特五力分析，*SWOT*分析簡介，*4C*策略。我們都認為營商的確確是一件十分艱難的事，若然沒有一盤周詳的計劃，就只會是廢紙一大堆，過程中，6位組員都會竭盡所能，盡守本分，擬出最好的計劃書。

制作計劃書前我們亦先了解各組員的優點，缺點，取長補短，分配最合適的工作，提升組員與人相處及溝通技巧，改善溝通技巧、提升個人自信心及價值感，從而發揮全隊最大的潛能，其實，根據我們日積月累以來的經驗證明，天下沒有白吃的午餐，只要努力，必定有所收穫。

HOTDOG'S MAN

營運計劃

## 創業目的

*Hotdog's man*是由六位熱血的年輕人所經營的餐廳。正如引言所道，由於我們將來會成為社會的一份子，未來社會的棟樑，首先引用一句電視經典的對白：「辛辛苦苦睇人面色打工，不如自己創業做老闆仲好。」

相信許多在職人士亦有同樣的想法，偏偏就欠缺了一個創業的機會。我們正正有一個很大機會在眼前，讓我們可以實踐創業的夢想。創業的好處於其挑戰性很大，我們可以將自己的想法套入其中。

亦可以將不可能變成可能。創業得到的薪金大部分都是比打工的多。這樣可以提升了香港經濟的發展。另一樣創業的目的是可以推廣其他國家的文化和美食。例如：香港很多食物的出產地都是來自外地，透過香港人創業，外地的食物才可打入本港市場。

總括而言，創業的目的大多都是對個人甚至社會有重大影響，所以有很多人都會選擇創業的出路。



## 重要團隊成員的單頁履歷表

### 基本資料

姓名:鍾凱晴

年齡: 14

出生日期: 02 /12 /1997

性別: 女

喜好: 跳舞 ,聽流行歌



個人優點: 以盡職樂觀的態度面對每一項任務與挑戰。當擔任領導者時，帶領團隊發揮群體戰力，達成目標，負責支援工作時，都努力完成領導者分配的工作。

### 一、家庭背景

家庭成員四人，父親、母親、弟弟與我，為家中長女，擁有獨立的個性。弟弟現就讀小學六年級，母親為家庭主婦和舞蹈助教，父親經營生意。擁有1個美滿家庭。

### 二、求學過程,經驗

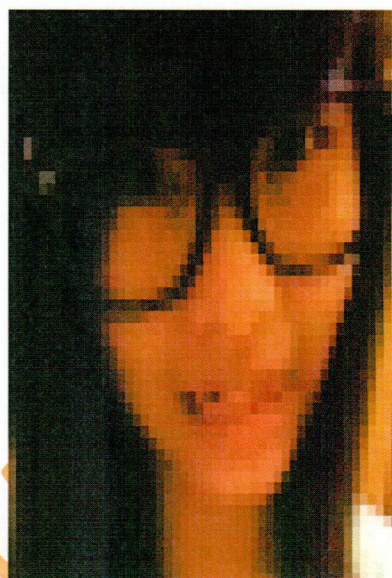
曾於小學參與不同的舞蹈比賽,成功擔任女主角, 帶領舞蹈團 ,有賴舞蹈團全體的努力。曾參與不同的學校課外活動，與同學相處得十分合諧。相信能於專題中發揮團隊精神,完成計劃書。

姓名：廖詠儀

年齡：15

出生日期：4/3/1997

喜好：唱歌、聽歌、逛街



個人優點：我個人的優點是當其他人提出意見時，會聆聽其他組員的意見，然後再提出其他意見以作出改善。我亦很喜歡嘗試新事物，這樣會令我們的店舖會有新一番的作風-創新。

#### 一、家庭背景：

我的家庭並不完美，因為爸爸媽媽已經離婚。我和其他親戚一起居住，因為爸爸媽媽不在我身邊，所以我學會了什麼是獨立。

#### 二、求學過程，經驗：

本人已完成幼稚園及小學的課程，現已就讀中學三年級。在小學時間，曾參加過多個興趣班及有關環保的活動，例如，歌唱班、話劇班、牧童笛班、植樹活動和擔任環保大使等等。所以我是一個很喜歡嘗試新事物的人。

姓名:黃嘉燕

年齡: 15

出生日期: 04 /09/1996

性別: 女

喜好; 上網 ,聽韓國流行曲

個人優點: 願以接受他人的意見,會選擇適合自己的工作



### 一、家庭背景

家庭成員六人，父親、母親、弟弟、兩位姐姐與我，為家中次女。姐姐現在工作。弟弟現就讀中學二年級， 母親為侍應，父親為廚。是一個平凡的家庭

### 二、求學過程,經驗

完成小學及幼稚員課程，現就讀中三，成績平平。喜歡各項運動，與同學相處得十分良好。相信能於專題中發揮個人潛能。

姓名:冼曉諭

年齡: 14

出生日期: 19 /03 /1997

性別: 女

喜好;唱歌,行街, 煮飯&甜品, 彈琴,睇戲

個人優點: 我喜歡學習新事物同知識, 在學習過程當中, 我會熱心地學習和專心一致, 務求能夠把新知識在最短既時間內學好, 因為我覺得學習是成功背後最重要的一環, 所以我會很認真做每一份集作, 把每件事盡我所能做到最好。



## 一、家庭背景

家庭成員只有我、爸爸和媽媽。由於我的父母需外出工作, 所以每星期一至五晚飯都是我準備的, 因此, 我學會了獨立。

## 二、求學過程,經驗

曾於小學二年級參與普通話戲劇比賽,訓練個人的勇氣,可以克服困難。

另外, 在小學三至六年級參與口風琴校隊, 還擔任隊長一職, 因此, 我能夠帶領各隊員走出每個難關和協助他們發掘出自己的優點以發揮團隊精神。



姓名:林妣雯

年齡: 14

出生日期: 09 /09 /1997

性別: 女

喜好:逛街



個人優點:我個人的性格對事物較為分明，注重整潔。當餐廳出現顧客之間的糾紛，我相信的能夠作出理智的處理。

### 一、家庭背景:

家庭成員一共有五人，有父親、母親、姊姊、弟弟與我，我是家中的次女，我有與人相處的能力。姊姊和弟弟現就讀中學五年級及小學二年級，母親為家庭主婦，父親喜愛植物。我的家雖然不是很富有，但我活得也很快樂。

### 二、求學過程,經驗:

我曾擔任學校大使，為學校服務。我在班上與同學相處得也相當融洽，我有良好的溝通能力。我相信我有足夠的能力完成這份報告。

姓名:曾鴻升

年齡: 14

出生日期: 01 /07 /1997

性別: 男

喜好:逛街，食



個人優點:我個人的性格是樂觀，喜歡

吃喝玩樂，不喜歡辛勞的事，懂得多項技能，有多方面的優點，好處，並有良好的生活習慣。

### 一、 家庭背景:

家庭成員一共有三人，有父親、母親與我，我是家中的獨生子，我有與人相處的能力。母親為家庭主婦，父親是家庭支柱。

### 二、 求學過程,經驗:

完成幼稚園，小學的課程，現在是中三學生。學習認真，積極，為人十分勤奮勞力。平日樂於助人，愛創新，富有創新精神。小學參加了多項訓練班，懂得多項技術。

## 店名概念

*HOTDOG'S MAN* 故名思義是一間開設於香港的熱狗專門店。

*HOTDOG* 不單是解釋作熱狗，它還包含了本餐廳的服務宗旨和抱望。本餐廳會以心待客、聆聽顧客提出的寶貴意見與評價。

為了提高本店的食物水平，本餐廳聘請有經驗人士，讓顧客在本餐廳愉悅地度過。希望本餐廳能讓西方美食—熱狗廣大地宣揚開去，讓熱狗更多人認識！

*H: heart-to-heart*

解釋作貼心的、誠懇的、坦率的  
本餐廳所有員工都會以心待客，盡量滿足顧客的需要，務求令顧客感受到親切感。

*O: opinion*

解釋作意見與評價  
本餐廳會用心聆聽顧客的寶貴意見，吸取各方面的評價，從而作出改善，致力成為評價最頂尖的熱狗專門店。

*T: trendy*

解釋作潮流

本餐廳會緊貼潮流，將最新的元素融入在食品及飲品當中，令客人隨時嚐試市面上最新的口味。更會創新不同的款式，掀起潮流。

*D: delectable*

解釋作令人愉快的、使人高興的

本餐廳的裝潢顏色以暖色為主題，令顧客踏入本餐廳看見本餐廳的裝潢的時候，有一種心情愉快的感覺，趕走死氣沈沈的感覺。

*O: occident*

解釋作西方

本餐廳所售賣的食物以西方為主，以香港沒有的西方小食吸引新一代的年青人。引進更多的西方小食，令香港人足不出國也能品嚐到西方小食。

*G: get ahead*

解釋作西方進步、領先、獲得成功

本餐廳會盡我所能、做到最好，為顧客提供完善的服務。讓西方美食一熱狗在香港開創新的市場，令本餐廳在亞洲領先。

## 產品特色

*Hotdog's man* 將會重點推介全港最大熱狗 (*super hotdog's*) 其熱狗 20.4 公分，較正常普遍熱狗長度 14.5 公分增長 40.7%，直徑平均 2.55 公分，本店鋪會大力在 *super hotdog's* 進行推廣，推廣及宣傳策略，手法請見宣傳計劃部份，除 *super hotdog's* 之外，另外還有各式各樣的美國特色小吃，讓香港本地人能夠一嚐美國的風味，亦能夠吸引更多外國旅客，增加店鋪的利潤，另外每一種熱狗都擁有不同的餡料，滿足客人經常變幻莫測的新鮮感，更可以提供熱狗包，然後讓名各位客人自行選擇不同的配料，令客人們能夠為自己調配最適合心意的熱狗。





HOT

*Back*









我們這次服裝的構思是參考美國快餐的傳統服飾，正正令我們的餐廳帶給客人懷舊的感覺。此外我們還對員工自身的安全非常著緊，首先，由於廚房地面有時會有濕滑的情況，所以我們會為員工購買一些防止打滑的鞋子以策安全。此外我們更會為每一個員工購買合適的隔熱圍身，以避免員工在廚房或大堂處理熱的東西時會因為意外而導致更嚴重的灼傷，圍身是半折式，原因是擔心員工會因廚房的溫度過熱加上服飾過厚而不適，所以特意採用半折式的圍身，另外圍身上有 2 個口袋，目的除了供員工擺放私人物品外還要求員工隨身攜帶手套，口罩，紙巾等個人衛生用品，以確保食物以最衛生的品質送給我們尊貴的客人。

# LOGO



**HU**  
HOTDOG'S MAN

設計意念來自本店店名“HOTDOG'S MAN”中交意思就是熱狗男人。一個熱狗人輕鬆地在休息，身後更有熱狗的好朋友芥末和茄汁，熱狗、芥末和茄汁都以卡通的形式表達，增添動感，令店舖不會感覺死板，反而有一種格外的生氣。

## 產品起源

於「熱狗」這個名字的來歷，有著不同的說法，而這些說法似乎都不很合理。下面第一個說法來自於英文維基百科。

「熱狗」這個名字最初來源於一個關於「狗氣喘」的古老笑話。以下的說法出現在很多報紙上：至少從 1870 年起，「一個冰冷的人和一個熱乎乎的狗有什麼區別呢？一個穿著外套，另外一個則氣喘。」1894 年 10 月 18 日，密西根大學的一份幽默雜誌，《*The Wrinkle*》（皺紋）在封面上寫道，「找到了兩個希臘人和一個熱狗。他們找到的衣服，就是他們喜歡購買的。「熱狗」指一個時髦的被精心打扮的化妝師。一個流行的短語，「熱狗」便被加在了狗的身上。

關於熱狗來歷的另外一種說法如下：熱狗一般認為是在 1904 年舉辦的路易西安那購物博覽會裡首次出現的。然而類似的臘腸在當時歐洲的市面上已經買得到，而德國早在紀元前 64 年就有了。而最早的熱狗麵包則是在 1860 年代的紐約市布魯克林區里出現的。

熱狗是臘腸的一種。夾有熱狗的整個麵包三明治也可以直接稱作熱狗。吃熱狗的時候可以配上很多種類的配料，比如番茄醬、美乃滋、芥末、漬包心菜、漬白蘿蔔、洋蔥屑，生菜屑、番茄（切片，切屑或切塊）和辣椒等等。

熱狗還有其他種的變化。加起司的叫做「起司熱狗」，或是直接叫「起司狗」。加了辣肉醬（chili）的叫做「辣狗」。前面兩種全加的就叫「辣起司狗」。

裹了玉米漿的油炸熱狗，而且插了根小竹棒的叫做玉米狗（在臺灣有時也只稱熱狗）。玉米狗可以直接吃，或是沾了芥末或是番茄醬之後吃。

受各地方不同飲食習慣的影響，熱狗會使用不同的材料，一般而言以豬肉或牛肉為主，但也有使用牛肉及豬肉的混合餡料，或是甚至使用火雞肉、雞肉或蔬菜類等不同材料製作，再經過調味，入味，有時會用煙薰，然後烹煮。在出貨前一般會先把包覆熱狗的覆膜先去掉。一般尺寸的熱狗長度是 6 寸（15 厘米）。在某些地方則是長度 12 寸（30 厘米）的熱狗比較受到歡迎。

HOT DOGS

## 產品製作方法

主料：高筋面粉 500 克，乾酵母 10 克，白糖 35 克（做甜面包用 80 克糖），奶粉 25 克，雞蛋 1 個，清水 240 克，鹽 6 克，黃油 35 克。

- 1、將面粉和乾酵母放入盆中混合均勻，加入糖奶粉雞蛋和清水合成團。



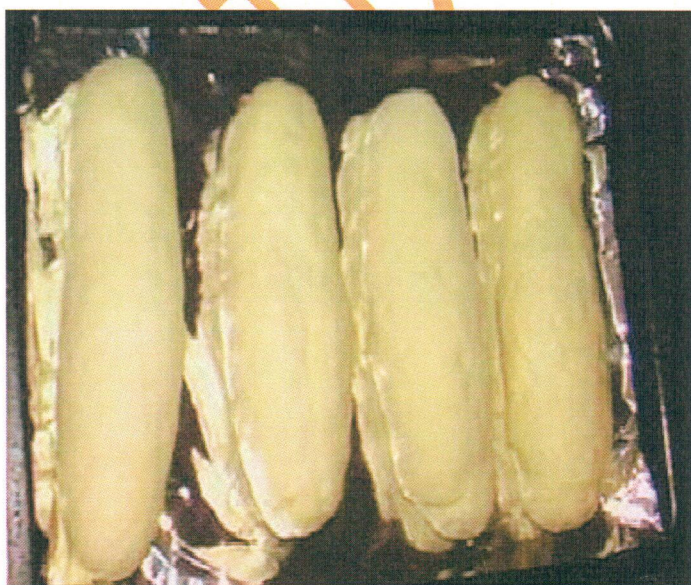
2.加入鹽和黃油充分揉和成光滑面團，蓋好後發酵。



3.發成這樣就好了!



4、將發好的面團分成若干份，一部分揉成條，繼續發酵。



5、不要着急最好發酵 1、2 個小時，中間要經常往面條上刷些水防止乾裂。發酵好後在表面刷上蛋液，撒上芝麻。



HOTD



6、烤箱預熱 190 度，盤放入箱中層，10 分鐘。出爐。

7、掰開看看，很鬆軟。



FO

- 8、取一面包在中間切一刀，放上一條熱狗腸，擠上番茄醬和淡芥末醬就是熱狗，再配上不同類型的配料。



## 店鋪位置-- 金鐘廊

- ✚ 金鐘廊是香港首個建於行人天橋上的商場，商場約有 100 個舖位，現時經營約 50 間商店、銀行及餐廳。
- ✚ 其行人通道與多間商廈連接。東南面可以連接統一中心，南面能夠與太古廣場連接，西面能夠與中區行人天橋系統連接至中環美國國際集團大廈，北面則連接海富中心與遠東金融中心，其東面亦經天橋連接到添馬艦及中信大廈。
- ✚ 金鐘廊對下地面是多線巴士總站、小巴士及途經金鐘道多線巴士的中途車站。
- ✚ 金鐘廊天台部分面積約 68,351 平方呎，設有公眾花園、兒童嬉戲場地、六間小食亭、管理處及展覽中心，其中展覽中心曾用作該恆隆集團旗下物業的展覽場，於 2004 年年中空置至今



餐廳選擇在金鐘廊是因為金鐘廊的地理位置十分有利我們經營熱狗的小食。金鐘廊是很多上班族經常到的地方，而上班族正是本餐廳主要服務的對象。金鐘廊的東南面都有其他商業大廈和大型廣場，這些都是有利於吸引更多的上班族惠顧。雖然商場約有 1000 個鋪位，但是經營美式小食的店舖只有小數或者是沒有的。相對地，我們的熱狗店是以創新的意念在金鐘廊經營，這都有利於餐廳的發展。





## 顧客對象

因為餐廳是位於商業區的金鐘廊，所以主要服務對象是年青的上班族。現時有很多無良的僱主會減少員工的吃飯時間。因此有很多上班族爲了可以節省吃飯的時間，都會選擇一些不健康的快餐。

但其實有研究指出快餐的食物含大量的致癌成份。而且快餐大多都是一些很難消化的食物。對此，我們爲了照顧上班族的身體況。餐廳決定以改善上班族的健康爲目標。希望上班族可以有健康的身體工作。

另外，餐廳亦會以外藉人士作爲次要服務對象。因爲外國有很多專業的熱狗店，很值得我們參考。我們希望外國人品嘗過餐廳的熱狗後，給予不同的意見，比較餐廳與外國熱狗店的分別，藉此改善我們不及的地方。

雖然餐廳的主次要服務對象是上班族和外藉人士，但我們亦會對其他顧客無限歡迎。以下附上一幅實地拍攝的圖片，可見金鐘廊附近比較多不同的商業大廈，有不少上班族，



## 產品價格-Menu

- ✚ 根據資料顯示，金鐘廊附近的上班族薪金較其他地區高。
- ✚ 因此，餐廳的價錢定位會比其他店舖高，但一定是上班族能夠負擔的價錢。因為通脹的關係，很多貨物的價錢也隨著增長，所以價錢相當然就定得比較高，是因為生產的成本也增加了。





HOTDOG'S MAIL

# HOTDOG'S MAN



~~~~~  
精選小食&甜品 供應時間:8:00am-9:00pm  
~~~~~

## 美式小食

## 本店推介

- |                   |                    |
|-------------------|--------------------|
| \$40 21. 蒜香薯條     | \$45 61. 芝士蛋糕      |
| \$38 22. 焗甜薯條     | \$38 62. 脆杏仁雞絲沙律   |
| \$45 23. 炸魚薯條     | \$43 63. 蟹肉牛油果青瓜沙律 |
| \$48 24. 香蕉蘋果鬆餅   | \$38 64. 朱古力布朗尼    |
| \$45 25. 香蕉朱古力可麗餅 | \$35 65. 特製蜜桃布甸    |

## 精選小食

- \$38 C1 魷魚圈
- \$35 C2 洋蔥圈
- \$40 C3 美式炸雞
- \$35 C4 招牌雞蛋仔
- \$20 C5 熱狗腸(原味、辣味、燒烤味)

## HOTDOG'S MAN



~~~~~  
三文治 供應時間:8:00am-9:00pm  
~~~~~

### 特色三文治

### 健康之選

- |                    |                 |
|--------------------|-----------------|
| \$39 A1.牛油果煙三文魚三文治 | \$33 B1.蔬菜沙拉三文治 |
| \$36 A2.牛油果滑蛋三文治   | \$35 B2.五彩鮮蔬三文治 |
| \$35 A3.火腿起司美式三文治  | \$38 B3.雞肉三文治   |
| \$38 A4.乳酪鮭魚三文治    | \$35 B4.奶酪焗三文治  |
| \$38 A5.肉排三文治      | \$38 B5.培根雞蛋三文治 |

### 本店推介

### 其他精選

- |                   |                   |
|-------------------|-------------------|
| \$40 C1.金槍魚芝士三文治  | \$40 D1.燻火雞肉三文治   |
| \$39 C2.香烤奶酪雞肉三文治 | \$35 D2.美式芥末火腿三文治 |
| \$38 C3.熱狗三文治     | \$37 D3.煎起司三文治    |
| \$39 C4.美式雞肉三文治   | \$36 D4.公司三文治     |
| \$36 C5.粟米肉鬆三文治   | \$42 D5.費城牛肉芝士三文治 |

~~~~~  
推介熱狗 供應時間:8:00am-9:00pm  
~~~~~

本店精選

\$40 A1.芝士香腸熱狗

\$35 A2.原味熱狗

\$42 A3.秘製熱狗

\$38 A4.巴辣肉腸熱狗

\$43 A5.意式肉醬芝士熱狗

特選熱狗

\$38 B1.田園熱狗

\$39 B2.黑椒芥末熱狗

\$34 B3.惹味香辣熱狗

\$35 B4.香甜燒烤熱狗

\$37 B5.甜蜜熱狗

特色之選

\$32 C1.咖哩熱狗

\$30 C2.麻辣熱狗

\$31 C3.芥辣熱狗

\$30 C4.辛辣熱狗

\$32 C5.健康熱狗

C6.自選熱狗(自由配搭)

~~~~~  
飯&意粉 供應時間:8:00am-9:00pm  
~~~~~

本店精選

\$78 A1.海鮮闊條麵

\$82 A2.美式海鮮焗意粉

\$78 A3.美式拌飯

\$88 A4.漁夫海鮮燉飯

\$63 A5.美式培根芝士焗飯/意粉

意粉推介

\$63 B1.煙肉忌廉意粉

\$80 B2.海蜆清汁意粉

\$81 B3.雜錦海鮮番茄醬意粉

\$62 B4.香草鮮蝦忌廉汁意粉

\$65 B5.焗芝士肉醬千層麵

熱 \$89 B6.香蒜龍蝦幼身闊麵

焗飯推介

\$78 C1.蒜香蜆肉焗飯

\$64 C2.香草煙三文魚焗飯

\$90 C3.芝士焗龍蝦帶子飯

\$70 C3.芝士焗龍蝦帶子飯

\$70 C4.吞拿魚煙肉焗飯

\$82 C5.焗環蟹粉三文魚飯

\$70 C6.白汁煙肉焗飯

~~~~~  
飲料 供應時間:8:00am-9:00pm  
~~~~~

果沙冰系列

- |      |                                     |      |           |
|------|-------------------------------------|------|-----------|
| \$30 | A1.果冰旋風(Berry Storm)                |      |           |
| \$28 | A2.莓之夢(Strawberry Dream)            | \$28 | C2.布丁可可   |
| \$38 | A3.蜜桃之戀(Virgin Peach Daiquiri)      | \$32 | C3.鮮奶泡沫咖啡 |
| \$32 | A4.香芒娃娃(Mangonarna)                 | \$31 | C4.藍莓果茶冰樂 |
| \$30 | A5.BB 之滑(Bluebeery Banana Smoothie) | \$29 | C5.蕉糖咖啡   |

乳酪飲品系列

- |      |                               |
|------|-------------------------------|
| \$32 | B1.雜果交響樂(Mixed Berry Yougurt) |
| \$28 | B2.藍莓飄飄(Blueberry Delight)    |
| \$33 | B3.雜果乳酪雪芭(Fruit Basil Sorbet) |
| \$30 | B4.健康乳酪(Very Healthy Mix)     |
| \$29 | B5.芒果戀酪(Mango Fever)          |

其他

- |      |          |
|------|----------|
| \$27 | D1.幼滑奶茶  |
| \$20 | D2.有汽礦泉水 |
| \$25 | D3.珍珠奶茶  |
| \$25 | D4.布丁奶綠  |
| \$25 | D5.仙草奶茶  |

咖啡系列

- |      |           |
|------|-----------|
| \$30 | C1.摩卡可可咖啡 |
|------|-----------|

# 店舖網頁

hotdog man man (3).bmp (888 x f - Hotdog's man.)

file:///C:/Documents%20and%20Settings/Owner/My%20Documents/Dow

alt 選項 - 個人化設定 新分頁 歡迎來到 Facebook ... Yahoo! Hong Kong - ...



## Hotdog's man!!!



- 首頁
- 熱狗的文化
- 特色熱狗
- 關於我們

## 首頁

傳說在一九零四年，美國有位德國移民在聖路易市首創販賣燻香腸。他烹調的熱香腸美味可口，但是卻又油又燙，顧客不方便食用。後來他讓顧客搭配使用手套來食用這種香腸，但是有些顧客吃完後，便把手套帶走，他位此大感煩惱。後來他用長型麵包把香腸夾起來一起賣，沒料到竟大受歡迎。因為這種食物狀似酷暑中伸著舌頭的狗，所以才有Hot Dog的名稱。







原味熱狗
蒜香薯條

HOTDOG'S MAN

## 財務計劃

---



## 裝修價格估算表

特許經營商投資店舖裝修、設備及儀器副表

裝修公司將會為 *hotdog's man* 設計一個包羅萬有的裝修套餐,

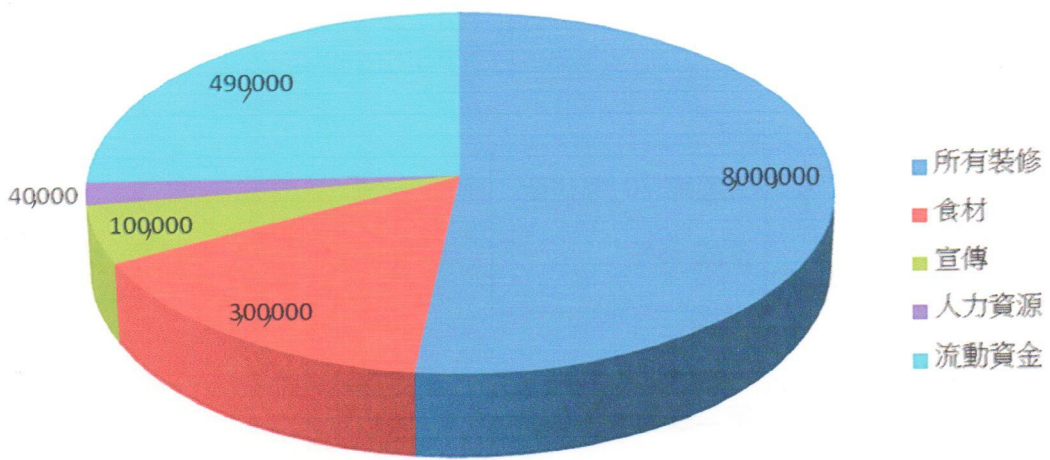
其中項目包括:

1. 設計圖則（室內設計）
2. 廚具設備（雪櫃、廚櫃、蒸飯爐具、冷熱櫃、配料區雪櫃、飲品櫃、煙罩等）
3. 舖內電箱、電線及電制設施
4. 舖內水喉及去水位設施
5. 店舖所有設備
6. 泥水工程（包括熨平及鋪設地面）
7. 鮮風、抽氣及冷氣設備
8. 申請領取消防設備證書
9. 申請領取食物製作牌照（不包括每年牌費）
10. 管理系統設備（包括視象監察系統、電腦收銀機系統、電話線及寬頻連線等）

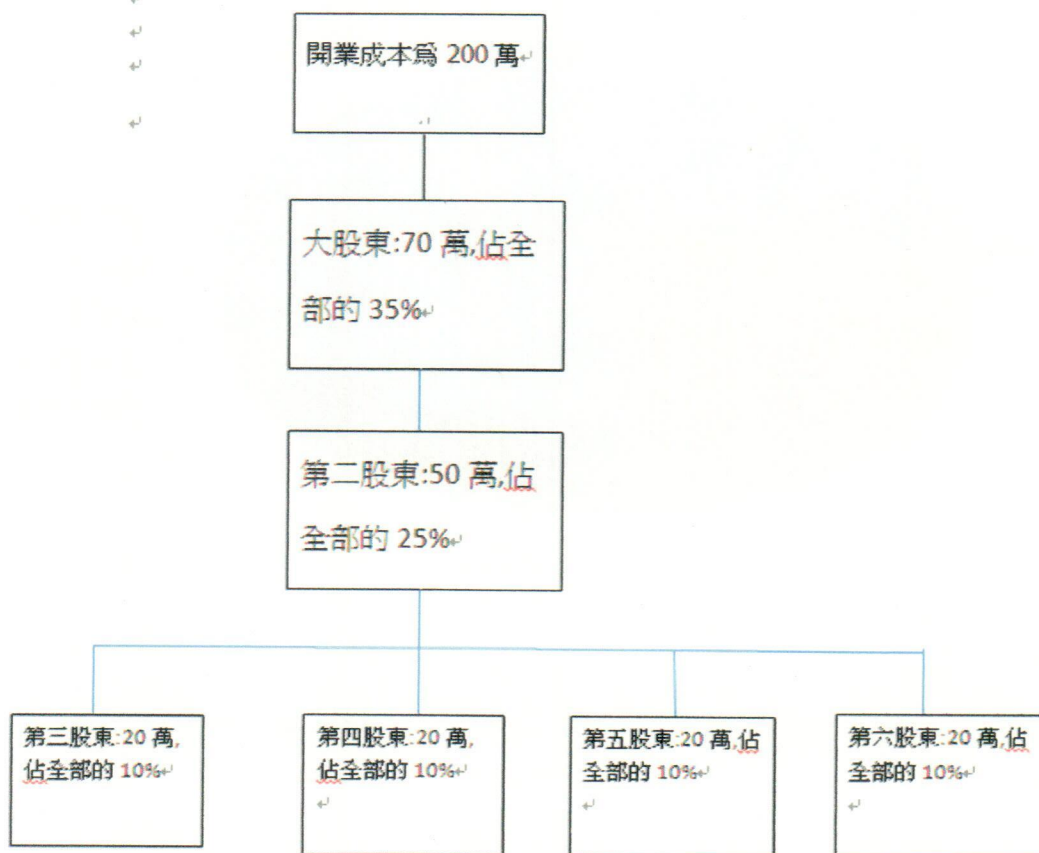
11. 小型廚具設備（足夠營運之必須品）
12. 其他營業必須之設備（電話／傳真／微波爐等）
13. 日常營運文件一套
14. 工程顧問費用（*Project Manager*）

Total(\$800,000)

### 資本結構分析(HK\$2,000,000)



## 資本結構



*Hotdog's man* 由六個好友所集資而成，開業成本為 200 萬，當中有一位成為 *Hotdog's man* 的大股東，將會投資 70 萬，擁有店鋪 35% 的股份，擁有最大的決策權，第二決策人則擁有店鋪 25% 股份，將會投資 50 萬，其餘另外四位則每人擁有 10% 的股份，將會投資 20 萬，

*打蛋機 x2	\$850/1	
*榨汁機 x2	\$1100/1	
*混合飲料機 x4	\$2580/1	
*廚房用具(全套裝) x1	\$215/1	
*餐具套裝(刀·叉) x1	\$299/1	

## 器材列表

名稱 (數量)	價錢	圖片
*面包熱狗機 x2	USD\$422.6 9/1	
*自助醬汁機 x8	\$110.68/1	

*煮食焗爐 x2	\$5800/1	

## 收支估算

### 每月支出

### 支出款項

員工薪金

\$40000

租金

\$300000

食肆續牌照

\$431

每月食材

\$90000

宣傳

\$40000

水電煤

\$30000

總支出

\$500431

## 回報估算

由於金鐘是香港的金融的中心點,所以我們預計花得起金錢的人較多,至於我們的對象主要是旅客和打工一族,相信他們都有一定的消費能力.

我們決定把套餐定價在 60 元左右,一個熱狗配飲品和小食.

熱狗一個約 40 元

而我們經過一些資料搜集得悉一個套餐的成本價約 30 左右,平均

每個套餐利潤是 30 元, 熱狗是 10 元



我們更到實地考察,由於鄰近的食店經常爆滿,所以我們相信另外的人會轉到我們店舖消費.

預計每天所賺的金錢如下:

$$2,000 \times 30 = \$60,000$$

預計每月所賺的金錢如下:

$$60,000 \times 30 = \$1,800,000$$

預計每年所賺的金錢如下:

$$60,000 \times 365 = \$2,136,000$$

我們預計在扣除裝潢費用和雜費後,首今年可能沒有毛利,但預計

2 年能連本帶利,賺到第一桶金

HOTDOG'S MAN

## 行銷計劃

---

## 市場分析

✚ 我們經營的店鋪 hotdog's man 的原因是因為在香港的熱狗市場,熱狗店較為少店,所以我認為這是一個機會讓我們開拓熱狗市場,吸引不同的上班族和高消費人士在本店消費,我們經營熱狗店的好處是因為我們所選擇的地區是在人流較旺的地區--金鐘的金鐘廊,而且我們店鋪的風格是以暖色系為主,能夠給顧客們有一種溫暖、溫馨、典雅的感覺. 另外,我們會在店外擺幾張桌子和椅子不但能供顧客一種休閒 的感覺而且能夠擴大店鋪的範圍

✚ 我們所選取的食材是較為優質的食材 因為金鐘的上班族的消費能力較高,能夠負擔較高的價錢。

✚ 本店的付款方式較多例如可以使用 EPS,信用卡,現金,八達通的方式付款,較其他店鋪更方便,有較多付款方式。

- ✚ 我們可以外賣供給下午放lunch的上班族,增加攢錢的機會。  
無論在地方、食材方面、款付的方式和效率方面也比起其他的熱狗店鋪更勝一籌。

HOTDOG'S MAN

## 客人和對手分析

- ✚ 我們所開的店鋪-*Hotdog's man*所經營的地點是金鐘--金鐘廊,而那裏的人流也很多,所以我們一致選擇在金鐘--金鐘廊開店。
- ✚ 我們所鎖定的消費對象是擁有高消費能力的上班族,所以我們所售的食物也會比起其他店貴一些,可是我們所選取的食材一點也不馬虎,我們所選取的食材也是最優質的。
- ✚ ,我們的營業時間是星期一至星期日,我們把握每一分每一秒去掙取每一個競爭的機會,不讓對手有任何機會。
- ✚ 我們店鋪內及外都有擺放着桌子和椅子,增加客人光顧時選擇座位的位置,空間也會因而增多。
- ✚ 我們店鋪有很多種付款方式,不單單只能付現金,還能夠用其他付款方式,例如:**EPS**.八達通.信用卡等。與其他付款方式只能使用現金的店鋪相比,我們是略勝一籌的。

✚ 我們店鋪不單止提供堂食,還能提供外賣服務。除了價格比其他店鋪貴一點,無論從營業時間, 座位數目, 室外座位, 付款方式及外賣服務,我們也比其他店鋪略勝一籌。

✚ 我們所開的 *Hotdog's man* 附近有 *McDonald* 和 *Starbucks coffee*。

而這兩家店鋪會對我們造成威脅, *McDonald* 也是快餐店, 所推銷的食品也很便宜, 而且這間店也得到了認同和保證, 在餐飲業界有一定的威脅, 而 *McDonald* 的分店遍佈世界各地, 對我們的 *Hotdog's man* 有一定的影響

✚ 另外, *Starbucks coffee* 的消費模式跟我們差不多, 消費對象也是有高消費能力的上班族, 而且 *Starbucks coffee* 也有一定的知名度, 不論在網上、電視、雜誌也能看見這個品牌, 因此也對我們造成威脅。

✚ 幸好, *Hotdog's man* 也有網頁和宣傳單張, 甚至以折扣吸納客人, 讓他們嘗試我們的食品, 另外, 我們有 *McDonald* 和 *Starbucks coffee* 沒有的產品--熱狗。

✚ 因此, 我們 *Hotdog's man* 能在餐飲業闖出一條新血路!

## 問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 爲什麼你喜歡吃熱狗?

款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?

會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店?如有(8)

會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?

環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會  否

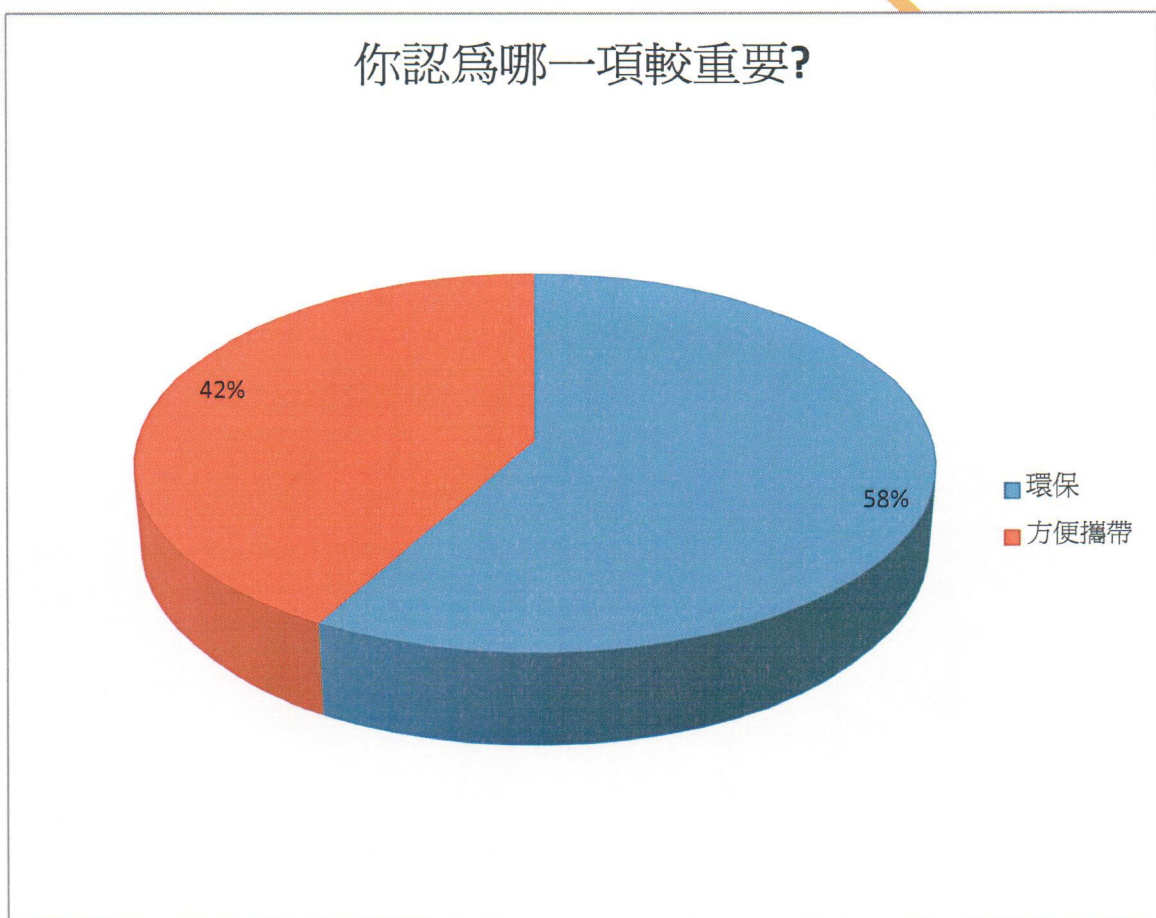
-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間

HOTDOG'S MAN



## 問卷分析

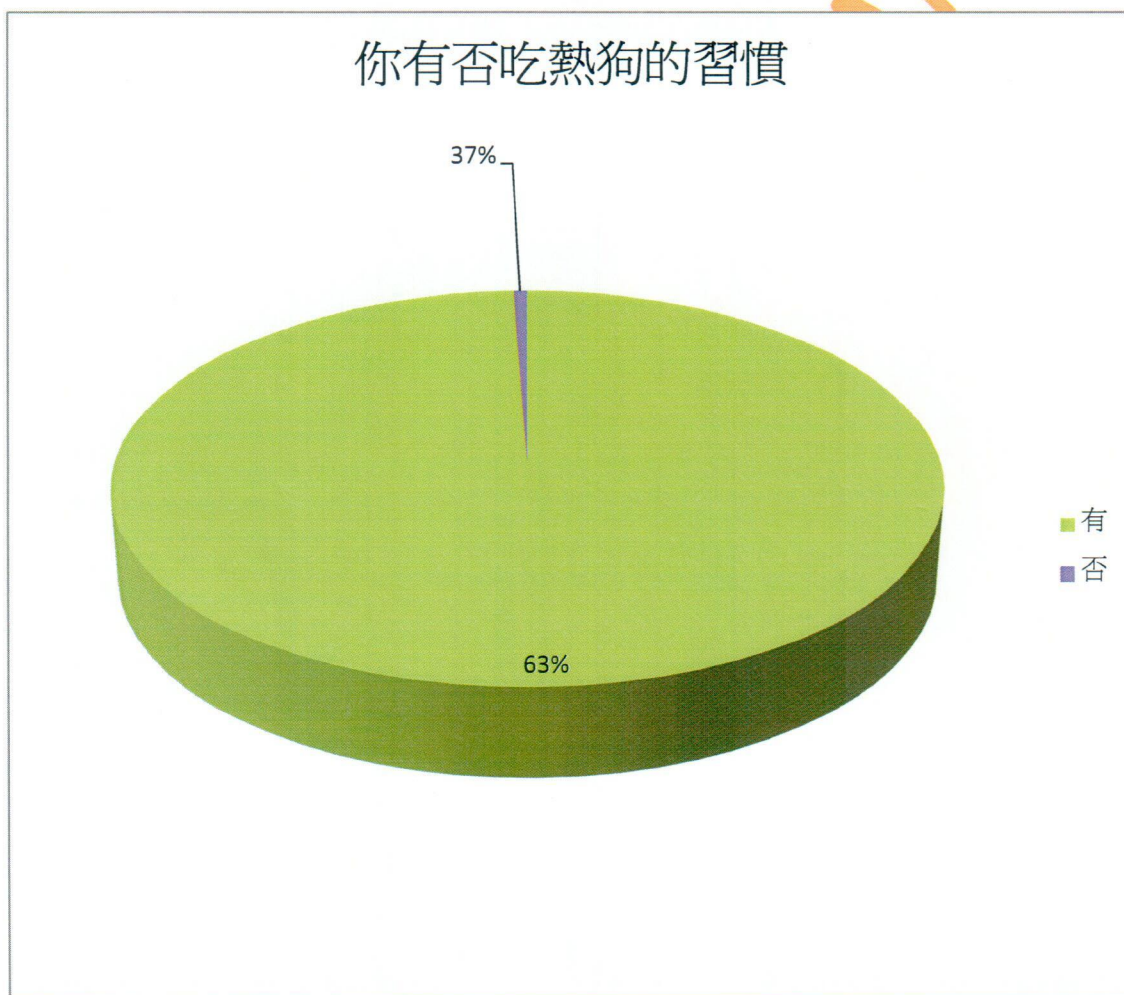
你認為哪一項較為重要?



根據問卷調查,有 58%的人認為支持環保較重要,另外有 42%的人則不認同。這顯示人們都認為環保是十分重要的。對此,餐廳的包裝支持

環保,更會方便客人。所有的包裝都會選用循環再做的紙張,滿足客人的要求。

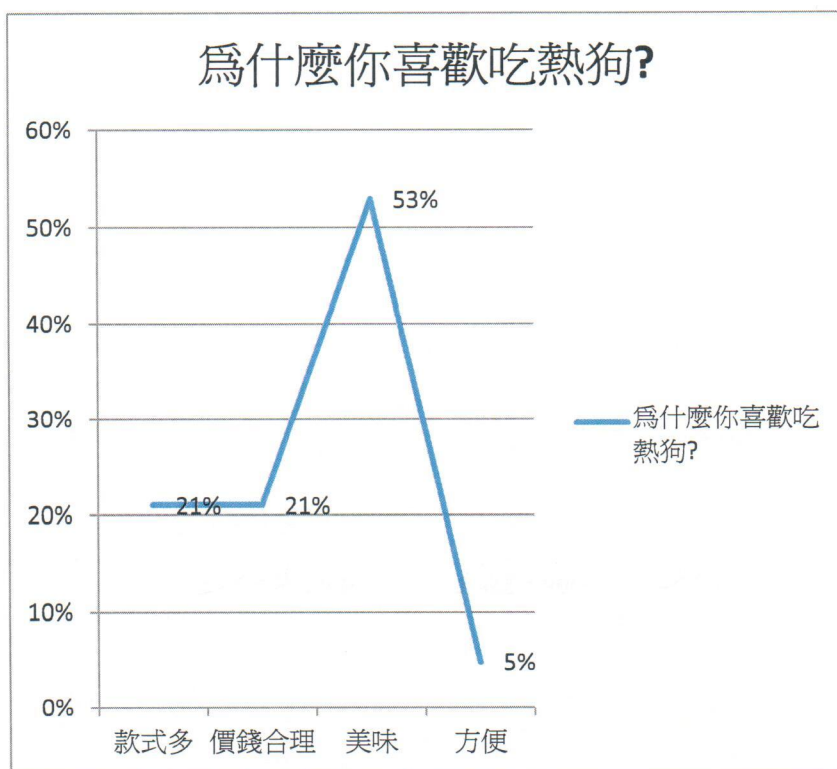
你有否吃熱狗的習慣?



根據問卷調查顯示,有 63%的人有熱狗的習慣,有 37%的人沒有熱狗的習慣。調查顯示有很多上班族都有熱狗的習慣,這顯示熱狗在香港是

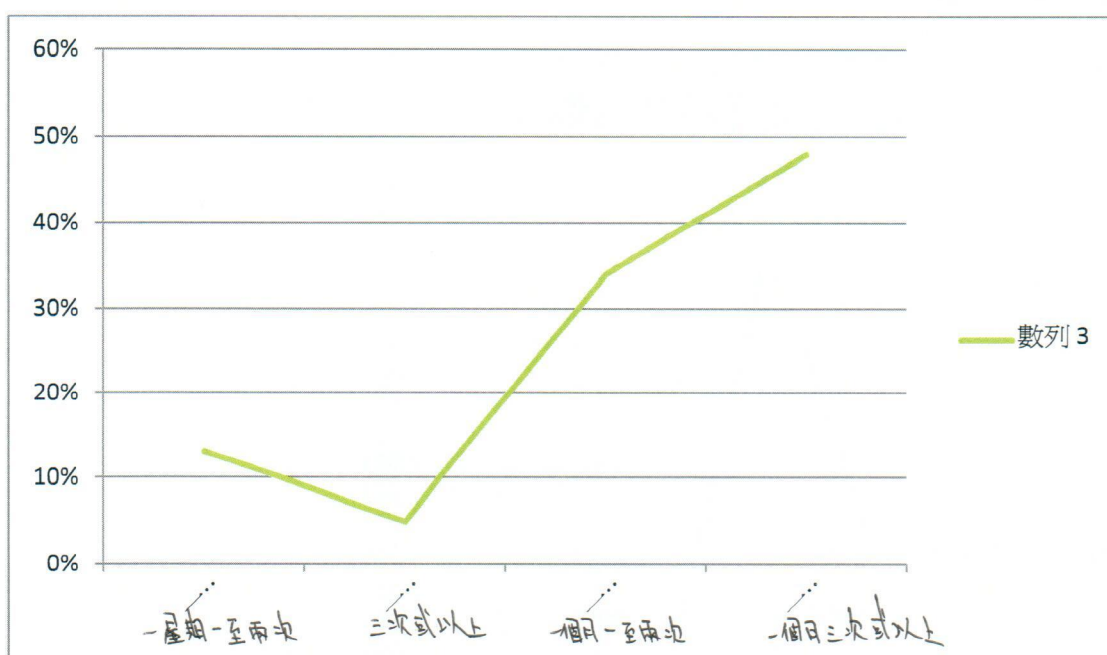
很有市場價值的,所以我們才經營熱狗餐廳生意。希望熱狗可以在香港廣泛流傳,變大眾的愛好。

### 為什麼你喜歡吃熱狗?



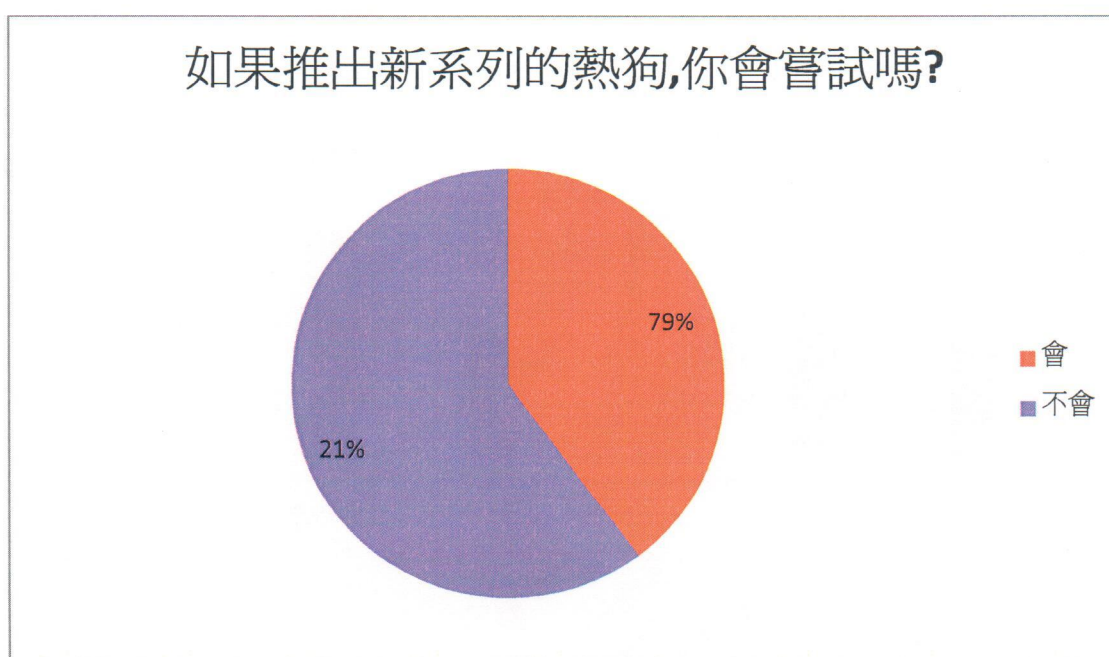
根據問卷調查顯示,有 21%的人因為熱狗的款式多而選擇吃熱狗,有 21%的人因為熱狗的價錢合理而選擇吃熱狗,有 5%的人因為吃熱狗方便而選擇吃熱狗,有 53%的人因為吃熱狗美味而選擇吃熱狗。這顯示出客人大多注重熱狗的味道。對此餐廳亦會以熱狗味道為主,為客人提供各款的特色熱狗。更會加入很多醬料,配搭出更美味的熱狗。希望藉餐廳熱狗的味道,深入民心。

## 您平均進食熱狗的次數？



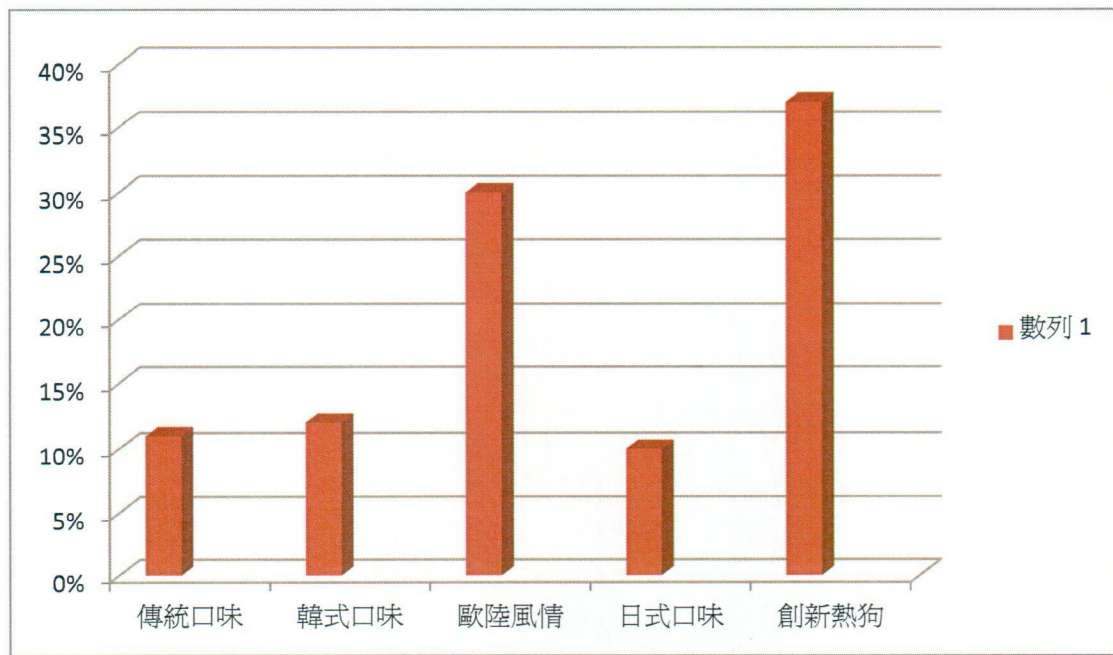
根據問卷調查顯示,有 34%的人平均一個月一至兩次進食熱狗, 有 48% 人平均一個月三次或以上進食熱狗,有 13%的人平均一星期一至兩次進食熱狗,有 5%的人平均一星期三次或以上進食熱狗。這顯示出大多人都不會經常進食熱狗。本店亦深明這個問題所在。對此,餐廳爲了平衡支亦會在餐單上加上不同種類食物。例如:早餐會有三文治、午餐會有飯和意粉和晚餐會有甜品。希望顧客可以有不同的選擇。藉此提升餐廳的收入,以供成本所需。

如果推出新系列的熱狗,你會嘗試嗎?



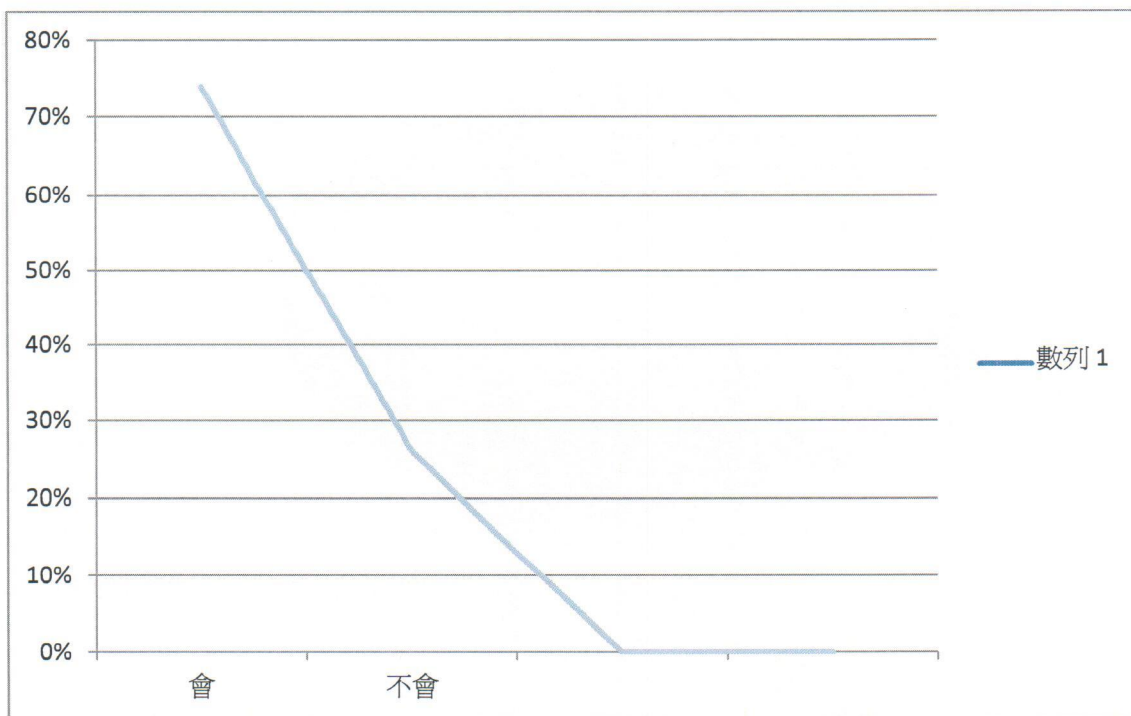
根據問卷調查顯示,有 79%的人如果推出新系列的熱狗會嘗試,有 21%的人如果推出新系列的熱狗不會嘗試根據問卷調查顯示,有 79%的人會嘗試新系列的熱狗,有 21%的人不會嘗試新系列的熱狗。這顯示大部人都接受餐廳推出新系列的熱狗。其主要原因是香港人喜歡嘗試新事物,這對我們研發新熱狗有很大的幫助。我們亦會願意花費在研發新熱狗的方案上。因為研發新熱狗不但能迎接顧客口味,又可以促進餐廳的銷售量,一舉兩得。這項調查的結果絕對是推動我們研發新熱狗的主要原因

## 你喜歡那種類型的熱狗？



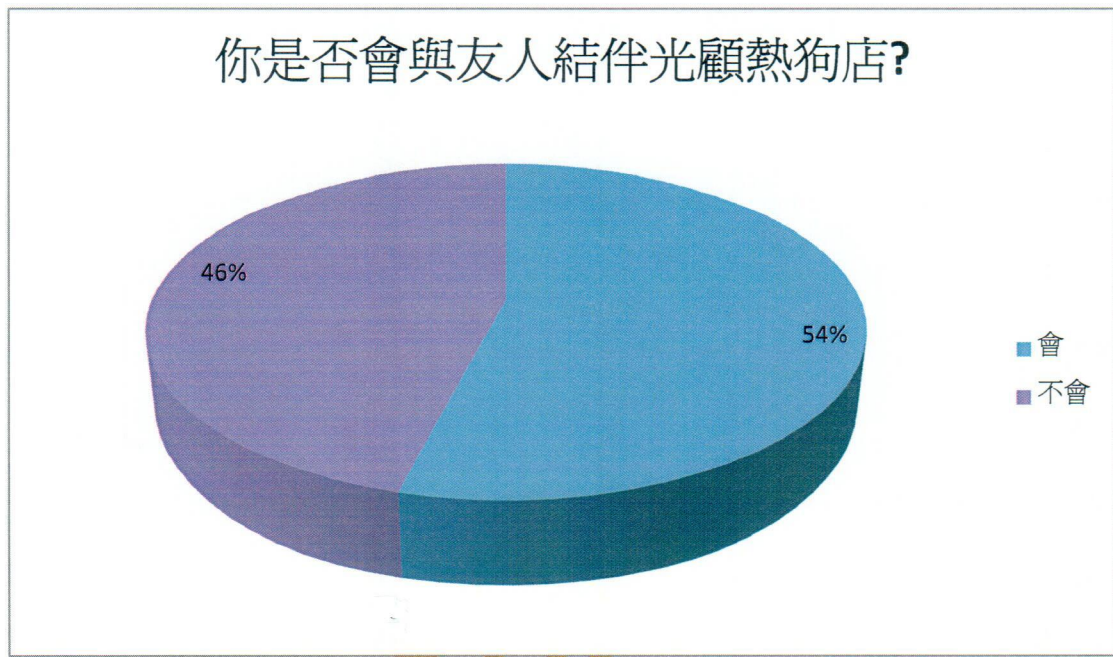
根據問卷調查顯示,有 27%的人喜歡傳統口味,有 8%的人喜歡韓式口味,有 22%的人喜歡歐陸風情,有 11%的人喜歡日式口味,有 32%的人喜歡創新熱狗。這顯示出大部人都對傳統口味的熱狗和創新熱狗的喜歡程度相約。因此,餐廳除了加入不少創新熱狗,亦不會忽略傳統口味的熱狗,平衡兩者的需要。另外從調查中顯示出大多人都不太喜韓式口味和日式口味。而主要的原因是覺得這兩款口味的熱狗可以發展的機會不大。因此本店亦暫未有研發此類的產品。

是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲？



根據問卷調查顯示,有 74%的人會因為店內的裝潢而影響你的消費意欲,有 26%的人不會因店內的裝潢而影響你的消費意欲。對此,餐廳是十分注重餐廳的設計。亦會花不少的費用在店內的裝潢上。因為很多人都會從餐廳的外觀而選擇會否光顧。我們希望能在顧客眼中留下深刻的印。像。此外,餐廳亦會選用具鮮明顏色,給客人一種溫暖的感覺。藉此令客人可以在餐廳放鬆地開懷大吃本餐廳的產品。

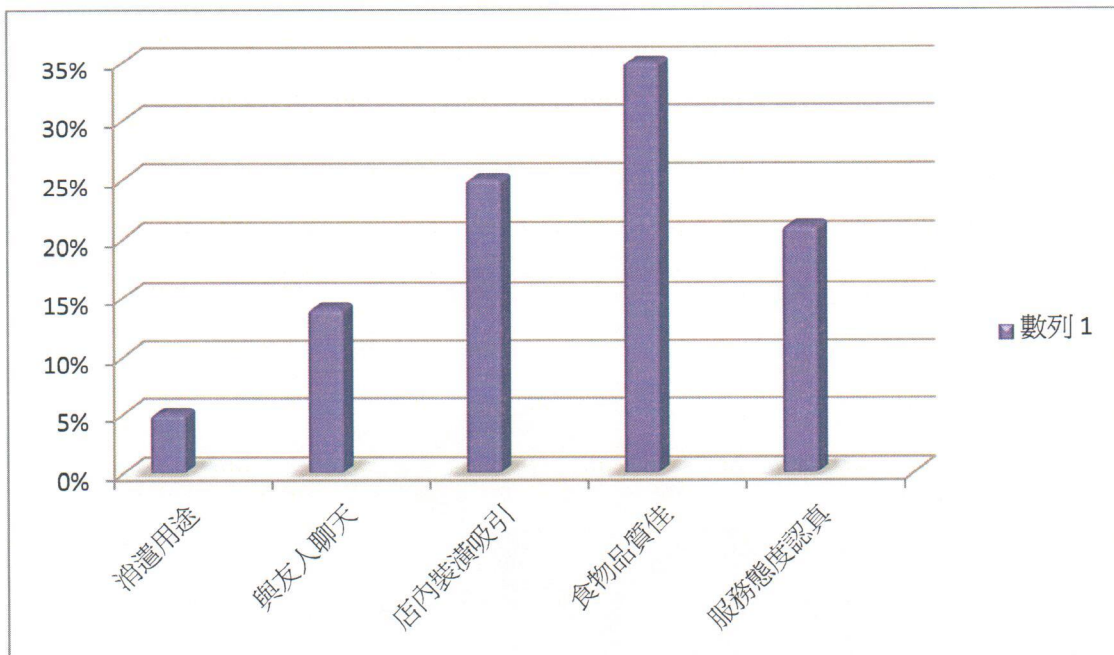
你是否會與友人結伴光顧熱狗店？



根據問卷調查顯示,有 54%的人會與友人結伴光顧熱狗店,有 46%人會與友人結伴光顧熱狗店。這顯示出兩者的分別不大,會否的人數相約。對此,餐廳在座位設計上亦會有多格式。例如:一人座位、二人座位和多人座位等等。為顧客的需要作出調整,希望顧客坐得舒適。由於有不少人不會與友人結伴光顧熱狗店的關係,餐廳在餐單上全部都是單件買的。雖然我們暫時未有套餐推出,但我們會盡量滿足顧客



## 你會光顧熱狗店的原因

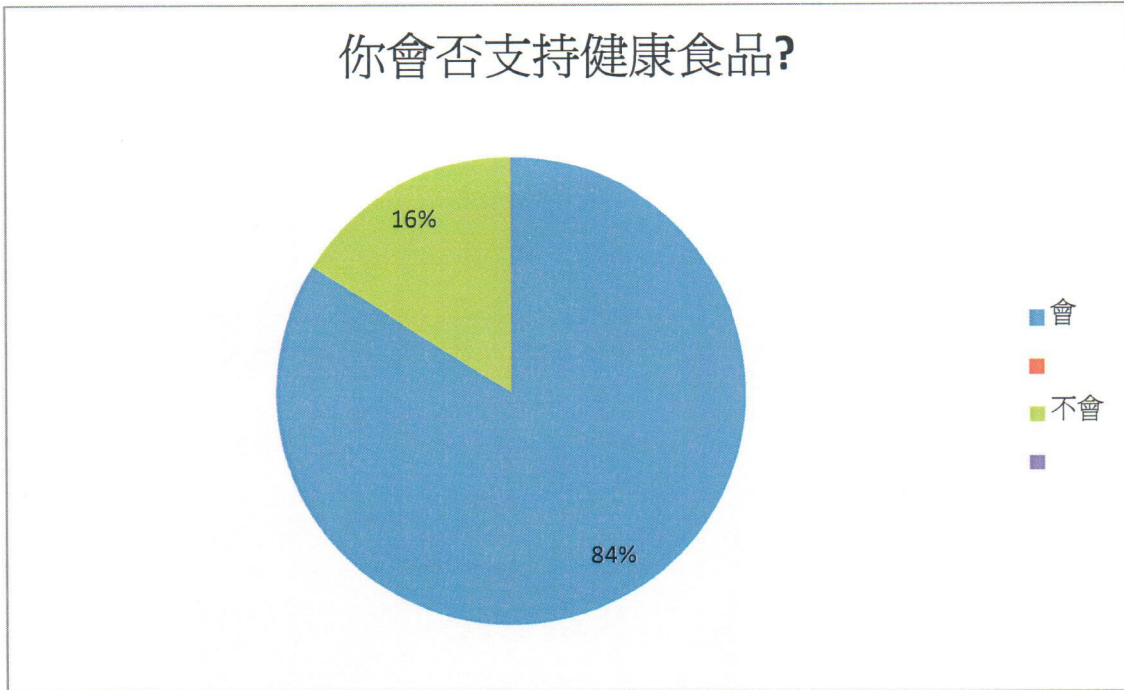


根據問卷調查顯示,有 5%的人光顧熱狗店的原因是作消遣用途,有 14%的光顧熱狗店的原因是與友人聊天,有 25%的人光顧熱狗店的原因是店內裝潢吸引,有 35%的人光顧熱狗店的原因是食物品質佳,有 21%的人光顧熱狗店的原因是認為餐廳服務態度認真。這顯示出大多人都對食物品質為最重要。餐廳會有嚴格的食物管制,確保食物品質。而店內的裝潢亦有相應的措施。而在服務態度認真方面,我們有信心餐廳的服務態度絕對一流。因為餐

廳是以客為本,客人就餐廳的靈魂。我們是十分著重所有客人的意見。

HOTDOG'S MAN

### 你會否支持健康食品？



根據問卷調查顯示,有 84%的人支持健康食品,有 16%的人不支持健康食品,即支持健康食品佔了過半人數。這顯示出隨著時代的變化,香港人都對自己的健康水平提升了。對食物的要求更加嚴格,每吃一樣食物都會計算其卡路里。因此,餐廳會推出很多健康的食品 and 飲料。就如有機的蔬果和飲品。我們針對顧客的需要,注重食物的品質,絕不選用含高危的食物。希望顧客有健康的身體。

## 營銷計劃(包裝概念)



- ✚ 爲了配合餐廳對環保的意識，我們專用的包裝是用循環再用的紙張。這包裝是我們自己設計出來的，表達了我們對餐廳的期望。
- ✚ 包裝上貼有我們獨有的店名。這可以令顧客有深刻的印像。雖然包裝的外表並不特出，卻包含着我們的心意。

## 營銷策略

✚ 市場營銷策略 Marketing Tactics 是企業以顧客需要為出發點，根據經驗獲得顧客需求量以及購買力的信息、商業界的期望值，有計劃地組織各項經營活動，通過相互協調一致的產品策略、價格策略、渠道策略和促銷策略，為顧客提供滿意的商品和服務而實現企業目標的過程。任何企業要想成功進入、占領、鞏固和擴展市場，用正確的營銷策略顯得尤為重要。

- 1) 顧客的需求和期望，以顧客為中心
- 2) 成本與顧客的費用，讓顧客在成本上相對滿意
- 3) 方便顧客，為其提供方便的消費通道
- 4) 與顧客溝通，培養忠誠度
- 5) 與顧客保持合作關係、建立長期而穩固的關係
- 6) 提高市場反應速度，傾聽和滿足，顧客的需求與渴望
- 7) 以不同特色的產品、周到的服務,樹立良好形象
- 8) 定期進行一定的推銷、廣告、營業推廣等

✚ 於開店當日,舉辦免費的試食,讓客人了解本店的食物,及其獨特之處,令上班一族對本店有個好的印象,這樣顧客便會再次光臨,再定期推出優惠積分卡等,與顧客保持合作關係,另外更會提供外賣速遞服務,方便忙碌的顧客.

定期作不同類型的宣傳,電視廣告,飲食雜誌,電台等.提高本店在香港的知名度.推出更多自家食品,飲品,讓客人保持新鮮感.減低客人到其他同類店舖光顧的機會.

HOTDOG'S MARK

## Hotdog's man 宣傳海報

### Hotdog's man

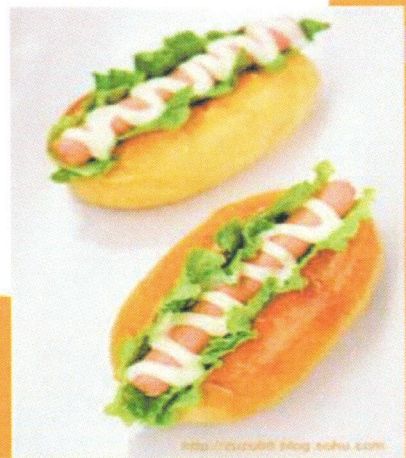
一個以熱狗為主題的美式餐快將開業了！  
我們以顧客的健康為前題。新張期間我們  
會準備一系列的新產問,讓顧客品嘗。我  
們亦會推出優惠來慶祝本店開業!餐廳歡  
迎所有上班族惠顧!

日期: 20/05/2011

營業時間: 09:30a.m

地址:金鐘廊,2/F,RM2014

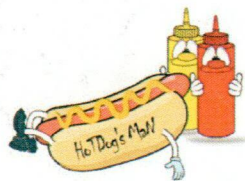
連絡方式:25836977



<http://www.hotdog-sushi.com>

# HOTDOG'S MAN CUPON

# \$5

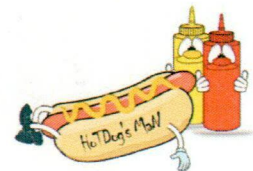


## 現金券

- 適用於全線 **HOTdog's man** 餐廳
  - 適用於星期一至六
  - **2012年3月15日至2012年6月15日**
- 有效，逾期無效（星期日及公眾假期除外）

# 午 / 晚餐 85 折

## 優惠



- 適用於全線 **HOTdog's man** 餐廳
  - 適用於星期一至六午餐及晚餐時段
  - **2012年3月15日至2012年6月15日**
- 有效，逾期無效（星期日及公眾假期除外）



## 會員卡樣本



### 會員卡優惠：

- ✚ 憑此卡在早餐時段優顧本餐廳即享有\$2 折扣優惠
- ✚ 憑此卡在午餐/晚餐時段優顧本餐廳即贈送特制蜜桃布甸一客
- ✚ \$60 現金優惠券

## 波特五力分析 ( *five forces* )

五力分析模型是邁克爾•波特 (Michael Porter) 於80年代初提出，對企業戰略制定產生全球性的深遠影響。用於競爭戰略的分析，可以有效的分析客戶的競爭環境。五力分別是：供應商的議價能力、購買者的議價能力、潛在競爭者進入的能力、替代品的替代能力、行業內競爭者現在的競爭能力。五種力量的不同組合變化 最終影響行業利潤潛力變化。

五種力量模型將大量不同的因素彙集在一個簡便的模型中，以此分析一個行業的基本競爭態勢。五種力量模型確定了競爭的五種主要來源，即供應商和購買者的議價能力，潛在進入者的威脅，替代品的威脅，以及最後一點，來自目前在同一行業的公司間的競爭。一種可行戰略的提出首先應該包括確認並評價這五種力量，不同力量的特性和重要性因行業和公司的不同而變化

波特的競爭力模型的意義在於，五種競爭力量的抗爭中蘊含著三類成功的戰略思想，那就是大家熟知的：成本領先戰略、差異化戰略、集中戰略。

價值鏈是在波特的基礎上進行的改進。價值鏈把企業的經營管理分為三個層次：決策層、管理層和運營層。決策層對企業的經營方向和資源配置進行決策；管理層主要包括了財務管理、行政、人力資源、信息服務等職能，負責對企業的效率 and 成本費用進行控制；而企業的運營層則涵

## 波特五力分析 ( *five forces* )

### ✚ 供應商的議價能力

供應商集中度低，討價還價能力較低

供應商的產品是可替代的，餐飲企業轉換成本低

對餐飲的不利因素: 購買規模小，議價能力有限

可見，供應商的議價能力不高，餐飲企業在和供應商議價有一定的優勢

### ✚ 購買者的議價能力

產品差異化小，品牌轉換成本低: 顧客總能找到替代的餐飲企業，能夠很容易的四處比價，以找到最有力的價格買方市場，行業供過於求，本港的餐廳較多，如: 各地風味小食，市場競爭激烈，消費者有可能降低價格並要求高質素的產品和更多優質的服務。其結果必然是行業競爭者殘酷競爭，導致行業利潤下降。

## ✚ 現有行業競爭者的分析

麥當勞、*startbucks*

這兩家店在本地區有很多連鎖店,地理位置優越,人流量大,其餐廳的環境潔淨、優雅,很適合上班族就餐。現有競爭者名有特色和不足,要想在餐飲業中佔據有利的地位,除具備基本特徵以外,還有自己突出營商理念。

## ✚ 替代品的威脅

市場主要的替代品:麵包店、熟食店,餐廳主要以方便、快捷、價格低廉耐深受人們的喜愛,而衛生、安全,是保證餐廳健康發展的重要因素,否則將會被其他替代品所取代。

## ✚ 潛在進入者的威脅

產業競爭大:餐飲業技術含量不高,需要投入的資金要求也不高。因而這令有限的市場中出現了大量競爭者,市場會飽和。規模經濟效用小:餐飲業一般規模較小,沒有大規模生產帶來的成本的降低和購買大量原料的折扣。產品差異小,顧客轉換成本低:

## SWOT-優勢

- 內部優勢是指能控制的內部因素，例如財務資源，我們不受資金所限，這一點相比其他店舖所優勢的。
- 另外人力資源分配方面，這是一盤合伙生意，只要聘請1-2位專業廚師或技師，會以合約形式聘用，平時工作的分配更可因應合伙人的時間相互配合。
- 工資方面更可稍為微調，我們會以美味作為準則，現今社會注重的元素都會融入我們的食品中。我們會以最嚴格的準則去篩選天然/有機的食材，會引入最先進的機器，達到100% 衛生，讓客人食得安心，定必能令各位回味無窮。
- 另外，本店主要消費對象為白領一族，本店更會提供卡路里表讓客人作為參考，讓客人能為自己選擇最適合自己的食品，更可以保持纖瘦的身形。
- 此外，本店更提供舒適的環境讓客人暫時放下一天的勞碌，稍作休息，更會提供抒情的音樂好讓客人能放棄心情，時裝雜誌，報紙等刊物更會免費提供，上班之餘還能緊貼潮流及時事。我們定必會好好利用本店的內部優勢，再加以控制，抓緊機會，配合各方面的因素，從而促進業務。

## 弱勢(*weakness*)

■ 我們的經驗不足，因為 *hotdog's man* 是一間由六名首次創業的青少年開設，由於我們六位成員也沒有經驗，也是第一次作合伙生意，所以我們 *hotdog's man* 的成員沒有太多創業經驗。

■ *hotdog's man* 的知名度不足，由於我們是賣美國街頭文化的快餐小食，而且是香港少有的快餐文化，口卑不足難以吸引顧客，更難以跟知名的連鎖快餐店對砍。

■ *hotdog's man* 不夠多元化，因為怕虧款，所以不敢作太多的創新和使行多元化的路線，只好令 *hotdog's man* 所賣的小食款式不多。

■ *hotdog's man* 的分店不足，由於 *hotdog's man* 是新建的店舖所以我們的流動資金不足，導致不能興建分店，因此不能做到街知巷聞，眾所周知及打入閩心的店舖

## 威脅/對手 (Threat)

■ *Hotdog's Man*的知名度不高，不會有很多人認識我們的熱狗店，所以開始經營的時候，生意額不會很高。

■ 另外，*Hotdog's Man*位於金鐘，但是金鐘的食肆也有很多，代表我們的競爭對手亦有很多，同行競爭對手的威脅性也是很高的，例如麥當勞、肯德基及其他有知名度的熱狗店等等，*Hotdog's Man*不像它們有很高的知名度，口味大眾化深得顧客的支持。

■ *Hotdog's Man*亦沒有像其他食肆有很多的宣傳方法，雖然我們也有幾種宣傳的方法，例如推銷廣告、定期的推廣活動和開張當天免費試食等等，但是*Hotdog's Man*仍然需要更多的宣傳手法來提高知名度，例如派月曆、鑰匙圈、產品的小冊子等等。

■ 所以顧客也會有很多選擇，因此顧客可能不會經常光顧*Hotdog's Man*，所以就會導致生意額會慢慢下降。

■ 顧客亦有可能因為一時貪新鮮，才會去嘗試熱狗，但是久而久之，他們可能就會覺得熱狗只是一種普普通通的食品，沒有什麼特別，所以*Hotdog's Man*的營業額就會下降。

■ 還有，熱狗是西方引入的食物，小部份的香港人可能不可以接受到熱狗的味道，所以不是所有香港人都會去嘗試。

■ 最後，*Hotdog's Man*的熱狗產品、小食、特飲等等不夠其他熱狗店舖種類多，所以對*Hotdog's Man*來說，也形成了一種極大的威脅！

HOTDOG'S MAN



## SWOT-機會

- 機會是指企業面對的外部條件，包括經濟、消費者、法律文化、社會大眾等。
- 在香港的飲食業中，以熱狗為主題的餐廳只有小數。在市場上，我們有大量的機會吸引顧客到本餐廳。這樣顯示我們可以在這行業拓展市場。餐廳開設在有很多上班族常去的金鐘廊，可以更接近我們主要的顧客對像，絕對有利於開發市場的機會。
- 餐廳建於接近主要服務對像的地方，可以使過去只在建於普通購物中心的商店更多樣化。在日益新興的市場上，餐廳有屬於自己的網站，可以透過網站知名度增加。
- 餐廳在市場的機會比其他沒有網站的商店更加有機會。  
*HOTdog's man*的機會存在於主要為上班族服務的特點。
- 當然有很多無法控制的外部因素，包括客人的喜好，市場競爭等，對我們都有著重大的影響。

## 4C戰略

### 簡介

4C理論的提出引起了傳播界及工商界的極大回響，因此成爲行銷理論的核心。4C即 *Customer* (顧客)、*Cost* (消費者願意付出的價錢)、*Communication* (提供情報) 和 *Channel* (通路)。

***Customer* (顧客)**，指企業要把消費者的需求放在第一位，滿足消費者的需求和欲望比產品本身所帶來的益處更重要。

***Cost* (消費者願意付出的價錢)**，不要着重於利益，首先要瞭解滿足消費者的需要及欲望所須付出的成本，消費者滿足自己的需要和欲望所肯付出的成本價格。

***Communication* (提供情報)**，銷售促進、廣告宣傳策略。給消費者提供情報附加服務，如何根據商品的特性與內容，有效地展現出來並配合賣場氣氛的塑造與有關設施的提供，透過舉辦促銷活動，顧客服務的推動，且藉由傳媒的宣傳效果以告知顧客，均是促銷上應予加強的工作。

***Communication* (溝通)**，應用心聆聽顧客所提供的意見，從而作出合適的調整。溝通是一種雙向溝通，而不是傳統營銷的單項溝通。

## 4C戰略的內容

### 一、 *Customer* (顧客)

本餐廳的顧客主要是一些上班族的年青人。大部份的上班族爲了節省時間，而選擇一些連鎖經營式的快餐。有研究指出，快餐含有很多不健康的成份。本餐廳爲了改善上班族的健康，因此我們推出一些較爲健康的產品。雖然餐廳主要服務上班族，但也歡迎其他顧客惠顧。

### 一、 *Cost* (消費者願意付出的價錢)

本餐廳的顧客主要是一些上班族的年青人，他們的思想較爲前衛。只要是合適的價錢，他們爲了新鮮感和味道願意付出較多的價錢。

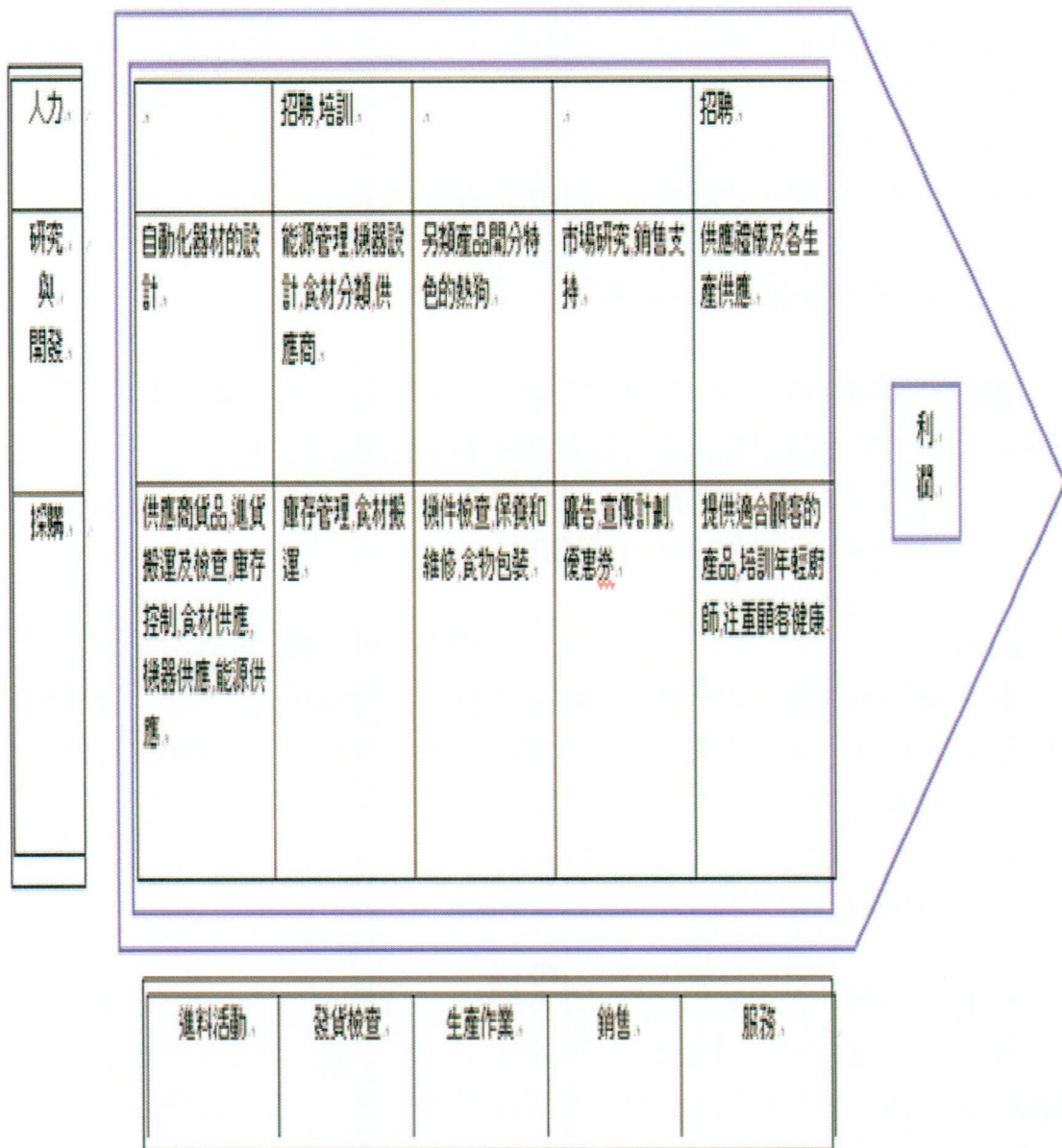
### 二、 *Communication* (情報提供)

本餐廳會提供各色各樣的熱狗比市面上大的熱狗和本餐廳獨有的熱狗，吸引大量的顧客讓顧客，當消費者嘗試了本餐廳的獨有的熱狗後，就會向親朋戚友推介，爲本餐廳提供了免費宣傳。本餐廳還和舉行各類型的活動吸引大量的顧客，讓顧客得知本餐廳的存在。

### 三、 *Communication* (溝通)

本餐廳會用心聆聽顧客的寶貴意見，吸取各方面的評價，從而作出改善。顧客能在本餐廳的網頁得知本餐廳的最新舉辦的活動，本餐廳的網頁還設有討論區。顧客能即時作出評價，讓本餐廳能夠盡早改善不足的地方，把本餐廳經營得更佳。

# Michael Porter 價值鏈



## 產品優勢

- ✚ 熱狗回收快:獲利可高達 55%以上。
- ✚ 熱狗手工製作高筋麵包且原料百分之九十國外進口德國煙燻香腸，6 國 23 種古老香料，美國特製蜂蜜酸黃瓜和進口，義大利帕瑪森起司粉，百分之百天然黃芥菜醬及新鮮番茄醬。
- ✚ 熱狗完整的物流配送系統:所有食材由系統配送，減輕加盟主囤積物料的資金壓力並保持食材的新鮮度與低廉的進貨成本。
- ✚ 熱狗店 500 公尺商圈保障，絕不會有第 2 家。
- ✚ 熱狗店總部會協同加盟主一同評估商圈並給予最好的建議。
- ✚ 熱狗提供教育訓練，讓加盟主學習且在總店直接學習成功經營模式另總部會不定期提供加盟商有關商店的經營和管理訓練課程。
- ✚ 製作熱狗相當簡單好學，開店後不會有油煙難清理問題。
- ✚ 我們所製作的熱狗是以巨型做賣點。
- ✚ 我們所製作的可以為不同國家的人提供不同口味的特色熱狗。

## 招聘

2個專業技師（熱狗、意粉、飯和其他美式小食）

—有 1 年的經驗

—有專業的證書

具責任心，守時，勤力，肯學肯做，有上進心及良好的工作態度，樂於助人，有合作精神

行業：飲食業

資歷：中五程度，良好粵語優先，一般普通話，懂讀寫中文，有熱狗、意粉、飯和其他美式小食煮食者經驗優先

工作時間：星期一至星期日(工作大約 13 小時)

工作地點：金鐘廊

工作範疇：煮食的工作(熱狗、意粉、飯和其他美式小食)

薪金：\$ 35 / 一小時

## 1 個學徒

—大學生

具責任心，守時，性格開朗，以顧客為先，積極主動，勤奮有禮，肯學肯做，有禮貌，上進及良好的工作態度

行業：飲食業

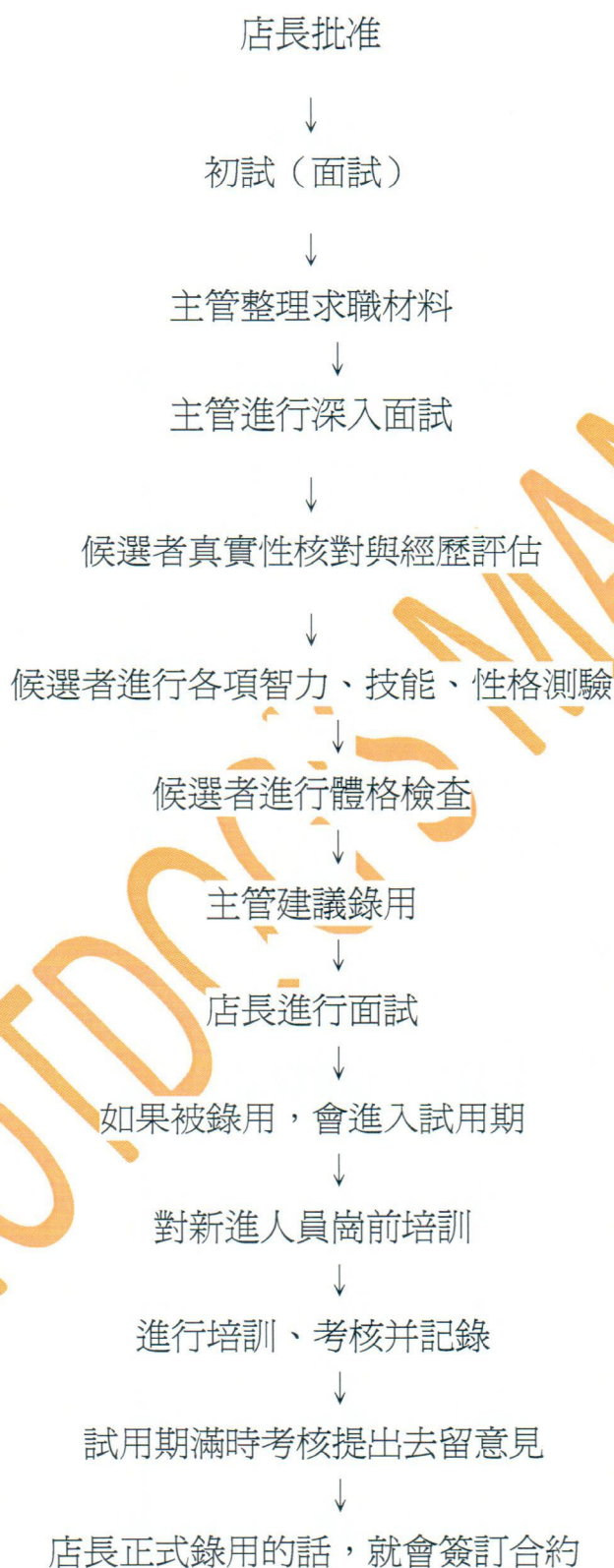
資歷：大一程度，良好粵語，一般英語，一般普通話，懂讀寫中英文

工作時間：星期五至星期日(工作大約 13 小時)

工作地點：金鐘廊

工作範疇：所有事情(樓面工作和清潔工作等等)

薪金：\$ 28 / 一小時





## 更表

staff no.		Monday	Tuesday	wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday
H.D.001	Waiter1	10-E	SPILT	10-E	SPILT	10-E	OFF	10-E
H.D.002	Waiter2	SPILT	10-E	OFF	11:30-E	SPILT	10-E	11:30-E
H.D.003	Counter1	11:30-E	11:30-E	SPILT	OFF	11:30-E	11:30-E	SPILT
H.D.004	Counter2	11:30-E	OFF	11:30-E	11:30-E	11:30-E	11:30-E	11:30-E
H.D.005	Pro Chief	10-E	10-E	SPILT	SPILT	SPILT	10-E	OFF
H.D.006	proChief	SPILT	SPILT	10-E	10-E	10-E	OFF	SPILT
H.D.007	Chief						SPILT	10-E
H.D.001	Cleaner	10-E	10-E	10-E	10-E	OFF	10-E	10-E
H.D.002	Cleaner						11:30-E	11:30-E
			OPENHOUR=8:00-21:00					
			SPLIT=8:00-14:30/17:30-E					

## 創業牌照

# 持牌 食物製造廠 LICENSED FOOD FACTORY

HOTdog' sman

店號及地址：

Shop Sign & Address: 香港金鐘金鐘廊2/F 22號

牌照屆滿日期：

Licence Expiry Date: 26/11/2012



食物環境衛生署

Food and Environmental Hygiene Department

No. 1373489  
編號



**CERTIFICATE OF INCORPORATION**  
**公司註冊證書**

I hereby certify that  
本人謹此證明

**HOTdog'sman**

is this day incorporated in Hong Kong under the Companies Ordinance  
於本日在香港根據《公司條例》(第32章)

(Chapter 32) and that this company is limited.  
註冊成為有限公司。

Issued on 16 FEBRUARY 2012

本證書於二〇一二年二月十六日發出。

Ms. Fanny Wing-chi LAM

for Registrar of Companies  
Hong Kong

香港公司註冊處處長  
(林詠芝 代行)

Note 註:

Registration of a company name with the Companies Registry does not confer any trade mark rights or any other intellectual property rights in respect of the company name or any part thereof.  
公司名稱獲公司註冊處註冊，並不表示獲授予該公司名稱或其任何部分之商標權或任何其他知識產權。



編號  
Serial No. F 133002

《公眾衛生及市政條例》(第 132 章)  
PUBLIC HEALTH AND MUNICIPAL SERVICES ORDINANCE (CAP. 132)

食物製造廠牌照  
FOOD FACTORY LICENCE

牌照/許可證號碼  
Licence/Permit No.  
2917800889

此處所(地址載於本牌照內)已由食物環境衛生署署長(署長)發牌以便開設食物製造廠經營以下食品業務。持牌人姓名列後。  
The premises at the address shown have been licensed by the Director of Food and Environmental Hygiene (Director) as a food factory to carry on the undermentioned food business, the licensee being the person whose name appears hereunder.

牌照的有效期限為一年，由 \_\_\_\_\_ 起至 \_\_\_\_\_ 止，  
但署長有權隨時將牌照暫時吊銷或取消。  
Unless suspended or cancelled by the Director, the licence shall remain in force for one year from \_\_\_\_\_ to \_\_\_\_\_

持牌人必須遵守《公眾衛生及市政條例》(第132章)與有關規例，而署長所訂的發牌條件、持牌條件及一切限制，持牌人亦須依從。  
This licence is issued subject to the provisions of the Public Health and Municipal Services Ordinance (Cap.132) and Regulations made thereunder, and to such requirements, conditions or restrictions as are notified to the licensee by the Director.

除非獲得署長書面同意，否則任何獲發給牌照的人士，不得將所持有的牌照轉讓予他人。  
Save with the consent in writing of the Director, a person to whom a licence has been granted shall not transfer his licence to any person.

持牌人必須在與本牌照有關處所的入口附近一個當眼處，展示本牌照。  
The licensee shall exhibit this licence at a conspicuous place near the entrance of his premises to which this licence relates.

此簽批准(有關代號的註釋，請參閱背頁):  
endorsements/Permission (For description of codes, please see overleaf)  
6

費用收訖: \$5,170.00  
Fee Received

VONG CHI KEUNG

MF., 95A SHEK TSAI PO STREET, TAI O, HONG KONG

*Ellie*  
Miss Ellie CHEUNG

食物環境衛生署署長 ( 代行 )

for Director of Food and Environmental Hygiene

日期:

08/10/2009

Date:



HONG KONG Q-MARK SERVICE SCHEME  
CERTIFICATE

This is to certify that

**HOTdog'sman**

has been approved by Hong Kong Q-Mark Council  
Federation of Hong Kong Industries  
as meeting the prescribed Hong Kong Q-Mark Service Standard

Service Location:

Fiat J, 1/F., Yue Cheung Centre,  
1-3 Wong Chuk Yeung Street,  
Fotan, Shatin, N.T.

Activities:

Provision of Wholesaling, Distributing,  
Retailing and Servicing of Frozen Food  
Products

Certificate No. S1045-HK1

Original Approval : 1 February 2006  
Current Certificate : 1 February 2009  
Certificate Expiry : 31 January 2012

Signed for and on behalf of

**Hong Kong Q-Mark Council Federation of Hong Kong Industries**

Dr. William Chan  
Secretary

Mr. Cliff Sun  
Chairman



This certificate is valid for a three year period subject to satisfactory maintenance of the system based on the Hong Kong Q-Mark Service Scheme of Supervision and Control, Part 1, Part 2 and Part 3. This certificate is the sole property of the Hong Kong Q-Mark Council, Federation of Hong Kong Industries. The certified company shall return this certificate to the Hong Kong Q-Mark Council when it is renewed/withdrawal/revoked.

正本 ORIGINAL	表格 2 FORM 2 (商業登記條例) (第 310 章) BUSINESS REGISTRATION ORDINANCE (Chapter 310) (商業登記規例) BUSINESS REGISTRATION REGULATIONS 商業 / 分行登記證 Business / Branch Registration Certificate	[第 5 條] [regulation 5]	
X XXXXX XXXXXXXXXX			
業務 / 法團所用名稱 Name of Business/ Corporation	HOTdog'sman		
業務 / 分行名稱 Business/ Branch Name	***** *****		
地址 Address	香港金鐘金鐘廊 2/F 22號		
業務性質 Nature of Business	渠務		
法律地位 Status	個人		
生效日期 Date of Commencement	屆滿日期 Date of Expiry	登記證號碼 Certificate No.	登記費及徵費 Fee and Levy
17/03/2011	16/03/2012	53858298-000-03-11-7	\$450
			(登記費 FEE = \$ 0) (徵費 LEVY = \$450)

請注意下列《商業登記條例》的規定：

Please note the following requirements of the Business Registration Ordinance:

1. 第 6(6)條規定任何業務獲發商業登記證或分行登記證，並不表示該業務或經營該業務的人或受僱於該業務的僱員已遵從有關的任何法律規定。
2. 第 12 條規定各業務須將其有效的商業登記證或有效的分行登記證於每一營業地點展示。

繳款時請將此商業登記證及繳款通知書完整交出。在付款後，本繳款通知書方成為有效的商業/分行登記證。(請參閱背頁繳款辦法所載內容。)

Please produce this certificate and demand note intact at time of payment. This demand note will only become a valid business/branch registration certificate upon payment. (Please see payment instructions overleaf.)

機印所示登記費及徵費收訖。 RECEIVED FEE AND LEVY HERE STATED IN PRINTED FIGURES.

0201 21/03/11 56836151 294117 CSH  
IRDB101 (12/2010)

\$450.00 S

## 營業時間時段,分析

- ✚ 本餐廳的營業時間為 8:00-21:00。
- ✚ 本餐的服務對象大多數以年青的上班族為主，由於年青的上班族上班時間為早上九時，本餐廳有見於此，為了配合上班族的需要在八時營業為上班族提供早餐。讓上班族在早上時段也能享受本餐廳的食物和飲料。
- ✚ 為何定在九時關店?是因為上班族大多數在大約六時下班，當大家下班的時候也可以光顧本餐廳。
- ✚ 結束了疲勞的一天，大家可以到本餐廳解決生理上的需要，也可以相約同事在本餐廳用一至兩小時的時間一起閒聊，放鬆一下。
- ✚ 而且住在附近的上班族也能在下班後及時光顧本餐廳。
- ✚ 由於大多數的上班族上班時間為九時至六時，所以營業時間為八時至九時是最適當的。

## 入貨管理

入貨方面我們選用了不同公司作供應商

在雜貨餐具我們的供應商是鼎大廚食品，資料如下：

塑膠袋 4 兩 耐熱袋 吸管(一般)/包 吸管(可彎)/包 大小茶匙 塑膠叉匙、叉子 1 斤耐熱袋 垃圾袋 30 斤垃圾袋/捲 2 斤耐熱袋 50 斤垃圾袋/黑(箱裝) 2 斤背心提袋 油紙袋 油紙袋/4 兩/封 3 斤耐熱袋 油紙袋/6 兩/封

塑膠袋	4兩 耐熱袋	吸管	吸管(一般)/包
	1斤耐熱袋		吸管(可彎)/包
	2斤耐熱袋		大小茶匙
	2斤背心提袋		塑膠叉匙、叉子
		垃圾袋	30斤垃圾袋/捲
			50斤垃圾袋/黑(箱裝)
		油紙袋	油紙袋/4兩/封



3斤耐熱袋

油紙袋/6兩/封

我們選用的食物供應商是廚神工房，例如：

- \* 醃味雞扒\$23.9/磅
- \* 醃味雞中翼\$26.9/磅
- \* 醃味火雞腎\$23.9/磅
- \* 醃味豬扒\$25.9/磅
- \* 醃味豬頸肉\$44.9/磅
- \* 醃味豬柳\$33.9/磅
- \* 醃味金沙骨\$36.9/磅
- \* 醃味排骨粒\$33.9/磅
- \* 醃味肉眼牛扒\$62.9/磅
- \* 醃味牛仔骨\$62.9/磅
- \* 醃味牛柳粒\$62.9/磅
- 醃味鴨胸\$23.9/磅
- \* 勁蒜醬 \* 黑椒醬 \* 香茅醬 \* 咖喱醬\* 茄汁\* 芥末 ◦

## 存倉管理 ( 1 )

✚ 我們會使用儲存易迷你倉，資料如下：迷你倉：面積：96 立方尺

月租：\$ 1188

地址：上環皇后大道西 2 號聯發商業大廈 3 樓

電話：8103 0128

✚ 迷你倉智能保安系統除了固有的電腦密碼、二十四小時網上監察、輕觸式智能卡外；更備有全港首創的智能控制中心，倘若發生事故，控制中心的電腦將會自動開關水、電供應，令客戶存放的物品更為保障。

✚ 倉內溫度維持在室溫的  $\pm 2^{\circ}\text{C}$  倉內濕度維持在 40% 至 70% (根據香港天文台定義濕度處於此範圍內為乾燥)。



# 儲存易迷你倉集團

上環皇后大道西2號  
聯發商業大廈3樓  
3/F, Arion Commercial Centre,  
2 Queen's Rd West, Sheung Wan

儲存易戶口  : 400-876322-001

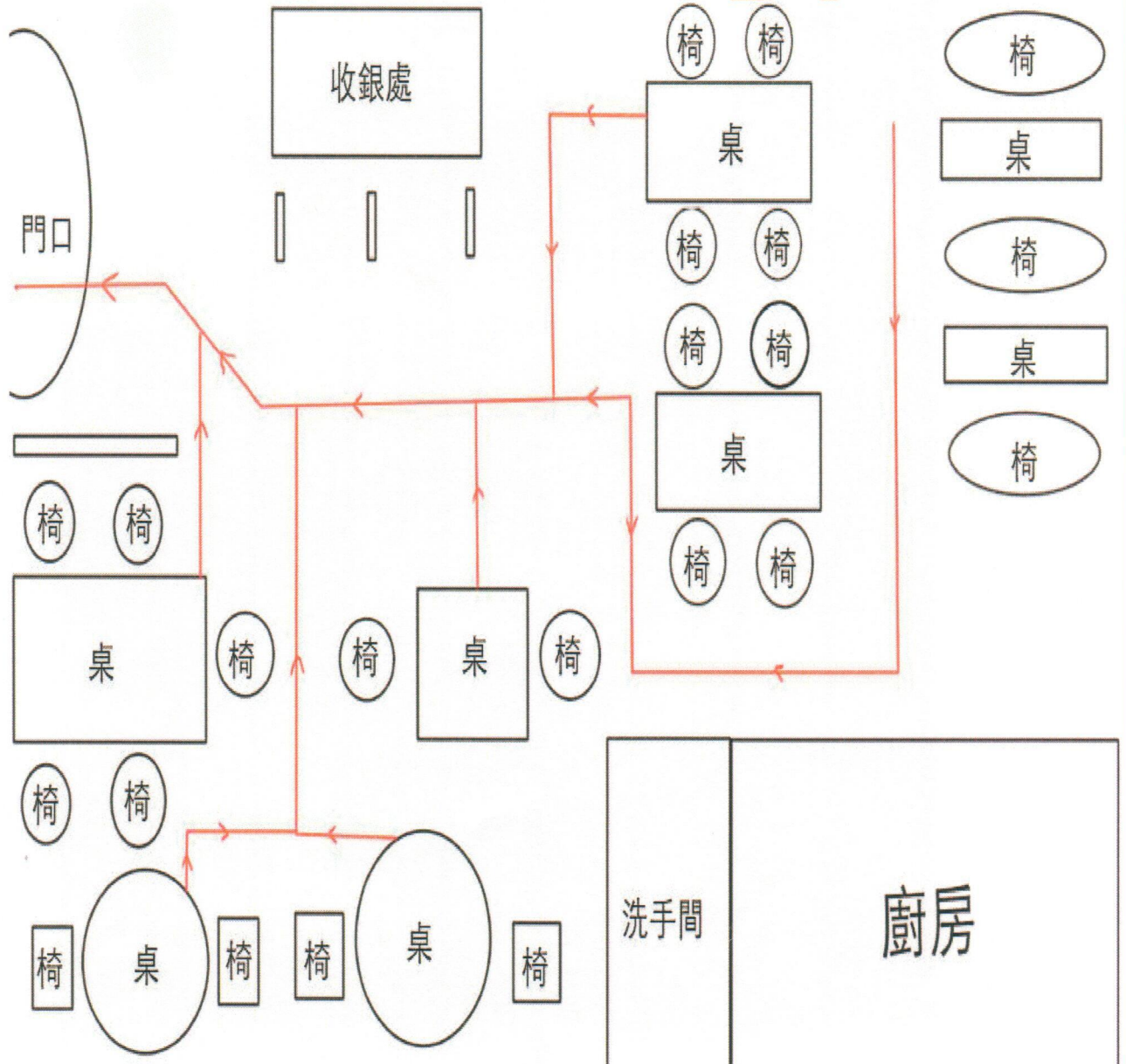
powered by  地圖  
香港



## 危機處理

危險物質的洩漏	首先撤走員工和客人，致電 999 到場
火警發生	致電 999、安排所有顧客和員工離開火警現場。
惡劣天氣	按照天文台指示作出適當的應便措施。提供雨具供客人租借
暴力事故	立即致電 999、請警察到現場解決
資金周轉不靈	向各大銀行借貸，從而解決問題。
停電	使用蠟燭來代替電燈，更能增添浪漫感照常營業。
罷工	快速招聘人手，避免影響日常運作。
顧客身體不適	致電 999。

## 店舖走火路線圖



## 實地考察











## 個人感想-廖詠儀

完成了這份專題報告後，我覺得自己終於輕鬆了。因為這份專題報告不像以前的專題研習那麼簡單，比起之前的專題困難很多，一定要靠全組組員的合作和構思才可以完成的，只靠自己的能力是不可能完成的，例如在做問卷調查、實地考察和其他分析的時候，單靠一個人是沒有可能做得好的。

所以透過這次的專題報告，我學到做這份專題報告最重要是什麼，要有團隊精神才可以做好一份好的專題報告，令我更加明白到團隊是多麼的重要，絕對不能缺少這一點。

當其他組員有意見的時候，要去接納別人的見解，對整份專題報告也會有很大的幫助。

我們做的題目是創業，原來做了這份專題之後知道創業是多麼的困難，要考慮很多的因素，例如要計算開業成本、產品有沒有市場和選址位置多不多人流等等，這些都是創業要考慮的種種因素。

經過了這次的專題報告後，令我明白到創業是很艱辛困難的，但是完成了專題後，令我對創業又加深了進一步的認識。

總括來說，雖然這份專題報告是很困難去完成，但是我們還是很努力完成了。經過了一段時間去完成這份關於創業的專題報告，令我對創業慢慢了解得更多了。

## 個人感想—鍾凱晴

經過這一次的商業計劃書,我獲益良多.

一個從沒工作經驗的中三學生來說,一份商業計劃書就一條崎嶇的天梯一樣,遙遠無比.經濟課外,就沒有接觸過有關此的資料.在這一次的專題,我擔任整理資料,分配工作和部分內容的角色,整理計劃書,在這專題研習中學到很多東西,雖然我們對是次的題目非常陌生,但是我們還是以團體合作來解決問題.

第一個問題就是分工合作,因為我們在起初並不知道組員的能力,所以難而分工工作,但當我們慢慢了解組員的能力,終於可以分工合作.

第二個問題是討論,由於我們組員都有各自的喜好和意見,所以很容易會產生磨擦.為了避免爭拗,我們會採用投票的形式來定案.

這次的專題研習我學會了基本的團體合作之外還學會了用心聆聽  
才是人與人之間的相處之道.如果不是聆聽我們在這次專題研習中就不會這樣順利,所以我覺得無論何時只要聆聽就能成事.

自己的自信增加了不少,原因是由於是找尋第一手資料,所以有些時間要主動向一些店主或路人索取資料以便我們對這次專題研習有更完整的數據.

## 個人感想-黃嘉燕

完成這個專題研習後，我覺得很有滿足感。因為這個專題跟以往的專題有很大的分別。這個專題需要的時間很長，組員間的合作非常重要。

在這次專題中我遇上很多困難，當中有很多都不認識，只能靠負責老師的講述，其餘的都要靠我們努力。所以在專題中，我除了學習到新的事物外，還明白到團體合作的重要性。

我們這次專題的題目是前路由我創，題材新穎。我個人對創業十分有興趣。我希望將來成為一名出色的老闆。完成後，可以為將來創業作準備。

但是我發現，創業並不容易，是需要周詳的計劃書才可成功。在這份計劃書中，更要清楚列明創業的程序，十分艱苦。我們需要實地考察，親自做問卷等才可得到準確的資料。

從前的我做專題是為了交功課。但通過這個專題，我們既可完成功課外，還可以得到課本外的訊息，真是一舉兩得。我相信這個專題是可以為想創業的人作為借鑑。

HOTDOG

## 個人感想—林迪雯

完成這份專題報告，我認為這份報告為我帶來很多的滿足感。從一開始，我們也無心去做，到現在每人位組員一致，盡我們的能力把這份報告做到最好。

這份報告對於我們來說是比較困難和遇到的困難也較多，因為我們很少去接觸這方面的事情。但當我們遇到問題的時候，我們不會棄慮。我們會互相請教組員，組員也不會助視不理。

能夠跟各組員一起完成這份報告我很高興，因為各組員也很盡責，會盡量準時交所需的資料。有些組員更當自己完成手頭上的事務的時候，會主動問其他組員需不需要幫忙。



有些組員雖然工作量不多，但看得出他比以前更用心去完成這份報告。我發現原來經營一間餐廳需要很多的事前準備，一間餐廳對人力物力的資源需求很大。

在此感謝各組員一直以來的幫助！

HOTDOG'S MAN

## 個人感想—洗曉諭

今次的專題研習令我獲益良多，雖然當中少不免會組員有些分歧有點意見不合，可是通過組員和老師的商議最終都是完美的收場。

在完成這份專題研習後，我感到異常的高興和滿足，因為跟據以往的經驗，一般的專題也不需要花太多的時間和心血投入於研習中，可是可能因為我們初次接觸這方面的範圍所以遇到的問題和困難較多。

因此我們從多方面去了解，例如找負責老師討論、上網資料搜集甚至到金鐘廊實地考察等。另外，我們透過分工、討論、訪問，我不但學會了怎樣和人溝通及相處的技巧還組員之間增進了彼此的友誼，也學會做一份詳盡的專題研習。

## 個人感想—曾鴻升

完成這份專題研習後，我很有滿足感，因為這次的專題研習我們也非常用心去做，盡我們的所有能力做到最好。雖然我們最初做份專題也不太專心，但慢慢地我看到各位隊員也非常努力，也被感染積極起來。

另外我從中學到很多知識，獲益良多，例如：如何做一份計畫書、申請牌照的過程、業務營運的程序、熱狗的製作方法…… 雖然我們開會時有很多意見，例如：顧客對象、產品價格、開甚麼店舖…… 但最後我們也能和平地談出結果。

而且我要多謝我的隊員，因為是他們讓我知道團結的重要性，雖然我們做這個專題研習時難免會遇到意見不合和爭執，但亦因為我們是一隊團隊，所以我們會互相包容，互相幫助和互相鼓勵對方。

亦因我的隊員的努力，我們的士氣才會這麼高昂，我們才能一起完成這份專題研習。

HOTDOG'S MAN

HOTDOG'S MAN

附件

## 裝修合約

立合約人： 業主：(簡稱甲方)

承包商：(簡稱乙方)

經雙方同意訂立本合約，其條款如下：

一、工程名稱：

二、工程地點：

三、合約總價：全部工程總價新台幣\_\_\_\_\_元整，詳細表附後，工程結算總價按照計算之。

四、工程期限：本工程應於雙方簽訂合約後\_\_\_\_日內開工，並於\_\_\_\_天內完成。國定假日與新年期間不在此限)

五、合約範圍：本合約包括合約條文、工地說明片、工程估價單、圖樣、施工規範及說明、保證、切結等文件一切章程在內。

六、圖說規定：乙方應依據設計圖樣及施工規範與說明書負責施工。如施工圖樣與說明書有不符合之處，應以施工圖樣為準。或由雙方協議解決之。

七、合約保證：乙方在施工前應拍照存證，以免施工毀損甲方之家具等用品。

八、工程變更：甲方視工程有隨時變更計畫及增減工程數量之權，需與乙方商討，對於增減數量，雙方參照本合約所訂單價計算增減之。惟如有新增工程項目時，得由雙方協議合理單價。倘因甲方變更計畫，乙方須廢棄已完成工程之一部或已到場之合格材料時，由甲方核定驗收後，參照本合約所訂單價，或比照訂約時料價計給之。

九、工程終止：甲方認為工程有終止之必要時，得解除合約全部或一部分，一經通知乙方，應立即停工，並負責遣散工人。其已完成工程，及已進場材料，由甲方核實給價。倘因此而使乙方蒙受損害時，甲方應予補償。

十、工期延長：因下列原因及甲方之影響，致不能工作者。得照實際情況延長工期：

(一) 人力不可抗拒之事故；如天災。(二) 甲方之延誤。(三) 定做部份因法規規定須拆除或等待之延誤。

十一、災害損害：工程開工以後若因雨勢造成甲方室內之損害，乙方不負責損害賠償。工程交接以前乙方須有防範措施，(如帆布覆蓋)，如有損(焚)毀或滅失，

由乙方負擔之。但如遇天災或人力不可抗拒之災禍不在此限。

十二、驗收及接管：乙方於工程完成時，應即通知甲方：

(一) 甲方接獲乙方前項通知時，甲方應於七日內初驗，驗收合格後，  
                    甲方通知乙方領款發票日起七日內付清承包價款。

(二) 驗收時如有局部不合格時，乙方應即在限期內修理完成後，再行申請  
                    甲方復驗。經驗收合格後，甲方應即行接管。

### 十三、部分使用：

(一) 甲方於工程完成一部分如因提前使用。得先驗收其完成部分。

(二) 甲方對於未完成部分。在不妨害乙方施工原則下，亦可徵得乙方之  
                    同意使用之。

(三) 甲方對使用部分工程負保管之責。

(四) 如由於甲方之使用以致乙方遭受損害時。甲方應賠償其損害額，  
                    其數額由甲乙雙方協議定之。

### 十四、付款辦法：乙方支領工程款為

(一) 先收百分之\_\_\_\_\_的訂金，購買材料。

(二) 第一期工程完成收百分之\_\_\_\_\_。

(三) 第二期工程完成收百分之\_\_\_\_\_。

(四) 最後留百分之\_\_\_\_\_的尾款，待完工和甲方驗收完成後給付。



十五、保固：工程自經甲方驗收合格之日起，乙方將開\_\_\_\_\_工程公司保固書\_\_年，在保固期間工程倘有損壞坍塌、屋漏等其他之損壞時，乙方應負責修復。

十六、逾期責任：由於乙方之責任未能按第四條規定期限內完工，每過期一天須扣除工程總價千分之一。

十七、甲方有按期付款之義務：（一）甲方有按期付款之義務，如每期付款逾上開各條規定七日以上，致乙方遭受損失，應由甲方負責賠償之。

（二）甲方應付工程款，無故遲延，經乙方催告無效時，乙方得申止程，並隨時通知甲方，乙方因此所受之損失，由甲方賠償之。

十八、甲方之終止合約權：

（一）工程未完成前甲方得隨時終止合約，但應賠償乙方所生之損害。

而乙方有左列各款之一者，甲方得終止本合約，甲方因此而有損失，乙方應負賠償之責。如乙方無力賠償時，應由保證人賠償之：

(1).乙方未履行本合約規定。

(2).乙方能力薄弱，任意停止工作，或作輟無常，進行遲滯有事實者， 甲方認為不能如期竣工時。

（二）依據前項終止合約時，已完成工程部分經過檢查合格者，為甲方所有， 甲方應按合約單價於終止合約十天內付乙方承包金額。

（三）乙方領有預付款者。結算後如尚有餘額，應退還甲方。

十九、乙方之終止合約權:甲方有左列情事之一者，乙方得終止本合約，甲方必須賠償所受一切損失：

- (一) 因甲方違反合約之事宜，致工程無法進行時。
- (二) 甲方顯無能為力按合約規定支付工程款時。
- (三) 甲方要求減少工程達三分之一以下者。
- (四) 訂約後，甲方在壹個月內仍無法使乙方開工者。

二十、施工安全與配合：

- (一) 乙方應遵照「勞工安全衛生法」及「營造安全衛生設施標準」規定切實辦理。
- (二) 乙方對維護交通、環境衛生應配合甲方之施工環境，設置有關顯明標誌，以策安全，倘因疏忽而發生意外，乙方應負一切責任。
- (三) 在施工期間，甲乙雙方應儘量協調配合，以便利施工。
- (四) 乙方對於有機密性之工程，無論任何文件、地點、時效等均應代為保密，不可任意洩漏，否則應負法律責任；對於增建部份，如有因檢舉而延宕工作時數，甲方應先支付完成部份，以減少乙方損失；如增建施工被強迫拆除，甲方應付給已完工部份的材料及工錢，修復金額經雙方同意後再行修復。

二一、合約分存:本合約正本貳份，雙方各執乙份，副本\_\_份，由甲乙雙方分別存轉，每份

合約附件，計圖樣\_\_張、施工說明\_\_張、保證書\_\_份等。

二二、附件：報價單，施工圖示，施工進度表、施工前照片。

(因第四間尚未增建及做防水修繕，增建及防水的介面問題，如完工後復漏水經查驗是由第四間而來，乙方僅做捉漏的保固修繕工作。)

立合約人甲方：

乙方：

負責人：

地址：

監約人：

對保人：

中華民國年月日訂立

HOTDOG'S

## 正式租約

立租約人・業主 以下簡稱甲方，租客以下簡稱乙方；茲經雙方同意訂立一以條件分列於后各願遵守：

(一) 甲方將香港/九龍/新界街/道號 即 大廈第 期 座  
室租與乙方雙方訂定租金

每月港幣 \_\_\_\_\_ 萬 \_\_\_\_\_ 仟 \_\_\_\_\_ 佰 \_\_\_\_\_ 圓正(收租時

另發租單為憑)訂明租用年由

\_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日起

\_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日止

定租戶在租用期內不得退租否則按照所餘租期之時間計算租金。

(二) 訂明乙方不得分租或轉租與別人除所租用之樓宇外其他地方不得佔用租約期滿住客如若繼續租賃或退租須於壹個月之前以書面通知(續租則另訂新約方生效力)。

(三) 該樓之租金必須在每月租期之首星期內上期繳納不得藉詞拖欠如週期拾天乙方仍未能將租金交到甲方或乙方不履行合約內任何條件則甲方有合法之權利將此合約終止另租與別人並追收欠租。

(四) 乙方遷出之時必須在租期內將全部傢俬搬走以清手續倘若乙方藉故不交門匙或留下破舊箱櫃等物不予搬走故意阻延時間在乙方遷出後三天以內仍不來取作為放棄權利論甲方有權不經差館不經租務法庭等

手續而協同壹二名見證人將該物出售另行轉租所賣之款作為彌補欠租如有不足之數乙方仍須負責不得異議。

(五) 乙方無須交付建築費及項手費與甲方但乙方須交\_\_\_\_\_個月租金之按金即港幣 \_\_\_\_\_萬 \_\_\_\_\_ 仟 \_\_\_\_\_ 佰 \_\_\_\_\_ 圓正

與甲方(另發收條)俟乙方遷出時甲方無息將該款交還與乙方取回收條倘若乙方在租金或其他一切什費未付清時甲方得在該項按金內扣除。

(六) 該樓所有之差餉物業稅地租大廈管理費由\_\_\_\_\_。

(七) 乙方進屋時裝修入牆間格窗花電器冷氣機乙之方遷出時不得拆回以維持該樓原有之齊整如得甲方同意者乙方才可拆回但必須將該樓裝修完整。

(八) 本大廈樓宇祇准作工商業之用乙方不得在該樓存貯違禁品或幹一切觸犯本港政府法例之事如乙方遷出時或中途搬遷時均不得將該樓轉讓與他人。

(九) 乙方收到甲方交來該樓大門及房門信箱鎖匙共\_\_\_\_\_條將來遷出之時必須全部交回業主如有遺失必須照樣配妥不得異議本約內如有未盡善之處一切均照本港新樓租例辦理。

(十) 雙方同意另訂 \_\_\_\_\_年生約，租金每月港幣  
\_\_\_\_\_ 萬 \_\_\_\_\_ 仟 \_\_\_\_\_ 佰 \_\_\_\_\_ 圓  
\_\_\_\_\_ 正。

(十一) 裝修免租期由

\_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日至 \_\_\_\_\_ 年  
\_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日。

(十二) 本租約一式兩紙各願遵守各執一份存證。

(十三) 其它條件:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

(十四) 其它條件:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

(十五) 其它條件:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

立租約人業主 ,以上簡稱甲方簽訂: \_\_\_\_\_

身份証號碼: \_\_\_\_\_

租客,以上簡稱乙方簽訂: \_\_\_\_\_

身份証號碼: \_\_\_\_\_

樓宇地址:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

租用期限: \_\_\_\_\_

年約滿日期: \_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日

業主通訊處:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

電話: \_\_\_\_\_

租客通訊

處: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

電話: \_\_\_\_\_

業主印鑑或簽名:

租客主印鑑或簽名:

HOTDOG'S MAN



### 僱傭合約樣本

本僱傭合約由

(以下簡稱「僱主」)  
與

\_\_\_\_\_ (以下簡稱「僱員」)  
於 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日

訂立，雙方同意遵守下列僱傭條款及條件：

1. 受僱日期 由 \_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日起生效，

直至任何一方終止合約為止。

定期合約，為 \_\_\_\_\_ 期 \*天/星期/月/年，至 \_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日止。

2 試用期  無  有，試用期為 \_\_\_\_\_ \*天/星期/月

3. 受僱職位 / 部門  
\_\_\_\_\_

4. 工作地點  
\_\_\_\_\_

5. 工作時間  固定工作時每星期 \_\_\_\_\_ 天  
間，  
\_\_\_\_\_

每天 小時，\*上/下午 時至 \*上/下午 時  
由 \_\_\_\_\_

及 \*上/下午 時至 \*上/下午 時  
\_\_\_\_\_

須輪班，輪班時間，\*每天工 小時  
作 \_\_\_\_\_

由 \*上/下午 時至 \*上/下午 時  
\_\_\_\_\_

或 \*上/下午 時至 \*上/下午 時  
\_\_\_\_\_

須輪班，每\*星期/月工作 天，總工作時 小時  
數 \_\_\_\_\_

其他 \_\_\_\_\_

(請詳細說明工作時間的安排及工作時數)

6. 用膳時間  固定，由\*上/下 時至 \*上/下午 時，\*有 / 無 薪  
午 \_\_\_\_\_

非固定，每 \*分鐘/小 \*有 / 無 薪  
天 時，  
\_\_\_\_\_

用膳時間 \*屬於/不屬於 工作時數。

7. 休息日

逢星期 \_\_\_\_\_ 及 \*有 / 無薪  
期

輪休 (每\*星期/月 \_\_\_\_\_ 及 \*有 / 無薪  
天)

(僱員每 7 天可享有不少於 1 天休息日)

8. 工資

(a) 工資率

底薪每 \*小時 / 天 / 星期 /  
月 \$ \_\_\_\_\_

另加 以下津貼：

膳食津貼每 \*天 / 星期 /  
月 \$ \_\_\_\_\_

交通津貼每 \*天 / 星期 /  
月 \$ \_\_\_\_\_

勤工獎 \$ \_\_\_\_\_

(金額)

(請詳加說明支付條件、計算方法等)

其他 (如佣金、小賬)

(金額)

\$ \_\_\_\_\_

(請詳加說明支付條件、計算方法、支付日期等)

(b) 超時工作工資  工資按每小時

計算

\$ \_\_\_\_\_

工資按 \* 正常工資 / \_\_\_\_\_ % 正常計算  
工資

(c) 工資支付及

每月壹次，於每月 \_\_\_\_\_ 日支 工資期由 \_\_\_\_\_ 日至  
付，

工資期

\* 當月/下月 \_\_\_\_\_ 日。

每月兩次，分別

(i) 於 \* 當月/下月 \_\_\_\_\_ 日支付，工資期由 \_\_\_\_\_ 日至 \* 當月/下  
月 \_\_\_\_\_ 日；及

(ii) 於 \* 當月/下月 \_\_\_\_\_ 日支付，工資期由 \_\_\_\_\_ 日至 \* 當月/  
下月 \_\_\_\_\_ 日。

每 \* \_\_\_\_\_ 天 / \_\_\_\_\_ 星期支付一次，工資期由 \_\_\_\_\_ 至  
\_\_\_\_\_。

9. 假期

僱員可享有：

按《僱傭條例》規定的法定假日

公眾假期

另加其他假期（請說明）

---

10. 有薪年假

僱員可根據《僱傭條例》的規定享有有薪年假（日數由 7 天至 14 天不等，視乎該僱員受僱年期而定）。

僱員可根據公司的規定享有有薪年假（請說明）

---

11. 產假薪酬

僱員可根據《僱傭條例》的規定享有產假及產假薪酬。

僱員可根據公司的規定享有產假及產假薪酬（請說明）

---

12 疾病津貼

僱員可根據《僱傭條例》的規定享有疾病津貼。

僱員在以下情況可根據公司的規定，享有疾病津貼：

- 病假\_\_\_\_\_天或以下，僱員\*必須 / 不須 提交適當的醫生證明書；

- 病假\_\_\_\_\_天或以上，僱員須提交適當的醫生證明書

其他 (請說明)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

13. 終止僱傭合約 通知期 \_\_\_\_\_ \*天/星期/月或相等之代通知金 (通知期不少於 7 天)

試用期內 (如適用)：

- 第壹個月內：無須給予通知或代通知金

- 第壹個月以後：通知期 \_\_\_\_\_ \*天/星期/月 或相等之代通知金  
為

(通知期不少於 7 天)

14. 年終酬金 僱員每服務滿一個酬金期，可領取\*一筆酬金 \$\_\_\_\_\_ 或  
\_\_\_\_\_ 個月底薪 / 正常工資。

酬金期為

壹\*公 / 農 曆年

指明期間，由\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

支付日期為隨後的 \*公 / 農 曆新 \_\_\_\_\_ 天內。  
年前

15. 強制性公積金 僱主及僱員依照《強制性公積金計劃條例》的規定向強制性公積金計劃供款。

計劃

僱主在強制性供款之上會向強制性公積金計劃提供自願性供款，每月的供款\*為\_\_\_\_\_元 / 僱員月薪的\_\_\_\_\_ %。

僱員在強制性供款之上會向強制性公積金計劃提供自願性供款，每月的供款\*為\_\_\_\_\_元 / 僱員月薪的\_\_\_\_\_ %。

16. 颱風時當值  當八號或以上風球懸掛時，僱員需要上班並可獲發 \*颱風當值津貼 / 交通津貼 \$\_\_\_\_\_ 或 \_\_\_\_\_ %正常工資。

當八號或以上風球懸掛時，僱員無需上班，工資不會被扣減。當八

\_\_\_\_\_ 號或以上風球於下班前不少 \_\_\_\_\_ 小時前除下，僱員需要上班。

17. 黑色暴雨  當黑色暴雨警告生效期間，僱員需要上班並可獲發 \*暴雨當值津貼 / 交通津貼 \$\_\_\_\_\_ 或 \_\_\_\_\_ %正常工資。  
警告時當值

當黑色暴雨警告生效期間，僱員無需上班，工資不會被扣減。當

黑色暴雨警告於下班前不少 \_\_\_\_\_ 小時前除下，僱員需要上  
於 \_\_\_\_\_ 班。

18. 其他

僱員可根據《僱傭條例》、《最低工資條例》、《僱員補償條例》  
或其他有關條例的條文享有其他權利、利益或保障。

(如適用) 另根據 \*公司手  
冊 /

公布的其他規則和規章、權利、利益或保障也成為本合約的一部分。

僱主及僱員雙方均清楚明白上述各項內容，並同意簽字作實。雙方均須保存一份  
合約文本作日後參考。

僱員簽名

僱主或代表簽名

姓  
名：

姓名：



香港身份證號  
碼：

職位：

日期：

日期：

公司印鑑

HOTDOG'S MAN

HOTDOG'S MAN

問卷調查

---

問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?

健康  款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?

會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)

會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?

環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?

不健康  款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?

會  不會

6. 你是否會留意店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)

會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?

環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?

不健康  款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?

會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)

會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?

環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?

不健康  款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?

會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)

會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?

環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

問卷調查

年齡: 20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?

不健康  款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?

會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)

會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?

環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會  否

----- 謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間 -----

問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?  
一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?  
健康  款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?  
傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?  
會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?  
會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)  
會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?  
消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?  
環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?  
會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----



問卷調查

年齡: 20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?

不健康  款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?

會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)

會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?

環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?

不健康  款式多  價錢合理  美味  其他:

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他:

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?

會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)

會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他:

9. 你認為哪一項較為重要?

環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?

不健康  款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?

會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)

會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?

環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?

不健康  款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?

會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)

會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: 方便

9. 你認為哪一項較為重要?

環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?

不健康  款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?

會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)

會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?

環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?  
一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?  
不健康  款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?  
傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?  
會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?  
會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)  
會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?  
消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?  
環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?  
會  否   
-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

問卷調查

年齡:20-25 26-30 31-35 36-40  
41-45 46-50 51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是 否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次 一星期三次或以上 一個月一至兩次  
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?

健康 款式多 價錢合理 美味 其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味 韓式口味 歐陸風情 日式口味 創新熱狗  
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗,你會嘗試嗎?

會 不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會 不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店?如有(8)

會 不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途 與友人聊天 店內裝潢吸引 食物品質佳  
服務態度認真 其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?

環保 方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會 否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?  
一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?  
健康  款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?  
傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?  
會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?  
會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)  
會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?  
消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?  
環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?  
會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----



問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?

不健康  款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?

會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)

會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?

環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次  一星期三或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?

不健康  款式多  價錢合理  美味  其他: 方便

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?

會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)

會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: 方便

9. 你認為哪一項較為重要?

環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?

不健康  款式多  價錢合理  美味  其他: 容易

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?

會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)

會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?

環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?  
一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?  
不健康  款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?  
傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?  
會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?  
會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)  
會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?  
消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?  
環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?  
會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?

不健康  款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?

會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)

會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?

環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

問卷調查

年齡:20-25  26-30  31-35  36-40   
41-45  46-50  51 以上

1. 你有否食熱狗的習慣? 是  否

2. 您平均進食熱狗的次數?

一星期一至兩次  一星期三次或以上  一個月一至兩次   
一個月三次或以上

3. 為什麼你喜歡吃熱狗?

不健康  款式多  價錢合理  美味  其他: \_\_\_\_\_

4. 你喜歡那種類型的熱狗?

傳統口味  韓式口味  歐陸風情  日式口味  創新熱狗   
其他: \_\_\_\_\_

5. 如果推出新系列的熱狗, 你會嘗試嗎?

會  不會

6. 你是否會顧及店內的裝潢而影響你的消費意欲?

會  不會

7. 你是否會與友人結伴光顧熱狗店? 如有(8)

會  不會

8. 你會光顧熱狗店的原因?

消遣用途  與友人聊天  店內裝潢吸引  食物品質佳   
服務態度認真  其他: \_\_\_\_\_

9. 你認為哪一項較為重要?

環保  方便攜帶

10. 你會否支持健康食品?

會  否

-----謝謝您的寶貴意見令我們有改善的空間-----

## 參考資料

開飯喇(食評) [www.openrice.com](http://www.openrice.com)

香港熱狗專門店:<http://www.hotdogformula.com/>

Swot 分析法的資料:

<http://wiki.mbalib.com/wiki/%E9%AB%98%E7%BA%A7SWOT%E5%88%86%E6%9E%90%E6%B3%95>(維基)

4C 戰略

<http://wiki.mbalib.com/zh-tw/4C%E6%88%98%E7%95%A5>(維基)

價值鏈

<http://zh.wikipedia.org/wiki/%E5%83%B9%E5%80%BC%E9%8F%88>(維基)

科技產業資訊室

[http://cdnet.stpi.org.tw/techroom/analysis/pat\\_A030.htm](http://cdnet.stpi.org.tw/techroom/analysis/pat_A030.htm)

產業資訊室(價值鏈)

[http://www.mic.iii.org.tw/institute/institute\\_column/wordbywek.asp?sqno=3](http://www.mic.iii.org.tw/institute/institute_column/wordbywek.asp?sqno=3)

信達公司(參考存倉等服務)

<http://www.shun-tat.hk/save.asp>

Smartjob(招聘資料)

<http://www.smartjob.com/>

僱員合約樣本

<http://www.labour.gov.hk/tc/public/wcp/ECsample.doc>

有機食物供應商

[http://hk.search.yahoo.com/sponsored\\_search; ylt=Axt7wJ.W.TBPZCoAJCOzygt.?p=%E6%9C%89%E6%A9%9F%E9%A3%9F%E7%89%A9%E4%BE%9B%E6%87%89%E5%95%86&fr2=srp&ei=UTF-8&rd=r3&fr=FP-tab-web-t](http://hk.search.yahoo.com/sponsored_search; ylt=Axt7wJ.W.TBPZCoAJCOzygt.?p=%E6%9C%89%E6%A9%9F%E9%A3%9F%E7%89%A9%E4%BE%9B%E6%87%89%E5%95%86&fr2=srp&ei=UTF-8&rd=r3&fr=FP-tab-web-t)

租約樣本

<http://www.kc18.com/thread-8250-1-1.html>