台式飲料店——「台得起」

中三級小組專題報告

2011-2012 年

組員名單：

組長：林芳生（１６）３Ｂ

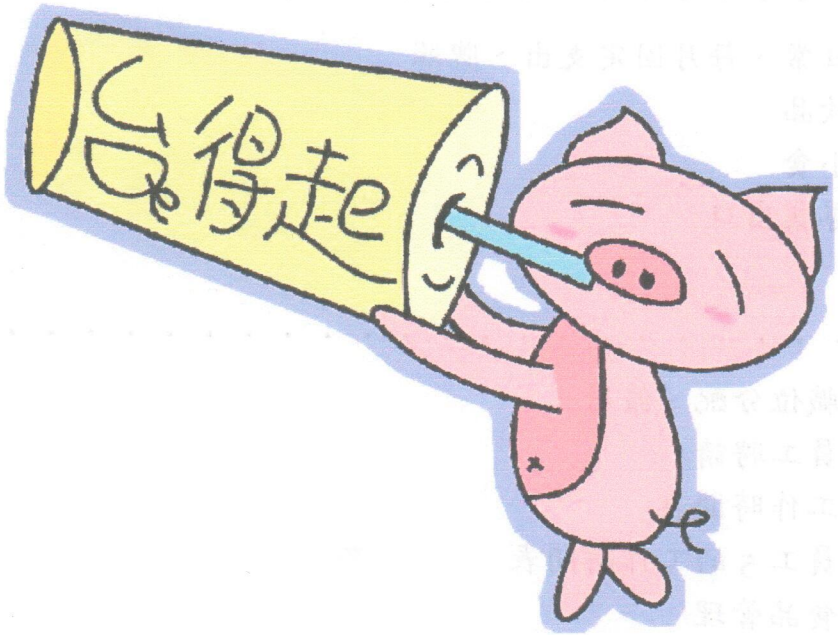
組員：梁少彤（２１）３Ｂ

組員：李嘉欣（２４）３Ｂ

組員：黃珍珍（３７）３Ｂ

組員：詹莉萍（１２）３Ａ

組員：楊海意（４０）３Ａ



目錄

簡介 · · ·

營銷計劃 · · ·

簡介

「台得起」旨在宣揚台灣飲品文化，希望台式飲品能在香港廣泛地傳開，並成為一種飲食潮流。

昔日「台得起」於香港風靡一時，直到現時仍然不斷擴充營業，旗下的分店日益增加，現已正式成為上市公司。本公司正計劃在正式成為上市公司的第一間分店，便是在沙田好運中心經營。同時，希望能夠為市民們帶來更多的便利，無論是疲累的時候、失業的時候、情緒低落的時候，總有一間伴您左右、陪您長大。

本店將會引入多款台式飲料，如巧克力特飲、黑糖瑪奇朵等，而最深受顧客歡迎的，是本店的招牌飲品——「台式珍珠奶茶」。本店所採用的茶葉和黑珍珠皆是上等材料，香醇而味美，加上本店堅持以祖傳秘方製作珍珠奶茶，令本店的珍珠奶茶愈加與眾不同。

本店藉著經營台式飲料店為時下的青少年提供更多的就業機會，從而讓他們吸收更多的工作經驗。與此同時，亦能提高本店舖職員的營商技巧以及認識更多有關投資方面的知識。

本店以「用心、貼心、專心」的宗旨為顧客精心製作每一杯飲料，令顧客有一種窩心的感覺。另外，本店亦提倡「喝得健康」，嚴格控管原材料的來源與品質，保證以最優良的原材料製作每一杯飲品，也積極研製出低卡、低熱量的健康飲品，達到「喝得健康」的目標。

行業概況（穩定貨源、質素控制、租金上升）

穩定貨源：

若原料商出現突發情況而不能把食物和材料運送過來，對我們的影響是非常大的。因為我們整個店舖的食物和材料都是向原料商取貨，若原料商不能把食物和材料運送過來，我們便會因沒有材料而不能開店做生意。因此，我們需要找多一間原料商，當突發情況出現時，我們亦能穩定貨源，繼續營業。；

質素控制/服務水平：

我們需要有專業的技術，不可以隨便和馬虎是我們的原則和宗旨。我們會聘請一些有良好服務態度的店員，不時訓練他們，為求在每一方面都做到最好，給客人一個信心的保證和建立良好的信譽。

租金上升：

香港寸金呎土，若要單靠外賣飲料難以維持開支和租金，是很困難的，因此我們也要轉型去切合本地消費者的需要，不只是售賣飲品，我們亦會兼售台式小食，以套餐形式增加顧客消費。外帶飲品訂價不能高，約$15 至$20 港元一杯，但賣小食即可提高每一單生意的收入，皆因套餐形式可增加顧客消費。因此若租金上升，我們亦不需驚慌。

市場分析（對象市場分析、對手市場分析）

旺季：

在飲料店這一行業來說，夏季便是旺季。因為夏季的溫度相對其他季節較高，而香港的天氣又愈來愈熱，就連走在街上都會汗流浹背，所以，一邊逛街，一邊喝飲料的人數便會上升。因此，人們惠顧飲料店的機會大大增加。

淡季：

相反，由於寒冷的冬季溫度相對其他季節較低，人流便減少，所以是淡季。惠顧凍飲的人客並不多，因此我們考慮出售不同種類的熱飲以及養生的飲料，讓人客可以邊逛街邊喝飲料的同時，亦能保暖。

台式飲品行業發展現狀：

近年來，以珍珠奶茶為首的台式飲品店，趨向汰弱留強的現象。當台式飲品店這個潮流還沒有出現的時候，在香港幾乎沒有人會拿着飲邊走邊喝。但自從台式飲料店在香港興起後，便有越來越多人在街道上拿着飲品邊走邊喝，市民亦開始接受和習慣這個趨勢。亦因為這些原因，現時香港相繼出現了很多台式飲品店，競爭亦同時擴大了。於是，一些營業額不佳的店舖會被強大的對手打敗,繼而被淘汰。

市場分析（旺季、淡季、台式飲品行業發展現況）

對象市場分析：

本店的主要對象為上班族和學生。在上班族方面，上班族在上班、吃午飯、下班時經過本店，能惠顧我們飲料（尤其是購買提神飲料咖啡）或小食。由於一般上班族會在上班時購買咖啡來提神，所以本店選擇在早上開始營業，如此一來，便能售賣各式各樣的飲品給上班族。在學生方面，學生會在放學、午餐時段或假日時惠顧本店創新的飲料。放學或假日時，學生可以一邊享受本店所推出的飲料，一邊逛街。午餐時能夠購買本店的飲料來保充體力及消除疲勞。

競爭對手分析：

現時，市場上對本店具影響力的其他店舖有很多，其中主要的店舖有「日出茶太」、「貢茶」以及「happy lemon」等。這些店舖在香港各地開了很多分店，每相隔幾條街，便能看到同樣的飲料店。然而各店舖亦同樣主要出售珍珠奶茶和自創飲品。他們選擇了人流較多的地方，為了爭取更高的知名道以及營業額。因此，為了不被對手淘汰，我們將會不斷創新，創造出獨一無二的飲品。同時，我們亦會選擇人流多但與其他店舖相距較遠的地方。

成本（用具一）

用具一：

鎰滿不銹鋼保溫茶桶：



型號：YM-0754
價格(NT)：$1200
容量：10/12 公升
說明：發泡內膽、保溫佳

益芳機械式封口機：



型號：YF-899S-3 / 220V
價格(NT)：$15500
尺寸：25＊34＊64cm
說明：符合歐盟新 CE 認證、LED 顯示幕、故障碼自動顯示、客制化 LOGO

300 型雙口搖搖機：



型號：DA-SK 300 / 220V
價格(NT)：$18000
尺寸：33＊25＊33cm
說明：五組速度、時間設定 CE 認證

奶蓋冰沙機：



型號：WM-PD-OB
價格(NT)：CE 9600
尺寸：19x21.5x23cm
容量：1200ml

寶石系列鉋冰機：



型號：EJ-4 / 220V/110v
價格(NT)：$8700
尺寸：43＊39＊69cm
冰塊最大尺寸：15＊15＊19cm
說明：可刨出各種粗細不同的冰花

客魯博二孔咖啡機：

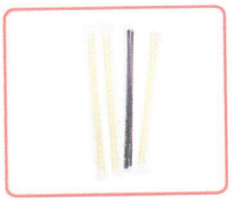


型號：N2
價格(NT)：$68000
尺寸：57.8＊53.7＊70cm
說明：不鏽鋼鍋爐設計、自動進水設計和逆洗功能

成本（用具二）

用具二：

大象波霸吸管



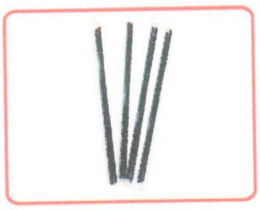
包裝：獨立單支 / 散裝
每箱數量：2000/ 3100 支
價格(NT)/箱：$620 / 670

大象細吸管



包裝：獨立單支 / 散裝
每箱數量：5000/ 7700 支
價格(NT)/箱：$620 / 650

大象冰沙吸管



包裝: 散裝
每箱數量：100 包
價格(NT)/箱：$670

YM 透明軟杯



型號：透明軟杯/95 口徑
容量：500 /700 cc
整箱數量：2000 /1000 入
價格(NT)/箱：$1570/1200
印刷：最低量 2 萬，印工另計初稿版費 1000/色

隔熱紙杯



型號：隔熱紙杯/95 口徑
容量：500 /700 cc
整箱數量：1000 入
價格(NT)/箱：$820 /1080
印刷：最低量 4 萬.印工另計版費特

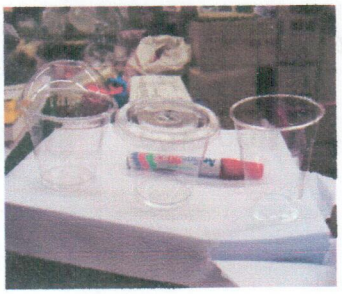
POS 機設備



型號：POS465
價格(NT)：$60000
配備：含主機,錢櫃,收據機, 標籤機及系統軟體

成本（後備用具）

後備用具：



260ml 膠杯(連平蓋)(中間)：

價格：$13

尺吋： 90X70mm

包裝： 每條 10 個

特色：可熱（90 度），可冷藏（-10 度），

經過高溫消毒處理

260ml 膠杯(連球蓋)(左面)：

價格：$16

尺吋：90X70mm

包裝：每條 10 個

特色：可熱（90 度），可冷藏（-10 度），

經過高溫消毒處理

成本（材料）

材料：

茶葉：		
特選茉莉綠茶	600g*35 包	$150/箱
台灣金萱青茶	600g*20 包	$160/箱
烏龍綠茶(輕焙)	600g*35 包	$160/箱
A 級錫蘭紅茶	600g*30 包	$145/箱
伯爵紅茶	600g*30 包	$130/箱
阿薩姆紅茶	600g*30 包	$110/箱
免濾麥香紅茶	60g,50 包*12 袋	$340/箱
免濾咖啡紅茶	60g,50 包*12 袋	$340/箱
調味果粉：		
杏仁粉	1k*24/箱	$140/箱
芋香牛奶	1k*24/箱	$155/箱
草莓牛奶	1k*24/箱	$155/箱
椰子牛奶	1k*24/箱	$165/箱
瑞士巧克力奶	1k*24/箱	$165/箱
哈密瓜粉(綠)	1k*24/箱	$155/箱
芒果牛奶	1k*24/箱	$155/箱
木瓜牛奶	1k*24/箱	$155/箱
香草牛奶	1k*24/箱	$155/箱
藍莓牛奶	1k*24/箱	$155/箱
草莓奶昔	1k*24/箱	$205/箱
巧克力奶昔	1k*24/箱	$205/箱
椰果系列：		
原味椰果(條)	$580/箱	4KG*4/箱
魔豆系列：		
草莓魔豆	3.4KG*4/箱	$1000 /箱
優格魔豆	3.4KG*4/箱	$1000/箱
百香魔豆	3.4KG*4/箱	$1000/箱
荔枝魔豆	3.4KG*4/箱	$1000/箱
芒果魔豆	3.4KG*4/箱	$1000/箱
柳橙魔豆	3.4KG*4/箱	$1000/箱
咖啡魔豆	3.4KG*4/箱	$1000/箱
梅子魔豆	3.4KG*4/箱	$1000/箱

成本（成本運算）

成本運算:

所需購買的用具：

電飯煲 x2 +電磁爐+ 保溫茶桶 x3 +封口機+雙口搖搖機+奶蓋

冰沙機+二孔咖啡機+ POS 機設備+大象波霸吸管 x3+大象細吸

管 x3+大象冰沙吸管 x2+透明軟杯 x4+隔熱紙杯 x5

= 150x2+500+330x3+3200+3000+2500+18200+16000+
165x3+165x3+ 178x2+ 419x4+ 218x5
=$211942

員工薪金：

15(小時)x5(人)x30(時薪)x31(日)+2(小時)(員工 6)x28(時薪) x31(日)

=$94680

租金：$4500/月

飲品平均售價：

(11+11+12+15+16+16+12+13+16+11+11+12+12+15+
15+15+15+15+15+15+15+15+15+16+16+16+16)/27
=382/27

=$14 (準確至個位數)

三個月內需賣多少杯飲料才能低消成本：

(211942+94680x3+4500x3)/14

=36011 杯(準確至個位數)

營運（日常、每月固定支出、牌照）

日常：

1. 每月入一次貨
2. 如營業天停水/停電,該天暫停營業
3. 如營業天的重要機器壞了如:機器式封口機,該天暫停營業
4. 薪金在每月的1號發出

每月固定支出：

1. 租金
2. 水費
3. 電費
4. 材料費
5. 員工薪金
6. 宣傳費

牌照：

食物製造廠牌照：

— 持牌人可烹製或製造數類食物，但只限外賣，不准設堂食。

— 由於不設堂食，牌照對有關裝修的要求較少。

飲品：[以下全部中碼(500cc),+$2 轉大碼(700cc)]

營運（飲品）

奶茶：		
台式珍珠奶茶	$11	冷
焦糖奶茶	$11	冷
芋香奶茶	$12	冷
紅豆布丁奶茶	$15	冷
蛋糕珍珠奶茶	$16	冷
特濃朱古力珍珠奶茶	$16	冷/熱
茶類：		
朱古力鮮奶紅茶	$12	熱
拿鐵焦糖紅茶	$13	熱
芒果伯爵紅茶	$16	熱
檸檬綠茶	$11	冷/熱
蜂蜜綠茶	$11	冷/熱
鮮奶綠茶	$12	冷/熱
蒟蒻柚子茶	$12	冷/熱
玉露：		
青檸薄荷玉露	$15	冷
荔枝蘋果玉露	$15	冷
菠蘿橙粒玉露	$15	冷
沙冰：		
芒果沙沙冰	$15	冷
綠茶沙沙冰	$15	冷
蘋果綠茶沙沙冰	$15	冷
其他：		
奇異果爆珠	$15	冷
西瓜蜜瓜爆珠	$15	冷
草莓芒果爆珠	$15	冷
櫻桃果汁爆珠	$15	冷
咖啡啫喱粒	$16	冷
巨峰提子特飲	$16	冷
士多啤梨吸血鬼	$16	冷
三重朱古力特飲	$16	冷/熱
加料區：		
珍珠、椰果、蘆薈、爆珠		+$2
仙草、咖啡凍、布丁凍、彩色蒟蒻		+$3
紅豆、寒天、魔豆、黑糖凍		+$4

營運（小食）

小食：



生煎豬肉包

來價：$22/20 個

售價：$15/3 個



蜜糖魚蛋

來價：$78/230 粒

售價：$8/7 粒



鍋貼

來價：$32/50 隻

售價：$10/5 隻



魚蓉燒賣

來價：$80/220 粒

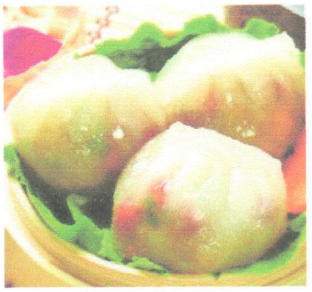
售價：$8/7 粒



碗仔翅

來價：$28/5 碗

售價：$10/碗



粉粿

來價：$50/30 個

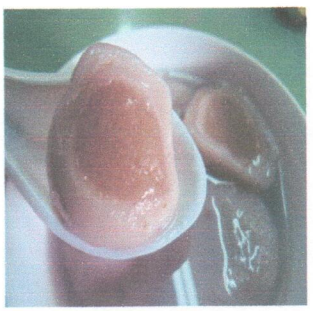
售價：$10/3 個



叉燒包

來價：$22/20 個

售價：$5/2 個



湯圓

來價：$50/500g

售價：$15/100g

營運（專業出口）

專業出口：

《專業出口》

本公司品質卓越，已行銷歐洲、美、加、東南亞…等 15 個國家地區，擁有豐富的出口報關經驗，更提供業者開店從器具 ‣原料 ‣教育的整體輸出

訂購流程

(A) : 買家　(B) : 一品坊

- ◆ A 將需求告知 B
- ◆ B 以 Mail 回覆建議清單
- ◆ A 經篩選後定稿
- ◆ B 出正式出貨單，告知船期
- ◆ A 選擇運送方式 FOB 、 CIF 、 C&F ，匯款結匯
- ◆ B 將貨品編號 C/NO 及提貨清單交付 A
- ◆ 完成



★報關參考費用如下表， 1~6 項為必要費用， 7~10 項，視貨量及地區，採實支實付。

一、文件費 : NTD 850	六、交通費 : NTD 200 (含查驗)
二、電放費 : NTD 300	七、併櫃費 : NTD 380/CBM 每立方米
三、報關費 : NTD 800	八、海運費 : USD 5/CBM 每立方米
四、理貨費 : NTD 1200	九、保險費 : NTD 400 (依需求)
五、 E.D.I : NTD 200	十、產地証 : NTD 250 (依需求)

★本公司 15 年的豐富報關經驗，可減少您在提貨上的困擾，完整的產品操作說明，更可省下您大筆的加盟費用，讓您以最少的金額達成開店的目標。

管理（職位分配、僱用）

職位分配：

一名老闆

五名員工, 以 1, 2, 3, 4, 5 代表

員工 1, 2, 3, 4 的工資都是$30/h

老闆擁有最高話事權

老闆負責管理全員工 ， 負責點數和管理材料

員工 5 負責和宣傳(派傳單)

員工 5 的工資是$28/h

若某一位員工請假, 將由老闆/員工 5 替上

僱用：

員工經試用 14 天(為待簽勞動契約期，且不含休假)，並經考核合格後始與本單位完成簽訂契約僱用之，不合格者應無條件接受解職，不得提出異議。

本單位之營業項目須具技術項目之評核，經評核不合格者，因礙於營業衛生及消費安全之疑慮，本單位將不予聘敘。

管理（員工聘請）

員工聘請：

1. 有良好態度
2. 有良好溝通技巧
3. 有中五或以上程度的學歷
4. 有良好人際關係
5. 有良好儀容
6. 勤勞用功
7. 有準時的習慣
8. 遵守規則
9. 工作認真
10. 手腳靈活
11. 願意學習
12. 接受教訓
13. 遵守合約要求
14. 在指定時間進行面試

注意:有相關經驗和健康體格及檢查的報告者優先考慮

管理（工作時間表）

工作時間表：

Time	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday
7:00am -7:30am	Staff(2) Prepare for the opening	Staff(2) Prepare for the opening	Staff(2) Prepare for the opening	Staff(2) Prepare for the opening	Staff(1) Prepare for the opening	Staff(1) Prepare for the opening	Staff(1) Prepare for the opening
7:30am -12:00pm	Staff(1) & Staff(2)	Staff(1) & Staff(2)	Staff(1) & Staff(2)	Staff(1) & Staff(2)	Staff(1) & Staff(2)	Staff(1) & Staff(2)	Staff(1) & Staff(2)
12:00pm -12:30pm	Boss & Staff(2)	Boss & Staff(2)	Boss & Staff(2)	Boss & Staff(2)	Boss & Staff(1)	Boss & Staff(1)	Boss & Staff(1)
12:30pm -3:00pm	Boss	Boss	Boss	Boss	Boss	Boss	Boss
3:00pm -7:00pm	Staff(3) & Staff(4)	Staff(3) & Staff(4)	Staff(3) & Staff(4)	Staff(3) & Staff(4)	Staff(3) & Staff(4)	Staff(3) & Staff(4)	Staff(3) & Staff(4)
7:00pm -7:30pm	Boss & Staff(3)	Boss & Staff(3)	Boss & Staff(3)	Boss & Staff(3)	Boss & Staff(4)	Boss & Staff(4)	Boss & Staff(4)
7:30pm -8:00pm	Boss & Staff(4)	Boss & Staff(4)	Boss & Staff(4)	Boss & Staff(4)	Boss & Staff(3)	Boss & Staff(3)	Boss & Staff(3)
8:00pm -10:00pm	Staff(3) & Staff(4)	Staff(3) & Staff(4)	Staff(3) & Staff(4)	Staff(3) & Staff(4)	Staff(3) & Staff(4)	Staff(3) & Staff(4)	Staff(3) & Staff(4)
10:00pm -10:30pm	Boss Checking (material, money...)	Boss Checking (material, money...)	Boss Checking (material, money...)	Boss Checking (material, money...)	Boss Checking (material, money...)	Boss Checking (material, money...)	Boss Checking (material, money...)
Close							

管理（員工5的工作時間表）

員工5的工作時間表：

Time	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday
9:30am to 6:30pm	Staff(5) Near our shop	Staff(5) Near our shop	Staff(5) Near our shop	Staff(5) Near our shop	Staff(5) Near our shop	Staff(5) Near our shop	Staff(5) Near our shop

管理（食品管理）

食品管理（員工需要留意）：

1. 加工前保證食品原料的鮮度。
2. 保證製造場所有合適的衛生條件。
3. 包裝所用的材料和包裝方法都是衛生的。
4. 製造日期和有效日期。
5. 完善的低溫運送系統。
6. 儲存和展示陳列的設備要求。
7. 營運人員的商品處理是否正確。
8. 徹底做好各運送階段冷凍、冷藏庫的低溫管理
9. 保管及運送中要防止二次污染
10. 庫量要維持適當，不能過多
11. 用適當溫度來運送。
12. 驗收作業要迅速準確
13. 製造日期和有效日期的確認
14. 驗收後，迅速入櫃，保持新鮮
15. 雪藏食品的溫度控制
16. 保持地方清潔，若有骯髒的地方要馬上清理 E.g.：積水
17. 非營業時間低溫商品的鮮度管理。

管理（規則）

規則：

1. 各員工應忠勤職守，遵行本守則之規定，並服從主管指導及管理

2. 嚴禁敷衍塞責或有推諉與違抗之行為，以降低營業潛在危險與公共安全

3. 一位員工請假超過三次，沒有合理理由請假，就被請辭

3. 員工必定要準時上班

4. 留意櫃檯的金錢和存放金錢的位置

5. 員工未經主管同意不得私帶非到店消費親友進入營業場所及單位內各區

6. 機器使用方法

7. 對客人有禮貌和誠懇

8. 不准偷竊

9. 時穿著工作服；執行工作若有必要或員工有感冒之情況時，須配掛口罩

10. 應於消費者離店時，適時招呼（多謝！）（下次再臨）

11. 員工上班期間遇同僚工作需要協助時，除非執務同事拒絕外，應適時協助

    協助前應先徵求同意

12. 同僚間適時互助，不得無理強制要求同僚協助，造成同僚的工作負擔

13. 工作場所嚴禁吸煙、吃檳榔及零食等

14. 員工從事本單位之業務時間內，未完成之該項工作前， 不得擅自離開

15. 未經核准嚴禁將單位之公物攜出

16. 工作及日常生活所產生之廢棄物應按單位所規定方式棄置，具有藥性、低燃點或傷害性質之廢棄物應注意廢棄安全之管理

17. 員工上班前應完成個人清潔與服裝儀容之整理，嚴禁頭髮凌亂、儀容未經整理，以及體味、口臭等，造成負面環境空氣與工作環境之整體品質

18. 員工不得利用職權接受餽贈、招待、收取回扣或其他不法利益

19. 員工嚴禁於各種情況下於本單位營業範圍內大聲喧嘩或口出不當言詞

20. 員工不得攜帶危險物品、違禁品及和工作無關之物品進入本單位內

21. 員工於上班時間內不得使用非主管同意且為私人用途之通訊器材超過三分鐘，如持手機或電話聊天、上網或以該器材過度處理個人私事

22. 員工不得有違反道德、負面影響同僚行為及善良風俗等之行為

23. 員工個人行為中，不得涉有營業場所違法或危險行為、恫嚇他人、故意施以暴力及直接危害同僚或消費者之行為

24. 除緊急事故外，請假申請應至少於三天前申請

25. 毛巾洗滌、機具器材之消毒與商店整體之整潔工作要經常做。

26. 若員工有損壞任何本店的物品，照程況而定罰款金額

27. 員工行為若涉及民刑法或違反法律行為,將以開除方式處理之

28. 本單位對於本守則之管理外若有另外公告事項，各員工應簽名並予遵守

29. 本守則自公告日起施行，未盡事宜將於召開勞資會議增修後公告之

台得起　台灣飲品店

2012年 3 月12 日

營銷計劃（宣傳方法）

宣傳方法：

1. 派傳單：需一名工作人員於早上九時三十分至晚上六時三十分在附近街道、住廈信箱派送傳單。
2. 鋪面廣播宣傳：　於人流較多的時段在店舖播放宣傳聲帶，吸引途人。
3. 互聯網：設立個人網站，讓經常在網上遊走的人獲悉有關「台得起」的相關資料，並得悉本店的存在及位置。Facebook亦是其中一個例子，現時的人都流行玩 Facebook，相信 Facebook 能夠把「台得起」的名聲傳播至更遠的地方，從而達到最佳的宣傳效果。
4. 親戚、朋友的介紹：向親戚、朋友推廣「台得起」並誠邀他們向各自的朋友及親屬推介，從而增加「台得起」的店風和名望，令更多人慕名而來。
5. 推廣優惠：製作會員卡及優惠券等折扣卡票，吸引人流
6. 租廣告燈箱：於商場門口或巴士站，讓客人更易看到本店的廣告且在顯眼的地方更能讓更多人得悉有關本店的資訊，從而前往購買本店所推出的獨特飲料。
7. 登報紙廣告：可於最多人閱讀的報紙或雜誌中登廣告，就算較遠的市民亦能得悉本店的位置及產品。

營銷計劃（季節特飲）

季節特飲：

春季：

以綠色為主，不但令人有種環保的意識，還有生機勃勃的感覺。

飲品：綠茶

配料：奇異果、密瓜、蘆薈、薄荷

夏季：

以藍、紫色為主，不但令人有種飛翔於天際的感覺，還有種隱隱約約的清涼，就算在炎熱的夏天，亦能感到清涼。

飲品：巨峰提子特飲

配料：香芋、西瓜、蛋糕、青檸

秋季：

以橙色為主，不但令人有種乾枯的傷感，還有種身於木樹下的感覺。

飲品：橙汁

配料：橙粒、芒果、柚子、菠蘿

冬季：

以紅色為主，不但令人有種全球氣溫上升的壓迫感，還有一絲暖意，在冬天亦能感到溫暖。

飲品：咖啡、

配料：巧克力、草莓、櫻桃、蘋果

營銷計劃（節日特飲一）

節日特飲一：

新年：

新年是我國一個普天同慶的大日子，因此，本店為這個特別的日子推出一系列的慶節特飲。

飲品：水果雜飲（意義：五穀豐收）

配料：柚子、草莓、熱情果、巧克力

中秋節：

中秋節在台灣是個十分特別的日子，當天會特別放假一天。而且亦是與家人同享天倫之樂的時刻。

飲品：咖啡（意義：讓晚上有足夠的精神賞月）

配料：柚子、楊桃、麻糬、紅豆

情人節：

情人節是一個全球化的節日，當天將會產生一雙雙的情侶，讓本店所推出的特飲令那些情侶愈加甜蜜。

飲品：巧克力特飲（意義：情侶們像巧克力般甜甜蜜蜜）

配料：蘋果、芒果、熱情果、哈密瓜

營銷計劃（節日特飲二）

節日特飲二：

萬聖節：

萬聖節是一個西方的鬼節，當天的詭異氣氛，再配合上本店的特飲，相信必定能把當日的氣氛推到最高位置！

飲品：士多啤梨吸血鬼（意義：讓顧客感到懼怕）

配料：優格、魔豆、梅子、椰果

聖誕節：

聖誕節是一個西方全民慶祝的節日，在當天，香港也會一同慶祝，為了令氣氛更高漲，本店亦為此推出一些特飲。

飲品：伯爵紅茶（意義：有種置身於慶典中的感覺）

配料：荔枝、百果、藍莓、柳丁

愚人節：

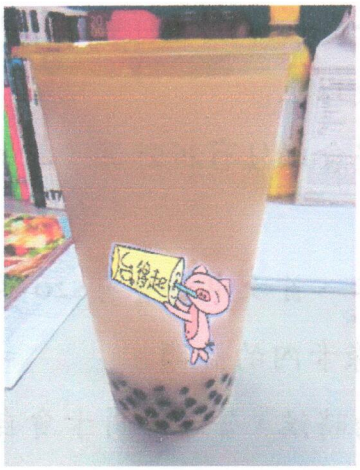
當天是全民大玩笑的日子，人們會在當天裝神弄鬼、玩耍別人，於是本店亦將會推出特飲，與客共興。

飲品：巧克力奶昔（意義：黑色的巧克力有種倒楣的感覺，奶昔的昔音取自可惜的惜，即玩耍不了別人而感到可惜）

配料：哈密瓜、杏仁、芋頭、蒟蒻

營銷計劃（招牌飲品）

招牌飲品：

NO.1.珍珠奶茶	 嚴選特調的奶茶， 加上台灣當地著名的珍珠， 既香濃可口、口感帶勁， 亦剛中帶柔、甜度適中。
NO.2.拿鐵咖啡	 三分之一的義式濃縮咖啡 加上三分之二的鮮奶， 有種香滑濃郁的鮮奶味。
NO.3. 奶蓋綠茶	 以綠茶、紅茶、青茶或烏龍茶為底， 再淋上以林鳳營鮮奶打成的奶泡， 最為吸引目光。

營銷計劃（會員卡）

會員卡：

首次購買需付：$200，本店將會免費贈送：$20，總值：$220

後每次增值需付：$100 或以上

每次使用會員卡，本店將會以９５折計算（折扣品除外）

會員卡的使用方法：

付款$200 購買普通會員卡，首次申請會有$20 的額外印花。該會員卡內就像八達通一樣，記錄卡內的餘額。

而每次使用普通會員卡的時候，普通會員卡會自動扣除款項，且不用支付現金。而每次扣除的金額會以９５折計算，但折扣品其不計算在折扣內。

另外，本店還設有尊貴會員卡。顧客必須擁有會員卡一年並消費達$250 以上才能獲得尊貴會員卡。

尊貴會員卡的持有人可享有９折優惠（折扣品除外）。此外，初為尊貴會員的顧客可免費獲得台式珍珠奶茶乙杯，且有額外$10 的獎賞。但名額每年只限３位，且一年後不會被取消，能永久使用，機會難得，每年只此三次，「手快有，手慢無」。

會員卡既方便又實惠，不但免去了即場付款的煩惱（以防當時沒有足夠的金錢支付或拿出零錢時的煩亂程序），還能免費獲得額外的折扣，節省了不少金錢。

營銷計劃（優惠券）

優惠券（套券）：

1. 五張為一套
2. 每張套券中所示的飲品大小皆為中杯
3. 若要轉為大杯需額外加$3 購買大小為大杯的套券
4. 沒有任何折扣
5. 可用會員卡購買,但不會以 95 折計算
6. 每套套券均售$65
7. 只能一次性買 5 張,而不能購買散張
8. 此優惠套券適用於所有本店內的飲品
9. 購買此優惠套券後,不能兌換回現金

優惠券（散券）：

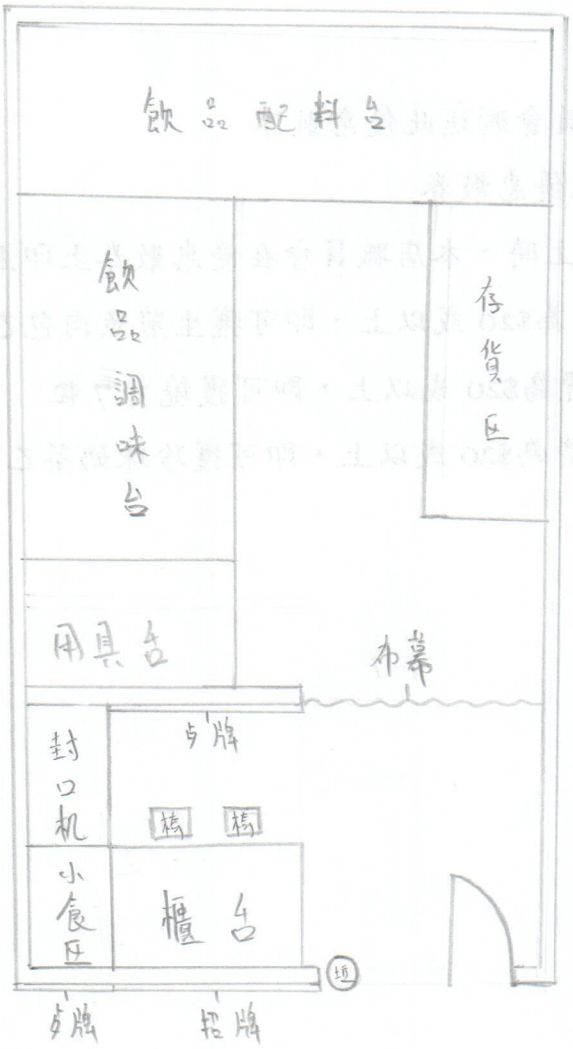
1. 若買滿$20，本店職員會贈送此優惠散券
2. 顧客無須付款購買此優惠散券
3. 每次消費為$20 或以上時，本店職員會在優惠散券上印上印花
4. 當買滿 5 次最高消費為$20 或以上，即可獲生煎魚肉包乙個
5. 當買滿 10 次最高消費為$20 或以上，即可獲燒賣 7 粒
6. 當買滿 20 次最高消費為$20 或以上，即可獲珍珠奶茶乙杯

裝潢

主要項目：

1. 招牌
2. 來去水位
3. 牆身圍身
4. 地台
5. 供電

圖樣：



危機及解決方法

（停電、停水、原料過期、機器失靈）

停電：

假如當天不幸停電的話，將會以後備電源代替供電。

但假如當天人流不多或有特別事情發生（如後備電源失靈）的話，將會休息一天。

停水：

由於水是飲料店缺一不可的飲料，所以，假若當天停水供應的話，將會休息至恢復水力供應為止。

原料過期：

原料過期的問題十分嚴重，若處理不當的話，將會嚴重影響本店的聲望。所以，一經發現原料過期的問題，本店將會向客人陪嘗一切的　失，並聯絡廠商要求退換貨物，甚至換廠商。

機械失靈：

那些不能以人手代替的機械會預備多一部作為後備（如封口機），而那些可以以人手代替的，則以人手代替，並當天立刻修理或訂購該失靈的機械，希望能加快工作效率。

危機及解決方法

（投訴、人手不足及加租）

投訴：

顧客對於本店的投訴對本店而言，是十分重要的。有了顧客對本店所提出的意見，本店才能得以更進一步的改進。

本店將會在店面設置一個投訴箱供顧客投訴。在訴單張上，顧客需填上投訴職員、原因、和日期。本店將會每月檢查一次投訴箱，並針對其投訴內容作出檢討及修改。

另外，本店還設有投訴電郵及熱線：30624700 供客人投訴，安排職員與顧客詳談並能即時作出改善。

人手不足：

人手不足的時候，老闆將會前往幫忙，並增加每人的工作量，直到招聘到新的店員為止。

加租：

本店將會多售賣新奇的飲料，並賣一些台式小食以增加利潤。

每一季和節日亦會推出一些季節飲品，不但能吸引顧客前往購買，同時亦能加入更多元素於飲料店中，讓本店在眾多的飲料店中成為最獨特的一間。

感想（林芳生）

做完這次專題報告令我發現原來開一間普普通通的店鋪都要做非常多的事，例如，人手安排、 工作時間等等。安排時間方面要平均分平配，幸好有指導老師的見意，令時間安排很好。有很多的事情去思考，不只是想開什麼類型的商店，還要估計成本、開支等金錢問題。又要想辦法去處理員工的問題，遇上懶惰的處理方法。定下員工的規則是十分困難，因為若有一些漏洞會令員工可走法律漏洞，所以需要很小心定立，而且十分繁複。不過，經過一番討論後，最後有一個完善的規則，這次令我見識不少。而且我明白分工的好處，令到我們可以充分完成了這份報告，而且效果不錯。這次報告增強我們有對事有長遠的眼觀和深層次的思考，明白做一個普通的商店都要有這麼多思考，不過提高了我對創業的自信心，同時亦令我對創業的興趣大大提升，所以在這次後我會嘗試去找尋有關創業的資料。

感想（梁少彤）

對於這一次的專題習作，我可是花了不少時間和精力,而從中更學了不少關於相關的知識。因為都是在搜尋有關資料的同時，看了不少有用的知識。而經過這次的專題習作後，我發現原來要創一翻事業，的確是非常困難。這次，我們還要親力親為，四處作資料搜習，令我明白到創業的困難，亦加深我對這方面的認識。當我下一次再遇到這些難處時，自然可以迎刃而解了。而且，我亦認識到更多的宣傳方法，也能培養我的思維。我和組員合作甚為愉快，而專題研習的分組活動不但促進我和其他組員間的溝通，而且還增進彼此間的友誼，令我可以在愉快而自由的環境下與同學一起成長，也一同學習。但在開會的期間，我們組員與組員之間難免會有一些分歧，但幸好我們之間彼此尊重，互相接納大家的意見，自己也要有所反思，不要硬拼，彼此也要互相遷就對方，共同找出更好的解決方法，那便是最好了。為完成這份報告，大家都是功不可沒的，亦令彼此加強了合作性。在討論的過程中，亦增加了我們說話的能力。在整體上,經過這次的專題習作,我們組員都獲益良多，認識到更多不同事物，增廣見聞，若我們日後要自己創業，這對我們都是有莫大幫助。雖然在制作過程大家都很辛苦，不是努力地找資料，就是不斷整理好繁複的資料，但是我覺得很有意義的。

感想（李嘉欣）

透過這次的專題研習，我明白到創業是很難的。一開始，我覺得創業並不要很困難，但是，原來創業要很複雜的。雖然我們只是做一個有關開店舖的報告，但是，原來也有很多細節的事項要考慮清楚，如各事項的支出，包括租金，材料費和員工的薪金，編出一個完善的時間表，做一些事道的調查和聘請員工的條件等等。然後，我透過這次的專題研習還接觸了很多訂購材料和有關用具的網上商店，從而得知網上商店的營業方式，令我獲益良多。從中，我知道了更多有關台灣的飲食文化，擴闊了我的眼光.此外，我亦學到開店鋪要考慮的問題，這些經驗對我日後的生活有很大的幫助。雖然，這些過程都很艱辛，不過,各位組員都互相合作，互補缺點，令我明白到團體合作和分工合作的重要性。同時，亦令我明白到做人要有責任感和要有系統，要準時完成自己負責的工作，整個報告才能順利完成.

感想（黃珍珍）

經過這次重要的創業計劃書專題後，我明白到團體合作的重要性：假如所有或大部分的工作都由某個組員完成，首先，該名組員會十分辛苦、壓力十分大，造成對該名組員的不公；然後，失去了「小組研究」的目的、宗旨，講求合作；接著，整體的辦事效率會大大下降；最後，會帶給別人不負責任、討厭以及嫌棄的感覺。所以，一個真正好的小組專題是全組員的合作才能做到最完美的。

此外，我還學到創業並不是憑空說的那麼簡單，原來一間成功的店舖、一位成功的人物，在創業的背後是需要經過細密、周詳、足夠的計劃、資料、能力加上好的員工和應變能力，懂得臨危應變，才是「成功」。

然而，時下的青少年都太好求心切、好高騖遠，一心只懂得創業就業，但又不懂得任何的經營技巧和周詳的計劃，就算是有那個天賦、才幹的，最後只會弄巧反拙，淪落為失業、無業遊民。

由此可見，我們必須「一眼關七」，做任何事之前就像說話一樣，要三思而後行，千萬別輕舉妄動。同時，亦要以史為鑑，看看前人因貪婪而種下的禍根，害人不淺。

總括而言，只要有好的團體合作、周詳的計劃、不要好求心切以及三思而後行，必定能成功的，當然，在那背後亦要付出努力。

感想（詹莉萍）

透過這個專題研習，我發現到原來做一份專題研習沒想像中那麼容易，而且遇到的困難也有很多，例如要考慮哪個地區位置較為有利、入貨的問題等等。但遇到這些困難當中，指導老師也有給我們寶貴的意見，幫助我們去解決，從而提高了我們解決困難的能力。

雖然有時候和組員的意見不合，例如更改店舖的名字、考慮店舖的位置、宣傳方法等的種種問題，但也讓我學懂了很多，我學懂了尊重和接受各組員的意見，不可以只顧慮到自己的意見，也要多聆聽和吸取各組員的意見。而且我還學到團隊精神的重要性，因為如果這份專題研習只有自己一個做的話一定做不來，而且遇到的困難會有更多，正所謂「團結就是力量」，所以我認為做一份專題研習，團隊精神是很重要的一點。

另外，我認為和組員之間有充足的溝通也是很重要的一點，因為如果沒有充足的溝通，我們根本不清楚對方的意見，而且也不能清楚的去分工合作，這樣會阻礙到整個專題研習的進度，所以在這個專題研習中，我學會了和組員之間要有充足的溝通。

總括而言，這個專題研習真的令我獲益良多，而且也很感謝指導老師的幫忙。

感想（楊海意）

做完這次的專題研習，我體會到原來做生意是一件很困難的事，事前是要做很多功夫的，若不好好地搜集資料，是不知道怎樣開店。這次我們是做台式飲品店，說真的，資料實在很難找，找了幾天也只是找到少許資料，而且我們並不熟悉台式飲品的運作，平日惠顧的時候很少會留意當中的運作。因此當製作的時候或多或少會有困難，而且當中很多的細節也要留意，例如我們要考慮開業的準備，如何經營和運作，如何吸引顧客，提高營業額和創新飲品等等。我知道了做生意並不是用口去說，而是真的要有計劃去策劃和各方面都要細算，算得清清楚楚才能開店。另外開店後要顧及的東西也有很多，例如開店後入貨的問題，突發事情等。還沒有做份專題研習之前，我以為做生意是一件很容易的事，但當查過資料，做一份計劃書後，我體會到這真的是一件不容易的事，做生意真的要有生意頭腦，不然便很難在店舖持續賺錢和吸引客人。做完這次我專題研習，我實在獲益良多。同時我亦要感謝顧問老師經常抽時間和我們一起開會，給不同我們意見和將她所知道的事物都告訴我們和給了我們很多建議。另外我亦要感謝各組員的包容和合作，令這次的專題研習最終得已完成。雖然這次的研習並不完美，但我們已盡力地完成，而當中最主要是我能學到團體的合作精神和這次研習得到的經驗。

附件（食物牌照）

食物牌照:

食物製造廠牌

－持牌人可烹製或製造數類食物，但只限外賣，不准設堂食。

－由於不設堂食，牌照對有關裝修的要求較少。

食物業牌照申請書:http://www.fehd.gov.hk/english/forms/fehb94.pdf

詳細資料：

http://www.fehd.gov.hk/tc_chi/howtoseries/forms/Factory_Canteen_Chinese.PDF

有關申請須載示下列資料：

(a) 申領牌照的類別；

(b) 申領牌照樓宇的詳細地址，包括街名、樓宇門牌號數、樓宇所在大廈的名稱及店舖號數等，以免郵遞失誤；

(c) 申請人的姓名、通訊地址及電話號碼。倘以公司名義申領牌照，則須填報公司名稱和地址，以及執行董事及獲授權人的姓名和住址；

(d) 擬使用何種加熱設備及燃料；及

(e) 食堂內會否裝設通風系統；如擬裝設通風系統，則須註明有關系統的類型及能量。

核證食物業處所沒有違例建築工程，符合政府租契的條件及法定圖則的規限擬備建議及修訂設計圖則:

(a) 用作烹煮、製備或處理無遮蓋食物的地方。

(b) 用作貯存任何種類的無遮蓋食物的地方。

(c) 用作上菜給顧客的地方。

(d) 用作清潔、消毒、弄乾及貯存食具的地方。

(e) 衞生及排水裝置。

(f) 衣帽間、走廊及露天地方。

(g) 所有出入口通道及內部通道。

(h) 所有窗口或通風槽管或擬裝置的機械通風設備。

(i) 所有大型固定設備的位置，包括食物製造機或烹製機、煮食爐、消毒器、洗碗碟機、冷藏器或冷卻器、以及固定的餐具櫃、洗手盆或洗滌盆、晾乾架、水箱。

建議設計圖則可由申請人或其聘用的建築師擬備。

申請人凡擬更改已交來圖則上的設計，須提交經修訂圖則，以供發牌當局考慮和轉交其他政府部門處理；申請人須用顏色筆在圖則上標示建議的設計更改，並略加說明。不符合這項規定的經修訂圖則概不受理。

附件（食堂牌照）

食堂牌照：

工廠食堂牌照的主要發牌條件：

普通樓宇通常不能達到開設工廠食堂所需的各項標準，因此未獲發牌前，必須進行若干改善項目。除發牌當局特准免辦外，主要的發牌條件如下：

(A) 衞生設施

1. 樓宇須髹上淺色油漆或灰水。
2. 食物調製室、碗碟洗滌室及廚房的牆壁，須以光滑而不吸水的物料(例如瓷磚等)鋪砌；牆壁須鋪至離地最少兩米，牆腳與地面之間的連接處必須內彎形(即須圓滑)。牆壁其餘表面及天花板均須髹掃灰水或漆油。食物調製室、碗碟洗滌室及廚房的的地面必須鋪上平滑的淺色非吸收性物料。
3. 食物調製室、碗碟洗滌室及廚房的位置，須與座位間直接相通，中間無須經過天井或其他露天地方。
4. 根據食物業規例附表 5A 的規定，工廠食堂須設廚房、食物調製室及碗碟洗滌室，最小總面積如下：

總樓面面積：

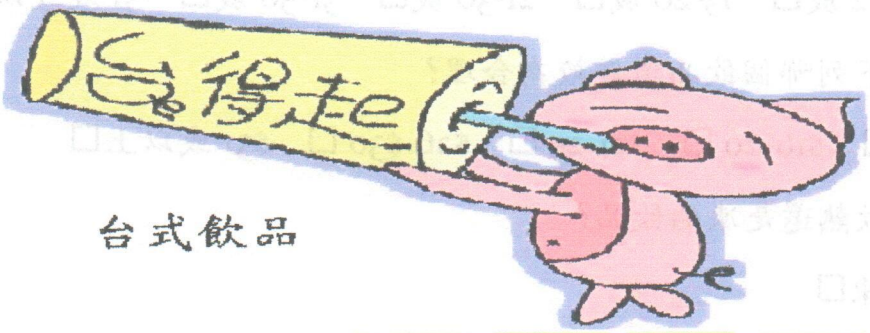
A.250 平方米或以下
B.超過 250 平方米但不超 1 000 平方米
C.超過 1 000 平方米

食物室的最小面積：

A.總樓面面積的 14%，但不小於 5 平方米
B.總樓面面積的 12%，但不小於 35 平方米
C.總樓面面積的 10%，但不小於 120 平方米

附件（宣傳單張）

宣傳單張：



主打推介~

台式珍珠奶茶
焦糖奶茶
芒果伯爵紅茶
蜂蜜綠茶
青檸薄荷玉露
荔枝蘋果玉露
芒果沙沙冰
綠茶沙沙冰
西瓜密瓜爆珠
咖啡啫喱粒
三重朱古力特飲
士多啤梨吸血鬼
巨鋒提子特飲



☆滋味小食☆

魚蛋
燒賣
鍋貼
雞蛋仔
格仔餅
生煎豬肉包





附件（問卷調查）

問卷調查：

性別: 男☐ 女☐

年齡: 3-12 歲☐ 13-20 歲☐ 21-30 歲☐ 31-50 歲☐ 51 歲或以上☐

1. 你認為下列哪個飲品價錢較為合理?

$10-15☐ $16-20☐ $21-25☐ $26-$30☐ $31 或以上☐

2.你較喜歡熱還是凍的飲品?

熱☐ 凍☐

3.你較喜歡用下列哪種飲管?

大飲管☐ 中飲管☐ 小飲管☐

4.購買飲品時主要考慮哪個因素?

價錢☐ 個人口味☐ 優惠☐ 其他☐ 請例明:_____

5. 購買飲品的主要原因是?

天氣災熱/寒冷☐ 推出新款飲品☐ 有優惠☐ 受朋友影響☐

受飲品吸引☐ 其他☐ 請例明:_____

6.你會選擇下列哪三項的飲品配料?

珍珠☐ 爆珠☐ 仙草☐ 玉露☐ 布丁☐ 寒天☐ 蘆薈☐

椰果☐ 啫哩☐ 果粒☐ 其他☐ 請例明:_____

7.你會選擇下列哪兩項的飲品種類?

奶茶☐ 咖啡☐ 朱古力☐ 綠茶☐ 紅茶☐ 果汁☐ 乳酸☐

8.你會選擇下列哪三項的飲品?

珍珠奶茶☐ 三重朱古力特飲☐ 荔枝蘋果玉露☐ 拿鐵焦糖紅茶☐

綠茶沙冰☐ 蛋糕珍珠奶茶☐ 士多啤梨吸血鬼☐ 紅豆布丁奶茶☐

巨峰提子特飲☐ 草莓芒果爆珠☐

謝謝您寶貴的意見！

附件（結論）

結論：

我們總共訪問了100名受訪者，經問卷調查後，發現有65%受訪者認為$10-15的飲品價錢範圍較為合理，其次有30%受訪者是認為$16-20的飲品價錢範圍較為合理。

另外，有85%受訪者較喜歡凍的飲品，而有15%受訪者較喜歡熱的飲品，從而反映出凍的飲品較大眾受歡迎。

多數受訪者購買飲品時主要考慮的因素是優惠方面的，共有45%，其次則有30%受訪者是考慮價錢方面。

而多數受訪者購買飲品的主要原因是因推出新款飲品，共有40%，其次是有25%是因天氣炎熱/寒冷。

最多受訪者選擇的三項飲品配料分別有珍珠、寒天、椰果。

而多數受訪者會選擇三項的飲品分別為蛋糕珍珠奶茶、三重朱古力特飲、綠茶沙冰，而最多受訪者選擇的是蛋糕珍珠奶茶。

就以上資料所顯示，本店會把價格調到最低；以凍飲為主；多推出一些優惠及飲品；在飲品中多加一些配料為珍珠、寒天、椰果的飲品；最受歡迎的飲品：蛋糕珍珠奶茶、三重朱古力特飲、綠茶沙冰方面，則多作出改變，令顧客有更新奇的口味而同時不會流失了因沒有以上三項最受歡迎的飲品的顧客。

附件（會議紀錄一）

會議紀錄一：

開會日期	討論事項	結果	備忘
20/1	店舖類型	台式飲料店	
	位置	沙田市中心	(暫定)
	對象	學生、上班族	
	貨源	—	未有
	宣傳方法	單張、網絡(如Facebook)	
	店舖名稱	「台得起」	暫定
	機械	封口機、八達通機、輕觸式屏幕售賣機	

附件（會議紀錄二）

會議紀錄二：

開會日期	討論事項	結果	備忘
24/2	職位分配	林芳生：管理、營業、網頁 黃珍珍：資料修改、專題設計、網頁 李嘉欣：營運、成本 詹莉萍：問卷調查、簡介 楊海意：行業概況、問卷 梁少彤：營銷計劃、危機及解決方法	
	位置	修改至好運中心	沙田市中心附近

附件（會議紀錄三）

會議紀錄三：

開會日期	討論事項	結果	備忘
7/3	分工	林芳生：資料分析 黃珍珍：整理資料 李嘉欣：所需器材 詹莉萍：問卷、簡介 楊海意：市場概況 梁少彤：宣傳單張	
	推廣優惠	會員卡（尊貴會員、普通會員） 優惠券（散票、套票：會員卡再折）	
	職位分佈	老闆/1、員工/4、宣傳 or 替工/1	
	節日專題	春：綠色 夏：藍／紫色 秋：橙色 冬：紅色	
	招牌	「台得起」	確定名稱

鳴謝

特別鳴謝：黃靜老師（顧問老師）

網址：

日出茶太：http://www.tea-time.com.tw/

貢茶：http://www.gong-cha.com/

Happy Lemon：http://happy-lemon.com/

陳記點心：http://eshop.ckfoods.com.hk/

御の鮮：http://www.hsikang.com.tw/

益達工程：http://www.yiktat.ecomm.hk/

Sign Express：http://www.sign2000.com.hk/

維基百科：http://zh.wikipedia.org/

食物業牌照申請書：http://www.fehd.gov.hk/english/forms/fehb94.pdf

食物業牌照申請詳細資料：http://www.fehd.gov.hk/

一品坊：http://www.hye.tw/