

開店11磚 圓創業夢

酷學習

文／林宇濤整理

由行政院勞委會主辦、本校蘭陽校園旅遊系協辦之首屆國際觀光人才就業促進工作坊，第一階段活動於3月9日舉行，邀請到元氣餐飲管理顧問公司餐飲規劃顧問師陳祐松演講「旅遊餐飲創業機會」，分享創業經驗，並深入剖析市場動態，本刊摘錄其精華以饗讀者。

根據行政院青輔會統計，台灣創業人口74%皆投入餐飲相關產業，其特點為進入門檻低、回本率高等。但越多人投入的產業，往往也是最難存活且競爭最為激烈的紅海，從市場上每日都有人開店、有人結束營業的現象就可以了解。以下分享之創業11磚能教你如何更有計畫，且有效率地完成你的創業之路。

1. 敲門磚：市場調查與營運計畫書擬定完善的計畫是成功創業的第一步，計畫前必須蒐集完整的市場資訊，包含商圈、客群、設備、法規等，才能確保計畫的品質「優良」。一般開店，投資人通常忽略或不重視計畫的擬定，草率地決策與錯誤的判斷往往是創業失敗的最大原因。

2. 入門磚：籌措充裕的經營資金不論獨資或合夥，資金來源區分「自有」與「借貸」二種，倘若投資金額（含週轉金）的來源必須借貸，則盡可能維持自有資金大於借貸資金，且開店所投入之資金最好不要超過預備資金的三分之一，以降低日後營運之風險。

3. 獲利磚：商品依次管理到位原物料之相關配合廠商、進貨價格、製作流程、訂價、商品特色、成本的計算、陳列和擺設的方式等，都應該將其編輯收錄在一本手冊中妥善管理，因為商品是經營的基礎靈魂。

4. 通則磚：營運制度確實建立開店前先制定標準的營運制度基礎，待正式營運後，依照實際管理的各項問題，再迅速做適當的微調修正，才能以最短的時間讓店務營運步上正軌。

5. 必要磚：商圈評估與地點輕率不得有人說「地點好，賣什麼都賺錢」，「開店三要素：地點、地點、地點」，地點挑選得當才能立於創業不敗之地，要審慎評估商圈之規模、相關同業數量，並親身實地走訪。

6. 基石磚：承租物件條件要審慎許多創業者因為好地點難覓，而貿然承租物件，最好能對物件條件做完善的事前調查，例如租用社區大樓之店面，必須提前與管委會及住

戶溝通、協調等。

7. 門面磚：裝潢、設備動線規劃不容小覷一般初創業者因擔心投資風險，不敢投入資金營造店面風格，適合的店內風格可以襯托出商品的特性；營造具有創意且舒適的空間，不一定要花大錢請設計師，用點巧思也可以創造出意想不到的效果。

8. 開門磚：工程品質嚴格把關裝潢施工期間之大小工程，都必須有專人全程監督，除了確保施工之品質，更有利精準掌握未來開店之營運時程。

9. 招金磚：員工募集莫大意人員特質標準應恪守「寧缺勿濫、嚴格把關」的原則，切忌因開店規劃流程鬆散，壓迫招募時間，影響人員素質良莠不齊。許多初創業者由於缺乏經驗，任用不適當的人員或無法招募素質穩定之員工，造成日後營運及發展上種種問題。

10. 潛力磚：全盤考量的教育訓練開店前須訂定一套完整的教育訓練，且務必先行試賣，並對於試營運發生之任何問題開會討論整理、記錄、改進。開幕前須確認所有人員皆完全了解營運方式、操作流程，確保開店時品質穩定，以免造成員工手足無措、兵荒馬亂。

11. 動能磚：有效運用行銷宣傳新店開張最好能設計出一套吸引顧客上門的宣傳活動，並透過網路行銷將優惠資訊做更有效率的推廣，一般開店的促銷活動僅為試賣與開幕活動二種，其實活動設計可再涵蓋短、中、長期的階段性規劃，待營運步上軌道之後做適度的調整，並透過異業結盟、策略聯盟等方式擴展客源。