淡江時報 第 816 期

**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。