

桃園市立中壢商業高級中等學校
107 年度校內商科技藝競賽
【商業簡報】術科試卷

班級： 姓名： 學號：

壹、試題配分及製作時間

1. 邏輯性與主題傳達性：40%
2. 內容正確性：30%
3. 創意：20%
4. 美觀：10%
5. 製作時間：180 分鐘

貳、試題說明

《Miss Mita 蜜塔小姐》是由一群有創業理想的年輕人所共同籌組的新創事業，該事業想向長期支持青年創業的機構提交一份創業提案，以爭取創業資金的補助。請為「Miss Mita 蜜塔小姐」之創業計畫製作一份提案簡報，並以創業機構的創業提案審查委員為簡報對象。簡報內容應包含企業簡介、產業與市場分析、行銷策略及財務分析等內容，以利創業機構審查委員對企業現況之認識與未來贊助投資的信心。

一、請詳細閱讀參考資料及所有附件檔案，摘要重點，以精簡的文字、表格、圖表及圖片作為簡報之內容，並視需要加入投影片動畫與音效。

1. 簡報不得出現參賽者或指導老師等相關資料，否則視同舞弊，取消競賽資格。
2. 得使用參考資料之文字、表格等內容。
3. 至少使用參考資料圖片 2 張。
4. 請注意校對相關中文、英文、數據，若有錯誤，將依情形酌予扣 1 至 5 分。
5. 簡報總頁數請控制在 12 至 25 頁之間(不含首頁)，簡報總頁數未控制於 12 至 25 頁之間者，每多出或少於 1 頁，酌予扣 2 分。

二、請重新組織【1、創業背景與機會】、【2、餐飲業概況】、【3、市場環境分析】、【4、競爭對手分析】、【5、餐廳簡介】、【6、行銷策略】六大類之資料內容，使其更具連貫性。

三、簡報之組織架構應具邏輯合理性，簡報中請呈現簡報目錄。

四、簡報設計請使用投影片母片設計，圖文編排應清晰易讀，未使用投影片母片設計者扣 1 分。

五、請適當壓縮簡報檔中之圖片，使適用於網頁與投影機，並刪除圖片的剪裁區域。未完成或不正確者，將依情形酌予扣 1 至 2 分。

六、請使用 SmartArt 圖形輔以其他工具繪製【5.3 餐廳成員】之組織圖，於簡報適當內容中呈現，未完成或不正確者，將依情形酌予扣 1 至 5 分。

七、請利用參考資料，製作以下指定圖表，圖表類型可為橫條圖、直條圖、圓形圖、折線圖等各類圖表，但不可重複。圖表中應顯示圖表名稱，座標軸，圖例，資料標籤。未依題旨製作圖表與問題者，將依情形酌予扣 1 至 5 分。

1. 請參考表 2，運用組合圖表與雙座標軸繪製「102 年—106 年餐飲業家數、產值分析」圖表，並於圖表中顯示餐飲業產值年增率，且同時顯示資料表。
2. 請參考表 3，繪製「102 年—106 年餐飲業細業別之營利事業家數」比較圖表。
3. 請參考第 5 頁，利用《折線圖》繪製「102 年—106 年外食占家庭消費支出」比較圖表。
4. 請參考第 10 頁，利用《圓餅圖》繪製「團隊出資比例」。

八、請參考【4、競爭對手分析】之資料，呈現本餐廳與競爭對手之優劣勢分析。請於簡報中適當呈現本餐廳的優劣分析資料，以說服創業機構審查委員。

九、請參考【3.3、產業五力分析】之資料，呈現本餐廳之五力分析圖。

十、請為簡報設定頁碼，除標題投影片不顯示頁碼外，其他所有投影片均顯示頁碼。未完成或不正確者，將依情形酌予扣 1 至 2 分。

桃園市立中壢商業高級中等學校 107 年度校內商科技藝競賽
【商業簡報】職種「術科」參考資料

《Miss Mita 蜜塔小姐》創業計畫提案

1、創業背景與機會

隨著時代的進步及變遷，壓力在忙碌的生活中不斷地增加，許多人越來越重視休閒生活品質，期盼能在下班時刻或閒暇之餘，找個舒適的地方和朋友聚在一起談天、放鬆心情又或者獨自享用甜點、咖啡、茶類來減輕壓力，許多報導研究指出消費者認為享用甜點可以得到幸福感！因此甜點店所代表的意義，不單單只是一種行業的興起，更代表一種新文化的產生與人們逐漸重視休閒的需求。

近兩年有一種以吐司挖空，裡面裝有豐富內餡，名為「蜜糖吐司」的精緻甜點受到大眾的青睞。蜜糖吐司起源於北海道札幌地區 KTV 的一種甜點，目前台灣各地區已有許多蜜糖吐司專賣店，但本創業團隊和他店不同的是，他店的蜜糖吐司內餡都是固定不變的，有些配料消費者不一定都喜歡。因此本創業團隊想開創出一間可以讓顧客自由選料的蜜糖吐司專賣店。本創業團隊也搭配自創的主題玩偶成為獨特的主題餐廳。店內提供正餐、飲品、甜點並且打造舒適的用餐環境。餐廳分為 3 種不同用餐空間，分別為談天、桌遊、閱讀區，主要讓不同需求的消費者都能愉悅、隨興的用餐。

本公司的創業動機是想提供一間與眾不同、讓顧客滿意且願意再光顧的用餐環境，希望創造出在這世代不僅只有女性與青少年喜愛吃甜點，也能帶起各族群享用甜點的文化。

2、餐飲業概況

根據行政院主計總處於 100 年 3 月頒布之「中華民國行業標準分類」第 9 次修訂之定義，所謂「餐飲業」係指「從事調理餐食或飲料提供現場立即消費之餐飲服務之行業」，而舉凡外帶外送餐飲服務、餐飲承包服務等業者皆歸入本類。在「行業標準分類」中又將餐飲業進一步細分為餐館業、飲料店業、餐飲攤販業以及其他餐飲業，各細業別之定義如下表所示。

《表 1》餐飲業定義之詳細分類

行業名稱	定義
餐館業	提供調理餐食之餐館，現場餐食或外帶外送之披薩、便當、漢堡等店家皆為餐館業者
飲料店業	提供酒精飲料及非酒精飲料之立即飲用店家
餐飲攤販業	提供現場立即消費之固定或流動的調理餐食、飲料店家
其他餐飲業	上述以外之餐飲服務業，餐飲承包業或為特定對象供餐之員工餐廳、學生餐廳皆屬其他餐飲業，交通工具上之餐飲承包業亦在此範圍內

由《表 2》統計資料可發現，我國餐飲業之家數在過去 5 年呈現逐年增加的趨勢，自 102 年僅 106,287 家，成長至 106 年的 124,124 家，5 年間的成長率為 16.78%；每年的家數成長率落在 3%至 6%之間，其中 105 年至 106 年間的成長幅度最大，成長率達 5.81%。

《表 2》 102 年—106 年餐飲業家數、產值與從業人員統計表

	102 年	103 年	104 年	105 年	106 年
家數	106,287	109,816	113,413	117,307	124,124
產值(億元)	3,252	3,530	3,749	4,096	4,425
從業人員(人)	264,022	283,770	295,126	309,285	321,103

《表 3》進一步將餐飲業細分為餐館業、飲料店業、餐飲攤販業及其他餐飲業。從中可發現餐館業的家數明顯多於飲料店業及餐飲攤販業，而其他餐飲業的家數則最少，且餐館業為整體餐飲業家數成長的動力來源。

《表 3》 102 年—106 年餐飲業細業別之營利事業家數表

	102 年	103 年	104 年	105 年	106 年
餐館業	79,193	82,201	85,135	88,579	94,177
飲料店業	14,282	14,985	15,886	16,836	18,363
餐飲攤販業	11,084	10,802	10,361	9,727	9,324
其他餐飲業	1,728	1,828	2,031	2,165	2,260

近年來，台灣餐飲連鎖及 MIS 網路化的經營方式持續增加，速食餐飲仍持續擴大，營業坪數較大的平價家庭式餐廳獲得不錯的發展空間；另講求精緻服務的餐廳也有其市場性，大飯店的自助式亦蔚為風潮；此外，健康飲食的餐廳需求增加。餐飲業由於進入門檻低，不少業者相繼的投入此一市場，也造成同業間彼此的競爭壓力與日俱增。

3、市場環境分析

3.1 市場概述

國內目前餐飲經營的型態，已逐漸趨向精緻化與方便化的兩極發展。其中，精緻化強調餐飲精緻、高價位及高品質服務的餐廳，而且在餐廳的硬體設備，例如外觀設計、內部裝潢、餐具器皿及桌椅等，也都極為講究，希望顧客能有被視為上賓及「賓至如歸」的感覺。另外一種則是提供快速、方便、衛生而且餐飲價格較低廉的連鎖速食餐廳，它除了提供標準化的制式餐飲外，也根據它經營的特色，提供外賣或外送等服務，由於這種餐廳具有快速方便而且又實惠的特性，在現今的消費市場中頗受消費者的喜愛。展望餐飲業未來的發展趨勢，業者將面對全新的經營情勢，包括少子化現象致使台灣總人口成長停滯、餐飲業者持續新增、政府持續對外開放，以及兩岸關係和緩等重大因素，同時多項觀光產業推廣政策，都能替台灣餐飲及其相關產業帶來不少的影響與無窮的發展空間。

3.2 市場分析

根據中華民國統計資訊網之「家庭消費支出結構按消費型態」的統計資料上，每戶家庭平均在餐廳及旅館類別中的消費比例，102年為10.58%、103年為10.57%、104年為11.08%、105年為11.27%，106年為11.83%，顯見家庭消費在餐廳及旅館支出，每年度有不斷地在上升的趨勢。再者，消費習慣趨勢的轉變，也可能有助於甜點使用量之增加，例如近幾年來大眾喝咖啡的趨勢增加，市面上以販賣主食為主，甜點為輔的餐飲店的數量也漸漸增加，代表顧客有此需求。市場上越來越多甜點竄紅，本創業團隊以目前最夯的四種甜點做比較分析，蜜糖吐司是當中價格最昂貴，熱量也是最高的；馬卡龍的造型最為簡單，但一顆價位大約70元，被俗稱為少女的酥胸；而鬆餅口味多樣，不僅有甜的也有鹹的，可搭配豬肉、培根、起士、火腿…等；杯子蛋糕在網路盛行，體積雖比蜜糖吐司小但精緻度不輸蜜糖吐司，小巧可愛。每個產品各有各的特色，就依大眾的口味去選擇自己的喜好。

《表 4》甜點比較表

	價格	熱量	造型
蜜糖吐司	180~450 元	1100~1200 大卡/個	多樣，有甜或鹹口味
馬卡龍	40~130 元	70 大卡/個	多樣，以甜口味為主
鬆餅	50~250 元	原味鬆餅為 186 大卡	多樣，口味有鹹和甜
杯子蛋糕	依造型複雜度訂價	67 大卡/個	多樣，口味也有不同

3.3 產業五力分析

《表 5》甜點產業五力分析表

構面	說明
潛在競爭者	由於餐飲業進入門檻低，許多想創業的年輕人不斷地湧入這塊市場；而平價咖啡店及麵包店原先只銷售飲品和甜點，並沒有販售正餐，在競爭激烈的市場中，也會漸漸地改變策略定位來搶攻市場。
供應商議價能力	當經濟不景氣、原物料價位不斷地提高時，供應商會隨著景氣的波動影響訂定的價格，如果店家採購量沒有很多時，就無法以量制價，故店家的議價能力低。
購買者的議價能力	國內的餐飲店逐年增多，消費者的選擇也相對增加，可以選擇知名度較佳或是價格合理的店家消費。
替代商威脅	以便利、快速為發展趨勢，趕時間或不想等待，想即時用餐的消費者就會以便利商店為優先考量，但卻無法取代餐廳內的良好氣氛及服務
現有競爭者	餐飲業中的店家已有各自的優勢，如店家的名聲已成為家喻戶

	曉的老品牌、品質及安全受到消費者的肯定，這些都是原有店家的優勢。
--	----------------------------------

4、競爭對手分析

《表 6》競爭對手營業項目說明表

競爭對手	營業項目
便利商店	飲品+甜點+微波食品
星巴克、金礦、85 度 C	飲品+甜點
Spoon Café、左飲右食、T&C、古典玫瑰園	飲品+甜點+簡餐

由表 6 得知，85 度 C、金礦咖啡和便利商店屬於低價位，用餐氣氛相對較低；星巴克、Spoon Café 在整個群組中的價格是屬於中間的位置，用餐氣氛相對於便利商店來的高；而本店和 T&C、左飲右食的價位及用餐氣氛較為相近，本店與主要競爭者是以產品和服務的相似度作比較，故 Spoon Café、左飲右食是本店的主要競爭者，又因為 T&C 區域關係距離和本店相近及價位和用餐氣氛相似，故 T&C 也為本店的主要競爭者之一；而古典玫瑰園是策略群組中價格及用餐氣氛最高的。

《表 7》Miss Mita 蜜塔小姐之競爭對手比較表

	飲品價位	甜點價位	餐點(含輕食)價
Miss Mita 蜜塔小姐	高價位	高價位	中價位
Spoon Café	高價位	高價位	中價位
左飲右食	中價位	高價位	低價位
T&C	高價位	高價位	高價位
古典玫瑰園	高價位	高價位	高價位
星巴克	高價位	高價位	高價位
便利商店	低價位	低價位	低價位
85 度 C、金礦咖啡	中價位	低價位	中價位

《表 8》本店與競爭對手之差異化分析

競爭對手	競爭對手特色	本店的差異化
左飲右食、Spoon Café	有飲品搭配套餐、甜點，多樣化的組合讓客人選擇，讓客人可以安心地坐下來享用餐點，也可以做為聊天聚會的場所。	本店主打甜蜜糖吐司外也提供了鹹蜜糖吐司，除此之外也提供了咖啡和其他飲品，還有最適合夏天消暑的冰沙，多樣的產品給顧客多樣的選擇，一次滿足。
T&C、古典玫瑰園	將餐廳打造成英式宮廷的環境，讓客人有處在異國的感覺，提供精緻餐點。古典玫瑰園主打下午茶，T&C 還提	本創業團隊是一間有主題性的店面，Miss Mita 有專屬的主題玩偶，打造出一個充滿夢幻、粉紅色溫馨的環境，以吸引女性客群。

	供英式早餐，價位雖高但是有讓人實至名歸的感受。	
星巴克	在台灣擁有品牌地位及知名度，不定時推出甜點新口味，時常舉辦買一送一、第二杯半價等行銷手法吸引消費人群。主要客群是注重品質的上班族及喜歡新鮮感的學生族群。	本店在產品上主打甜點，會不定期和廚師研發新菜單，也會推出會員卡，擁有會員卡者平日來店用餐皆可享9折優惠，生日當天可享8折的優惠。
便利商店	在台灣聚點分佈最快速、最廣，也為了給民眾便利，因應顧客的需求分別推出了現調咖啡及改善店內的環境(EX：增加桌椅)讓客人有休息的空間、推出集點送卡通杯、筆等行銷手法吸引客群。7-11 咖啡機台通常設在靠近門的地方，因為要提供趕時間，但不太追求品質的上班族；而飲料選擇少可讓顧客可以迅速瀏覽並做出選擇。	本創業團隊提供了一個舒適、燈光明亮又優雅的用餐環境。
85度C、金礦	提供平價的咖啡、甜點及用餐環境，讓客人可以悠閒地聊天。不同的地方在於提供吸菸區，通常一般的咖啡店是不提供此服務。	本創業團隊希望能提供給客人舒服的環境，所以全面禁菸。

5、餐廳簡介

《表 9》本店基本介紹表

成立時間	105 年 3 月 1 日	 <p>《圖 1》LOGO 圖</p>
資本額	200 萬元	
營業時間	早上 9：00~晚上 22：00	
營業項目	義大利麵、燉飯、蜜糖吐司、甜點、飲料	
地址	高雄市苓雅區三多四路 21 號	
聯絡電話	07-9728888	
特色	<ul style="list-style-type: none"> ● 不僅賣甜口味的蜜糖吐司，還有鹹口味，內餡為義大利麵或燉飯，就像台南的棺材板一樣，料多又能有飽足感。素食者有 2 種選擇。另外也可以單點義大利麵或燉飯。 ● 店面的外觀，屋頂為蜜糖吐司造型，店面設計整體以粉紅色吸引女孩子。 ● 提供 5 種桌遊，供顧客挑選，有專人講解玩法。 ● 提供拍立得讓壽星拍照。 	

- 提供商業及時尚雜誌，Wi-Fi 無線上網。
- 放置顧客來店回憶牆，讓顧客可以留下美好的紀錄。
- 本店有 3 層樓，每一樓提供給顧客不同的環境，一樓為閱讀區、二樓聊天區、三樓 則為娛樂區，讓玩桌遊或舉行餐會聚餐的客人使用。



《圖 2》MENU

《表 10》餐廳成員及職務內容

職稱	職務內容
店長	招募員工、規劃行銷方案、薪資管理、管理內場人員工作事項
副店長	採購、櫃檯結帳、吧檯調配飲品、管理外場人員工作事項
外場服務人員	招呼客人、帶位、點餐、端盤、事後清潔
內場服務人員	協助廚師廚房一切事務、事後清潔
廚師	嚴格控制管理食材品質、烹飪料理

6、行銷策略

6.1 SWOT 分析

本餐廳根據上述相關資料，將 SWOT 分析以表 7 呈現，說明如下。而本創業團隊也根據表 7 的 SWOT 分析提出的經營策略，如表 8 呈現。

《表 7》SWOT 分析

Strength(優勢)	Weakness(劣勢)
<ul style="list-style-type: none"> ● 打造專屬的主題娃娃，擁有獨特風格 ● 結合娛樂創造出和其他店不同的氣氛。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 在簡餐部分，素食者選擇種類較少 ● 位於市區房屋租金高 ● 餐點的原料會因季節而有限定
Opportunity(機會)	Threat(威脅)
<ul style="list-style-type: none"> ● 社群網路發達有助於店家知名度 ● 台灣外籍遊客增加，擴大市場需求 ● 政府重大建設集中在該商圈，潛在消費力大 	<ul style="list-style-type: none"> ● 市面上同性質餐廳太多 ● 甜點產品易被模仿 ● 甜點流行趨勢太快，產品週期短 ● 餐飲業進入門檻低

《表 8》經營策略表

優勢	<ul style="list-style-type: none"> ● 計畫每年推出不同風格的主題玩偶，例如：中國風旗袍、日本風和服、原住民風格等。 ● 定期研發獨家醬料。
劣勢	<ul style="list-style-type: none"> ● 與房東簽訂長期且具彈性的合約。 ● 強調季節特色限量餐點，例如：冬季草莓蜜糖吐司、夏季芒果蜜糖吐司。 ● 因應素食人口增加，開發更多素食餐點。
機會	<ul style="list-style-type: none"> ● 將菜單上傳臉書，方便顧客線上閱覽。 ● 利用網路科技發達，讓大眾給在官網上予良好評價，增加知名度。 ● 利用本店特色與優勢掌握觀光客的商機。
威脅	<ul style="list-style-type: none"> ● 由於本店主打蜜糖吐司，故藉由吐司發展出更多新餐點，例如：吐司薑餅屋、擺放不同造型的蜜糖吐司。

6.2 行銷方案

本店行銷策略如表 9 所示，而行銷方案則說明如下：

- 1、於本餐廳所處商圈附近發傳單宣傳促銷活動。
- 2、架設臉書粉絲頁打響知名度。
- 3、舉行慶開幕活動，前 10 組用餐的顧客，可享一份免費蜜糖吐司招待。
- 4、周年慶推出隨行杯(限量)。
- 5、持環保杯及店內隨行杯消費，可享 9 折優惠。
- 6、單筆消費滿 999 元，就可免費申辦會員卡一張(可享入會禮、生日禮)，VIP 會員不論平日假日皆可享 9 折優惠，於生日當天攜帶會員卡可享 8 折優惠限本人使用。
- 7、每個月舉辦一次「DIY 蜜糖吐司活動」讓客人報名參加(需付基本材料費\$150)。並且於活動結束後上傳自己與 DIY 的蜜糖土司合照至粉絲頁，即可獲得到好禮。
- 8、日後計畫推出周邊商品，例:玩偶、主題娃娃吊飾…等。
- 9、桌遊第一小時免付費，第二小時起每小時須付 100 元。

《表 9》本店行銷策略

產品與服務	價格
1. 店面外觀為粉紅色風格搭配自行設計的主題娃 2. 販售餐點、蜜糖吐司及飲品 3. 三個樓層有不同的用餐主題環境	1. 採中高價位定：飲品 80~180 元，主要餐點 180~320 元，次要餐點 25 元。 2. 每人最低消費 80 元。
通路	促銷
1. 主要以實體店面為主。 2. 以網路行銷來介紹本店特色。	1. 持環保杯及店內隨行消費，可享 9 折優惠。 2. 單筆消費滿 999 元，可免費申辦會員卡一張，會不論平日假皆可享 9 折優惠。

7、財務資訊

7.1 資金來源與初期開店成本

Miss Mita 蜜塔小姐之創業團隊有 4 人，預計以 600 萬元成立 Miss Mita 蜜塔小姐，其中開店成本約為 500 萬元，包含店內裝潢、生財器具、固定資產、開辦費等。創業團隊出資 450 萬元，以及利用公司名義向銀行辦理創業貸款 150 萬元，貸款利率為 5%。

7.2 預估之銷售收入與各項成本與費用

Miss Mita 蜜塔小姐預估第一年可賣出 34,000 份餐點，第二年可成長 4,000 份餐點，第三年可再成長 3,000 份餐點，第四年起每年可成長 5% 的餐點。平均每人消費金額為 350 元，另收 10% 服務費，食材成本約為平均每人消費金額的五成。

管理費用資料如下：薪資每月約 350,000 元，租金每月為 90,000 元，保險費每年 80,000 元，折舊費用每年 200,000 元，修繕費用每年 120,000 元，雜費每年 150,000 元。而水電費 第一年 200,000 元、瓦斯費第一年 150,000 元，將隨著銷售量增加，成本逐年增加 15%。推銷費用資料如下：行銷費用每月約 30,000 元，在職訓練每月約 15,000 元，職工福利每年約 168,000 元。其他費用資料如下：營業稅率為 5%、利息費用每年 75,000 元。

Menu

厚片土司

巧克力	25
草莓	25
香蒜	25
奶油	25
抹茶	25



義大利麵/燉飯

茄汁肉醬	180
青醬蛤蜊	200
奶油培根	200
奶油燻雞	220
咖哩燻雞	220
野菇香草(素)	190



鹹蜜糖吐司

義大利肉醬蜜糖吐司	280
橫濱海鮮蜜糖吐司	320
咖哩燻雞	320
奶油燻雞	320
奶油培根	300
香草腿排	320
德式豬腳	320



咖啡

黑咖啡	120
卡布奇諾	130
摩卡拿鐵	130
焦糖拿鐵	140
榛果拿鐵	140
焦糖瑪奇朵	130



其他飲品

焦糖奶茶	85
巧克力奶茶	80
草莓奶茶	80
特調奶茶	80
蜂蜜綠茶	85
奇異果汁	90
抹茶奶綠	90



冰沙

芒果	180
奇異果	180
水蜜桃	160
巧克力	160
抹茶	180
百香果	160



蜜糖土司 **SO SWEET** 不管怎麼選料一律 **250!**

冰淇淋(任選 **2** 種)

- 巧克力
- 草莓
- 抹茶
- 薄荷
- 咖啡
- 花生
- 提拉米蘇

水果(任選 **4** 種)

- 蘋果
- 水蜜桃
- 奇異果
- 香蕉
- 柳丁
- 草莓
- 芒果

以下隨自己喜好任意勾選

- 棉花糖
- 巧克力
- 軟糖
- 杏仁片
- 滿天星
- oreo 餅乾
- 麥片
- 捲心棒



本店主題玩偶



本店外觀：



本店宣傳單

Miss Mita 蜜塔小姐
 蛋糕吐司/厚片吐司/義大利麵/咖啡飲品/桌邊

慶開幕!年底前~來店消費打卡即可享九折優惠!



高雄市苓雅區中山二路 339 號
 (橋南樓三多商厦 7 號出口即可到達)
 服務專線:07-3393399
 營業時間:am10:30-pm10:00 星期一公休

中山二路
 三多四路
 大連街

facebook Miss Mita 蜜塔小姐

本店推薦產品：



