

目 錄

- 餐車加盟之發展趨勢分析
- 創業加盟族之意向調查分析
- 行銷通路規劃
- 業務目標計劃與執行策略
- 加盟流程說明
- 執行組織計劃與部門職責
- 企劃案執行細節與建議事項

壹、餐車加盟之發展趨勢分析

~民以食為天，每個人都要吃！所以從事吃吃喝喝的行業絕對有市場的需求存在。再加上餐飲的毛利至少有六成，咖啡冰品店的毛利更高達八成以上，這使得許多創業族第一個想到的投資行業，就是餐飲業。

由於得許多創業族第一個想到的投資行業，就是餐飲業。看到報章雜誌上對某連鎖加盟店的報導彷彿生意不錯，就興沖沖地跑去詢問加盟的條件，甚至去吃過某家餐館或麵店的口味獨特、生意也好，即便對方目前並沒有明白表示加盟店招募中，創業族也會熱心地詢問店老闆是否有開放加盟的意願。然而在今年創業趨勢之中，創業族有明顯因素左右其選擇的意向；

一、創業資金不足

二、創業心態趨於保守

因此創業族在選擇行業對象中，餐車型態的加盟脫穎而出，下列目前三個餐車型態之加盟體系，以做為「鳥太郎迴轉燒鳥」業務推展之參考值。

餐車名稱	食神滷味	奇雞讚-烘炸雞站	豪俐鐵板沙威瑪
總店數	46家	開放加盟中	630家
投資總額	約15萬	12.8萬	約15萬
加盟型態	自願加盟	自願加盟	自願加盟
加盟金	12.6萬	0	7萬
保證金	0	0	0
營業內容	70多種配以獨家佐料之滷味	烘、炸式雞排	各式口味沙威瑪
加盟條件	1.店面坪數:1~2坪 2.合約年限:3年 3.教育訓練:14天	1.店面坪數:2坪以上或總部代尋 2.合約年限:3年 3.教育訓練:1~2天	1.店面坪數:1~2坪 2.合約年限:3年 3.教育訓練:4小時

而經過這幾天的深入探討，對餐車加盟之特性做出下列幾項結論：

一、地點的選擇乃是決定餐車生意好壞的主要因素

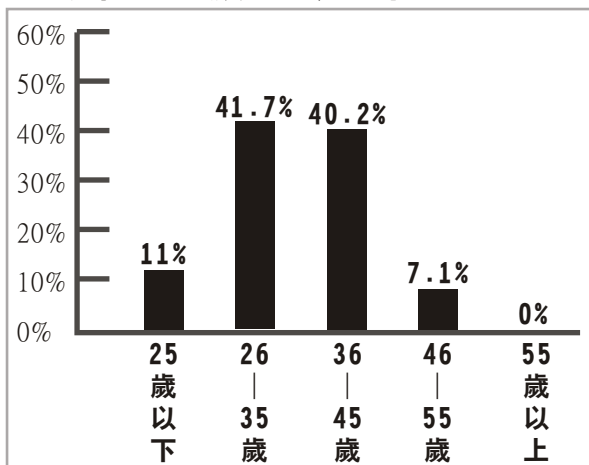
二、總投資額大都控制在50萬元以內

三、單一品牌全省餐車加盟數量可達1000點以上

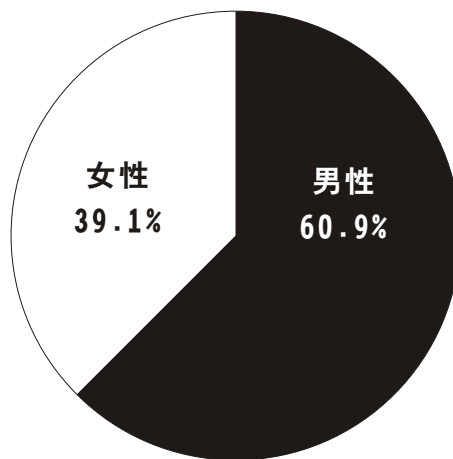
貳、創業加盟族之意向調查分析

創業加盟族的意向將引導加盟總部之經營方針，所以；下列將蒐集創業加盟族之相關調查資料圖表化，以作為加盟業務執行之指標：

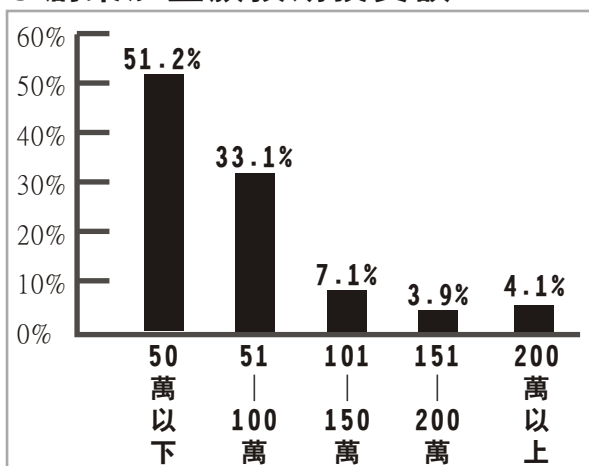
● 創業加盟族年齡分布



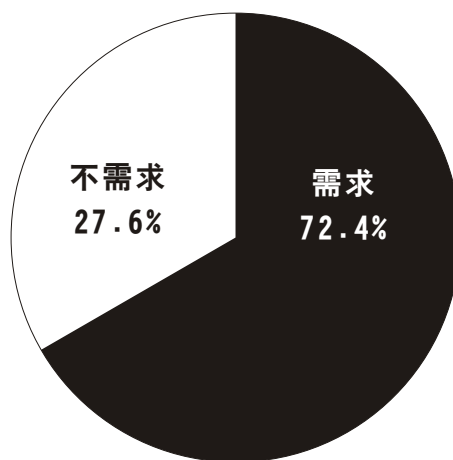
● 創業加盟族之男女比例



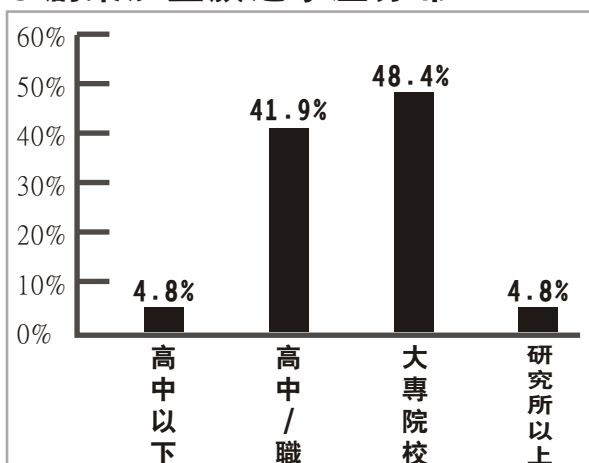
● 創業加盟族預期投資額



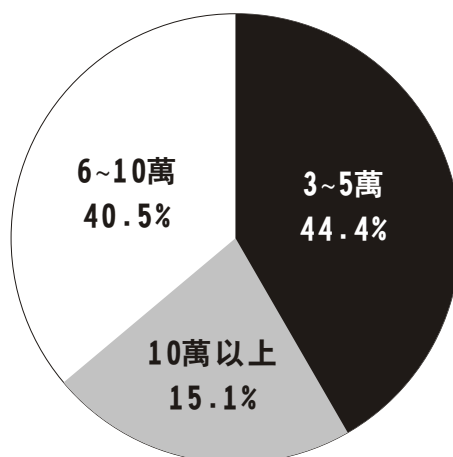
● 創業加盟族之男女比例



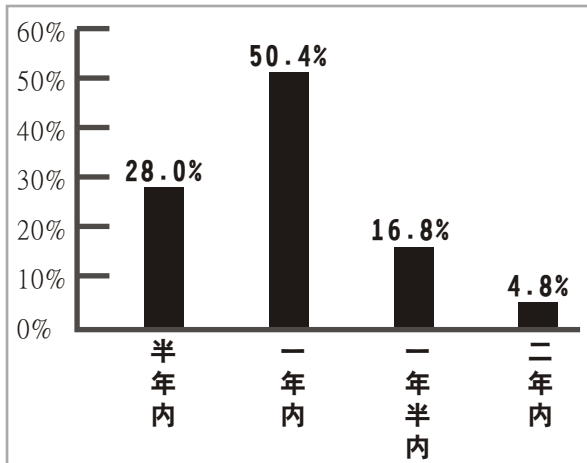
● 創業加盟族之學歷分布



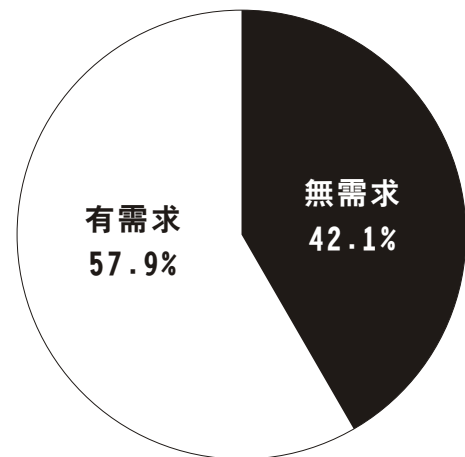
● 創業加盟族之每月淨利期望



●創業加盟族之回收期期望



●創業加盟族之貸款需求



以上資料來源為90年6月14日，針對250名準加盟主所進行之問卷調查

參、「鳥太郎迴轉燒鳥」行銷通路規劃

根據上述資料與本公司之設備、商品分析，特將行銷通路規劃為二，概述說明如下：

一、《被動式》行銷通路：

以情境式招商說明會為主軸，透過各種廣告媒體方式，每週定期舉辦招商說明會，廣告媒體型態如下：

- 1.中國時報、聯合報、自由時報之人事廣告欄
- 2.中國時報、聯合報、自由時報、經濟日報之加盟專欄
- 3.設立網站，透過網路實施電子郵件行銷
- 4.電視節目之創業或理財專題性報導(深入報導)
- 5.入口網站及人力網站之加盟廣告
- 6.各種相關展覽之參與(如加盟展、美食展..等)
- 7.各種餐飲專業雜誌之推薦報導

二、《主動式》行銷通路：

為求短期內提高市場佔有率，建議應採取主動出擊，其通路策略說明如下：

- 1.鎖定特定目標地點，主動進行開發，特定目標地點如下：
夜市、鬧區、學校旁、大型遊樂場、電影院旁、百貨公司....等
- 2.針對特定地點進行主動開發，開發之目標對象可鎖定/
 - A.經營中，但生意不佳之攤販主動接觸
 - B.可與本公司商品結合之店家或攤販，建議其採納複合式經營(如冰品店、熱炒攤、啤酒屋.....等)

※建議推展初期應在具地標性之地點設置直營點。

肆、業務目標計劃與執行策略

一、業務目標計劃：

餐車乃是屬於低投資並且加盟門檻也低的簡易型加盟，所以在推出市場之際，應在短期內建立高品牌形象與加盟數量，如此除可避免同型商品競爭外，並且可以有效降低物流成本，創造總部利潤。

1. 第一~三個月業務目標全省100個加盟點(正式推展加盟業務起算)
2. 第四~十二個月每個月全省50個加盟點
3. 第一年全省建立500個加盟點

二、業務執行策略：

依照上述兩種通路的規劃，雖然執行方式不同，但是其重頭戲皆在**情境式加盟說明會**之規劃與執行上，其成敗將決定業務目標的達成率，是以特將**情境式加盟說明會**之必備條件詳述如下：

1. 說明會地點：

A. 總部應具備一個常態性可容納20~30人之說明會場地。
(或定期租用適當場地，交通為重要考量因素)

B. 每一個月台中、高雄應各舉辦一場說明會(可另尋適當地點)

2. 硬體設備：

A. 烏太郎迴轉燒鳥之餐車實體設備一套

B. 投影設備

C. 麥克風音響設備

3. 現場佈置：

針對烏太郎迴轉燒鳥餐車之特色-**便宜、快速、好吃及輕巧簡便的販賣空間**，以大型海報詳加說明。

4. 說明會流程之掌控：

加盟說明會的每一個流程，都應該經過仔細的規劃與排演，每一個流程都需具備真實的煽動性，不斷的引導加盟主確定其加盟意願與決心，最後應製造主動洽詢熱潮，透過業務人員解說，提高現場締結簽約，如此方稱得上是一場成功的情境式加盟說明會。

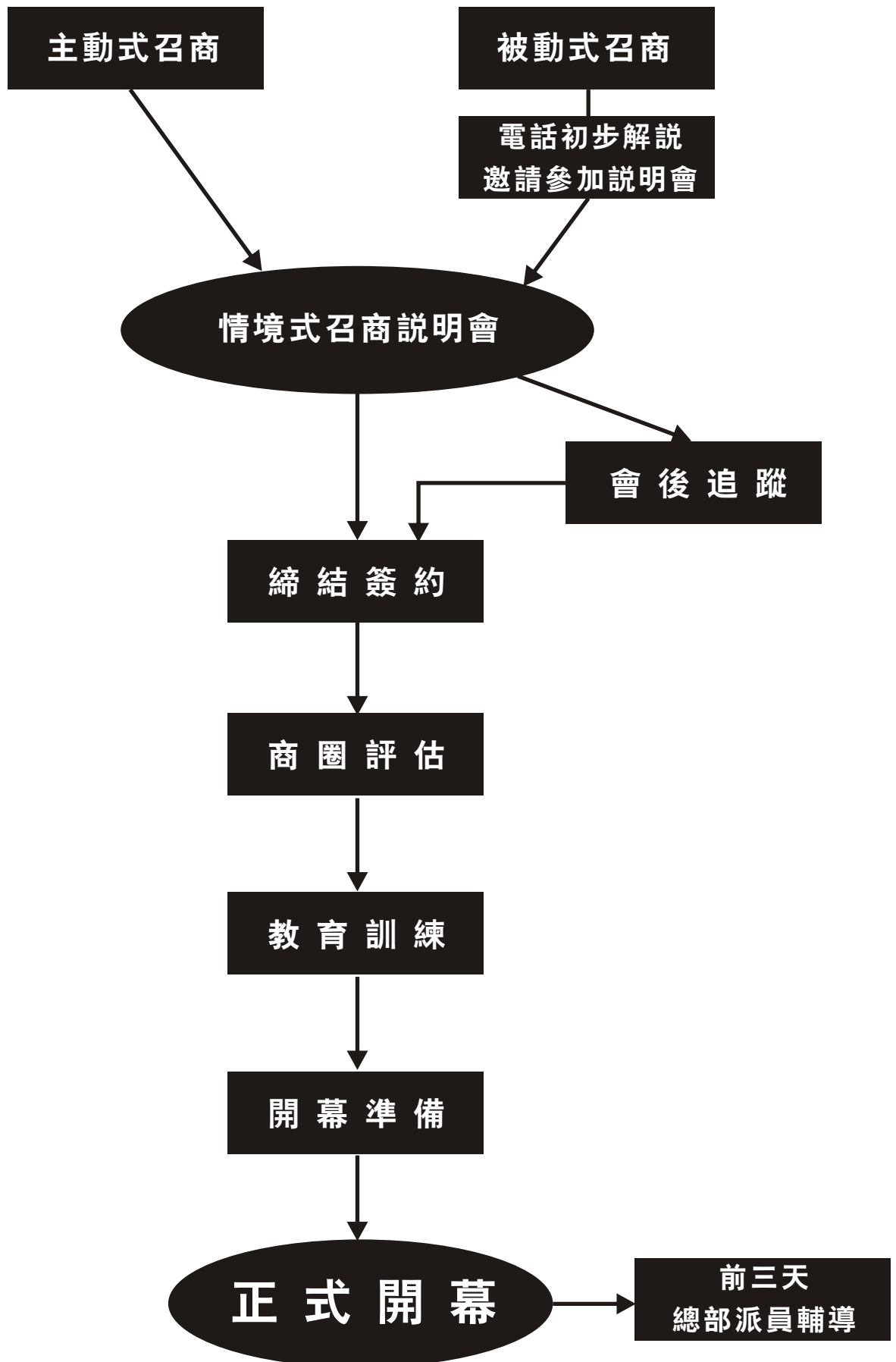
5. 輔助文宣及其他：

A. 輔助文宣:針對創業加盟族所考慮的重點製作，其內容與品質將是加盟族判斷加盟總部是否優質的第一印象。

B. 試吃商品:情境式加盟說明會當然少不了試吃商品，可以增加加盟族對商品的印象及信心。

伍、加盟流程說明

一、加盟流程如下圖；



二、加盟流程說明;

- 1.參加加盟說明會，填寫加盟申請表。
- 2.簽訂加盟契約書(說明契約書條文，瞭解雙方權利義務關係)。
- 3.地點評估(合適立地調查、評估)。
- 4.與加盟主開籌備會議(加盟總部與加盟主相互了解)。
- 5.餐車場地規劃(簽訂加盟契約後7日內內，提出規劃構想)。
- 6.人員職前訓練(加盟主及員工教育訓練3天)。
- 7.試賣、開幕(試賣前3天，實習並備料;試賣期間總部應派專人全程參與，對流程及作業狀況提出改善意見)。

● 加盟特色重點說明:

100%店老闆

經營屬於自己的事業，當真正的店老闆，成本低、創業容易。

100%利潤自有

百分之百利潤獨享，靈活規劃資金運用，風險性低，利潤高。

100%KnowHow

開店、商品、營業等全套經營技術提供。

100%連鎖效益

聯合性的促銷造勢，強勢性的廣告宣傳。

100%經營輔導

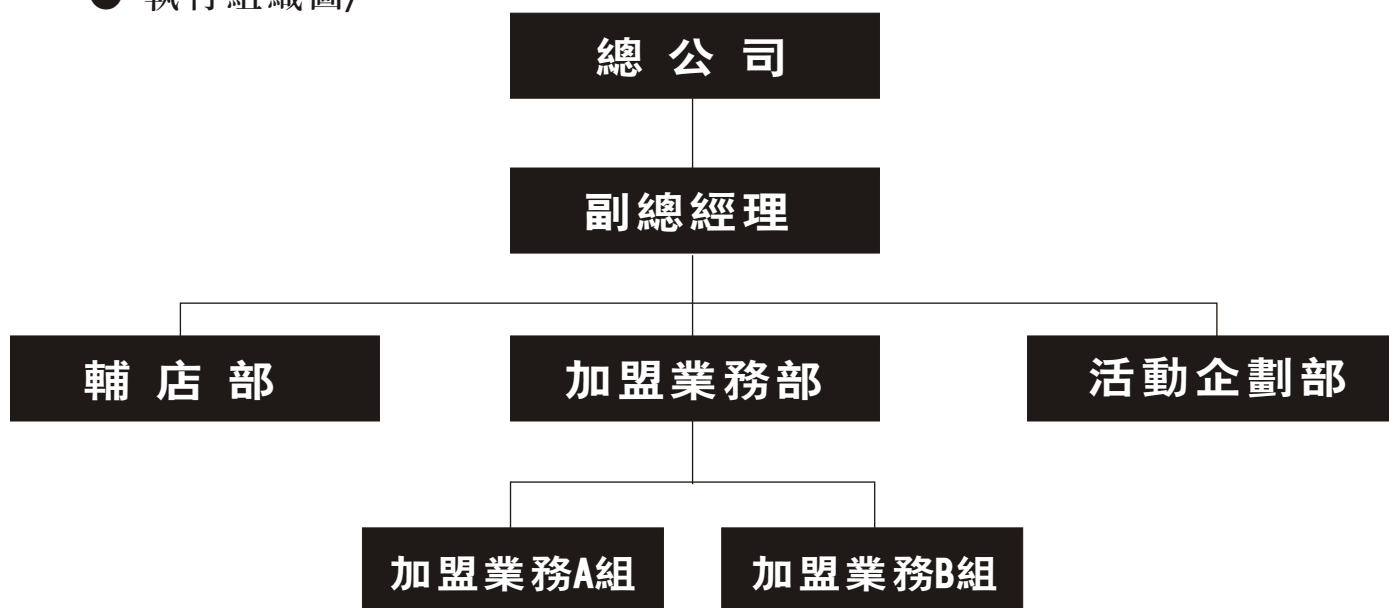
區域專人輔導，提供營運技術之協助。

100%完善服務

定期提供相關資訊及一系列之教育訓練。

陸、執行組織計劃與部門職責

● 執行組織圖/



● 部門人數與職責說明:

一、副總經理一名

1. 加盟業務目標之達成
2. 各部門之協調管理
3. 主導招商說明會之執行與人員分配

二、加盟業務部:分為A、B兩組

1. 加盟業務A組五名:

專職廣告來電客戶處理，協助加盟說明會，會後客戶追蹤，並督導管理其區域內之加盟點。(個人之業務目標達成)

2. 加盟業務B組·北、中、南各一名:

專職各區域客戶主動開發，協助加盟說明會，會後客戶追蹤，並督導管理其區域內之加盟點。(個人之業務目標達成)

3. 加盟業務助理一名:

協助處理業務部門之各項行政事宜

※ 業務薪資計算建議:

底薪+加盟獎金+區域督導獎金

三、活動企劃部一名:

1. 專職情境式招商說明會之籌備工作
2. 招商廣告及媒體效益評估分析
3. 不定期之各加盟點促銷活動規劃

四、輔店部二名:

1. 負責全省各點之開店輔導
2. 督導並管理各點之營運狀況

柒、企劃案執行細節與建議事項

一、新進人員之訓練重點

1.設備操作訓練

2.加盟主來電應對訓練

二、籌備**情境式加盟說明會**之完整流程及輔助工具

三、媒體廣告計劃與效益評估分析，掌握有效資源，降低廣告成本

四、創業族貸款協助，先與銀行取得合作默契

五、有效杜絕加盟主私下採購商品之策略

六、完善的加盟輔導為業務的強力後盾，必需鉅細無遺

七、業務部及其他部門之獎金規劃，要有激勵性的誘因