



班級：餐旅二乙



學號：4a3m0103



姓名：林怡瑄



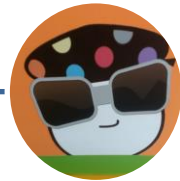
指導老師：梁仲正



品牌、商  
品介紹



市場概況、顧客群  
分析



同業競爭、swot分  
析



行銷策略、  
建議



營業時間：5:30~15:00

營業電話：06-2015210

## 壹、 品牌介紹

### 1. 緣起

成立菇 MORNING 只是因不喜歡台灣傳統油膩膩的早餐及大多數是髒亂不堪、蚊蠅飛舞的用餐環境，故而興起推廣健康美味平價的早餐及改善舊有髒亂的用餐環境，便長期的構思籌辦，並於 103 年 4 月 1 日成立第一家菇 MORNING 蔬食餐飲連鎖(台南永康復國店)。

### 2. 關於

菇 MORNING 團隊沒有久遠風光的奮鬥史，更沒有強大的經濟後盾，僅秉持一顆環保愛地球的赤子之心，並體現體內的環保的健康飲食習慣默默努力，低調推動蔬食餐飲的新國民飲食潮流。

### 3. 理念

菇 MORNING 開業至今，一直秉持以產品品質和顧客需由為導向，各項主力產品大都以自行研發滿足市場為準則，並順應總體環境的潮流變動，以親民的價格、高規格的產品品質來吸引顧客，並以同理心、信心、恆心來輔導新加入的分店加盟主永續經營，求同求榮。

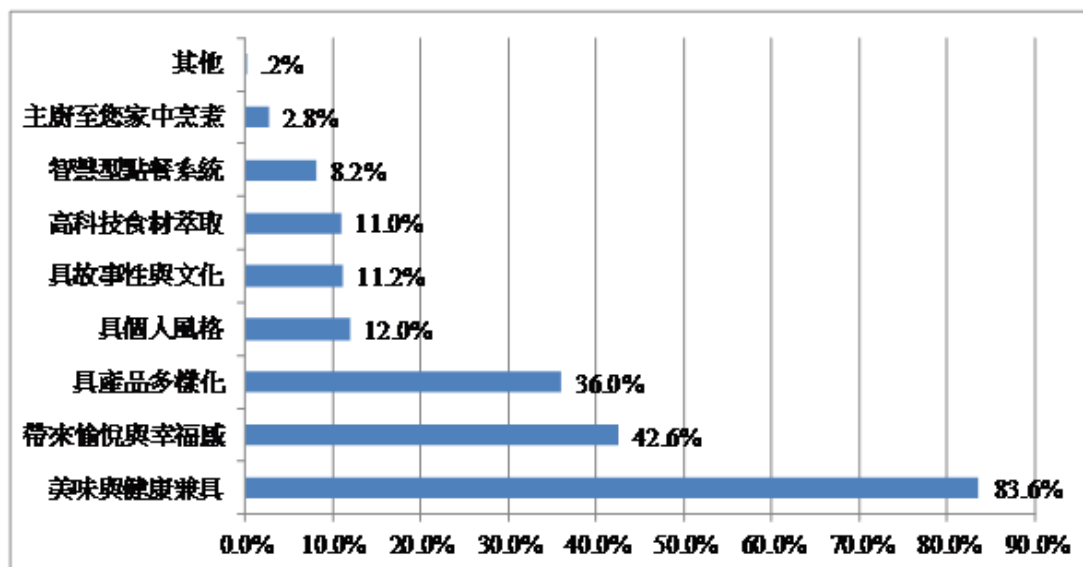
## 貳、 產品介紹





### 參、市場概況與市佔率

#### 1. 市場概況



消費者餐飲特質，以「美味與健康兼具」最高，超過八成、其次為「帶來愉悅幸福感」佔四成。由上述可知，消費者對健康的追求逐漸增加，但美味可口仍是必要條件，並非可犧牲或替代的特質。

#### 2. 市佔率

在台南菇 MORNING 有兩間，依據復國店趙經理表示，約占早店市場的千分之二。

## 肆、顧客群分析

消費市場那麼大，若不能確定固定族群為主要顧客，那麼產品的信任感不足，容易造成消費者口碑不易建立及顧客不易聚集。

### 1. 依時間&用餐性質

時間	用餐性質
平日	5:30a.m~11:30a.m
	11:00a.m~15:00p.m
假日	5:30a.m~15:00p.m

### 2. 依年齡、族群與性別

時間	年齡、族群	用餐人口比例
平日	5:30a.m~8:00a.m	7~20 歲學生族
	7:30a.m~10:30a.m	20~50 歲上班族
		25~50 歲家庭主婦
		1~7 歲幼童由家長陪同
	11:00a.m~14:00p.m	以附近住戶、工作人口為多數
假日	以家庭居多，涵蓋各年齡層，性別比例為男 5 成、女 5 成	

(趙經理提供資訊分析整理而成)

## 伍、同業競爭

由於目前沒有第二家素食西式早餐店業者(連鎖店)，先前有澎澎素食但是它已經沒有再提供加盟了，所以沒有主要的競爭對手。

## 陸、Swot 分析

優勢 Strength	劣勢 Weakness
1. 多種餐點可以選擇	1. 產品以新鮮蔬食為主，當蔬菜價格提高，成本也相對提高
2. 全台僅有此一家	2. 店內空間、座位稍嫌不足
3. 全為全素蛋奶素，無葷食顧慮	威脅 Threat
機會 Opportunity	1. 素食人口成長緩慢
1. 素食人口持續增加	2. 經濟不景氣，影響消費能力
2. 健康飲食觀念的改變	3. 停車較為不方便
3. 廣告媒體多元，可增加曝光率	
4. 列為行政院前百大新興企業	



## 柒、行銷策略

菇 morning 秉持 4P 行銷組合的方式，結合網路行銷的策略，生產符合現代人新的飲食習慣。健康、養生的西式蔬食的早午餐、在各門市店面，供應各族群每日的早午餐並透過新鮮食材、現場製作、親切的服務態度、產品精美、環保的包裝方式及合理的價格來滿足消費對早餐需求。

配合民俗節日，舉辦各種不同的促銷折扣活動，來吸引消費者前來品嚐養生蔬食餐點，增加營收、企業知名度並推廣蔬食健康飲食習慣，對現代人生活品質的重要性及影響。

菇 morning 推薦西式蔬食餐飲，其餐飲特色在市場中更有其產品區隔性，故能建立企業與傳遞公司在市場提供物所提供獨特利益，也傳遞給目標市場中的所有消費者。

最後利用數位化網路行銷工具如 fb、架設企業網站等來輔助傳統推廣方式不足的地方，將企業(菇 morning)的形象、知名度產品、分店活動資訊及如何加盟成為店主等資訊傳遞給各年齡層及位階的消費人口，並參與體驗推廣健康飲食的新興企業。

(趙經理提供資訊分析整理而成)

## 捌、建議

我的建議	菇 morning 趙經理回應
可以多多利用網路媒體，現在年輕人以為網路就可以看到全世界，也方便外縣市的人可以得知這間店。	有請店內員工設置FACEBOOK的粉絲專業，會同步將店內消息放於粉絲專業、社團及菇 morning 網站。
可以有外送服務，因為鄰近復國里社區，旁邊兩棟公寓式大樓，住戶眾多，給客人方便。	由於店內人手不夠，如果避開尖峰時段或提早預購並達到基本金額可以提供此服務。或者客人可以先打電話來預訂，可以讓我們先將其餐點準備好，他們提就走，藉以縮短等待時間。
有觀察到來店的家庭不少，如果開車來，停車問題有點不太方便。	因為市府有規劃，凡轉角有無紅線10公尺皆不可停車，本店位於三角窗，對此是不方便些，所幸鄰居在許可以範圍內，皆願意借停，而客人如果是鄰近的大多會選擇騎乘機車前來。

(趙經理提供資訊分析整理而成)

## 玖、行銷策略 行銷組合 7P 分析

產品策略 Product	高品質	在食材挑選上都有堅持，每樣產品，都有定期送去檢驗，不只檢驗有無超飄，都盡可能選擇最無疑慮著產品，也選把關完全沒有葷食成分製品，讓素食者沒有疑慮。
	創意性	經常性的更換菜單，且常常推出一些招牌商品，甚至讓客人點餐成為開放式菜單。且餐點未來也能成為菜單上的餐點之一，讓客人覺得受到重視。
價格策略 Price	通常在素食都未比葷食的產品貴一些，但是菇 morning，在這方面盡量讓大家不會有這樣的感受。在價格制定上一樣是平易近人的而且是提供物超所值的產品。	
通路策略 Place	雖然目前菇 morning 老闆僅考慮以台南、南部為據點，再著外發展，但由於外縣市的人員有積極在接洽，明年可能在北部將有 3 家分店。	
促 銷 策 略 Promotion	網路行銷	透過官網經營、facebook 粉絲專業等，去觸及各地們網友們，讓他們知道在台南有這間店。
	活動行銷	配合名間習俗活動，像萬聖節、七夕等，有一些活動，例如繪畫面具等，吸引各有所長的人來參加。
人員策略 People	對員工有一定的要求，抗壓性要高、動作要快，重點是一定不可以有起床氣，老闆會隱身作則，成為員工效仿的對象。對於新進員工，老闆會自身去帶領，竭盡所能地教導，不會讓員工覺得學不到東西。	
過程 Process	雖然不是什麼高價餐廳，但是老闆會要求一定服務還是要有，一句貼心的叮嚀，合適的飲用溫度，適度的聊天都是必要的。	
有形展示 Physical Evidence	燈光明亮並且有提供 2~4 人的座位，可以適時併桌、家椅子，並且有遮陽傘及遮雨棚減少室外的不適，近期可能會加租二樓並重新裝潢，藉以增加座位數。	

(趙經理提供資訊分析與研究報告整理而成)

## 壹拾、心得

很謝謝這份報告讓我更了解老闆，在那裏工作超過一年了，我很感謝我的第一份工作就遇到這麼好的主管，聽多了同學因為工作而有了陰影，只是覺得不可思議，可能我還太天真，可是越長越大，知道這種事是存在的且發生在我們的四周，就只有感謝。

他不只教我們實務上的技能，甚至是應對進退，後來他才跟我說，我是把你當店長為目標再訓練，想問，有多少老闆會做到這樣。

看多了員工的進進退退，有些可能一天就走人了，覺得不解，可能他們志不在此吧。

作報告時，巴著老闆狂問，才發現原來他做得這麼多的努力，有那麼多的願景，誠心希望有一天他可以真的成功。

另外我還要感謝店長及她女兒，因為他們都是我受訪的對象，而且也都是好同事好朋友，營造一個美好的工作環境。