

# 行銷期中報告— 蕎琪義大利麵



班級：餐旅二乙

學號：4A3M0055

姓名：周思秀

## 店長介紹/

蕎琪義大利麵，創立於 2014 年 5 月，隱身於台南市北區文賢國中前面巷弄內，為主廚黃老闆所獨自創立。黃老闆有多年國際五星級大飯店工作經驗，亦曾任職多間義大利餐廳主廚，會想創業是以前就已經規劃打算好了。

## 名稱的由來/

黃老闆覺得店名越簡單越好，以 2 或 3 字最佳，所以黃師傅就以跟他老婆的名字各取一字組合起來的。

## 經營理念/

黃師傅認為一個好的廚師並不是要花盡心思去追求使用稀奇高檔食材，更不是過度擺盤，擺到菜都冷掉了，而是應該善於利用新鮮食材，烹煮出美味，發揮廚師真正的價值。秉持對料理的堅持，現點現做大火快炒，保留食材該有的美味與香味，並且以少鹽少油來料理，更絕不使用微波爐、鐵弗龍、鋁鍋等對健康有疑慮的器具。

## 餐廳風格/

雖然沒有高檔的裝潢，卻是充滿著義大利鄉村風情的樸實小店，地方不大座位數 30 人，全日供餐，是團體聚餐、生日慶生、包場的好地方。

## 外部照片/



## 內部照片/



## 本店是否擴建?是否拓展分店?/

黃老闆有換點擴大的考慮，而且會有轉型的想法，目前想要轉成更平價更便宜的義大利麵店，若成功擴店後才有再考慮是否拓展分店。

## 服務目標/

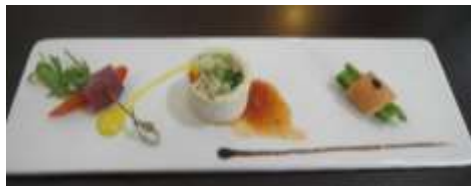
服務目標是希望能讓每位顧客都能以便宜的價格，並且保留食材該有的美味與香味，並且以少鹽少油來料理，吃到新鮮又健康的義大利麵。

## 餐廳菜單介紹/

餐廳的菜單內容主要以義大利麵為主，其次有焗烤類、燉飯類，還可以加 90 元變成套餐的方式供應，其包括沙拉、濃湯、麵包、主餐、飲料。



## 餐廳餐點/



蕎琪的沙拉做的超像在高級餐廳吃的，不管是擺盤還是食材都很漂亮及美味。濃湯喝起來有濃濃的奶香味搭配上麵包來吃更好吃，他的麵包不會太乾或太硬，麵包裏有加一些香料所以單單吃麵包就有一點點的香料的味。



這一道是青醬海鮮焗烤飯，裡面有滿滿的海鮮配料，再加上滿滿的起士下去焗烤，他不會因為比較便宜而減少食材，而且他每一分的份量都十分的多，真的是便宜又好吃。



這一道是番茄鮮蝦義大利麵，他的番茄味道十分的重，也是有滿滿的海鮮，有鮮蝦、蛤蜊、透抽、鮭魚、淡菜多種新鮮海鮮，唯一的缺點就是沒有把醬汁收的很乾，醬汁太多了最後盤子裡都是醬汁。

## 飲料的不同/

蕎琪的飲料總類比較少以及為什麼沒有咖啡跟茶？

黃老闆是摩門教的，常在路上看到騎腳踏車的傳教士就是摩門教的，他們教會是不喝咖啡、茶跟酒的，所以老闆也就不賣咖啡，茶跟酒了。那為什麼賣那麼便宜？其實用的材料也絕不比其他餐廳百元飲料差，還比較大杯，只是不想靠飲料賺錢而已，讓每個來用餐的客人都能點的起飲料，就算走進來外帶飲料也都很划算喔。



## 熱門餐點/

黃老闆跟我們說他們的焗烤類跟海鮮類都是他們熱門的餐點，所以我們當然是點焗烤跟海鮮的來吃吃看。

## 目標客層/

主要客層大部分是以年輕人、學生和家庭為主，而家庭和年輕人、學生的比例各占一半，除此之外，在顧客群中又以女性顧客居多。

## 餐點價格/

蕎琪的餐點價格大多是介於 95~190 元之間，和其他類似性質的餐廳比較起來，蕎琪的餐點價格算是平價，讓學生也都能吃的起義大利道地美食。

## 地理位置/

隱身於台南市北區文賢國中前面巷子裡，餐廳開在巷子裡面，這樣的地點選擇會不會造成經營方面有困難？

黃老闆說：「前半年非常難熬，但是生意做起來後，反而是優點，因為大馬路難停車，這邊巷內反而好停車還有店面租金低很多。」

## 行銷策略/

蘋果日報報導、部落格、網路行銷—Facebook、開幕時曾發 3000 張傳單(老闆覺得成本高又無任何效果，所以就沒有再發了)、老闆覺得最重要最好的行銷就是以口碑的方式。



## 市場趨勢/

目前的市場趨勢好像越來越偏向養生，蕎琪要怎麼去面對這個趨勢？

黃老闆說：雖然多多少少還是會有些影響，但是其實我們也有提供素食的義大利麵、清炒蔬菜的義大利麵，並且以少鹽少油來料理，所以，養生的市場趨勢我們並不覺得會造成很大的威脅。

## 促銷策略/

1. 來店消費上粉絲團打卡即送 20 元折價券一張(每人打一次送一張限下次使用)
2. 主食再加 90 元就可以升級為套餐(多了沙拉、濃湯、麵包、飲料)

## SWOT 分析/

內部優勢 (Strength)	內部劣勢 (Weakness)
<ul style="list-style-type: none"><li>● 餐點</li><li>● 可外帶</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 地點</li><li>● 空間</li></ul>
外部機會 (Opportunity)	外部威脅 (Threat)
<ul style="list-style-type: none"><li>● 甜點</li><li>● 開發</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 競爭者</li><li>● 趨勢</li></ul>

### SWOT 分析-內部優勢 (Strength)

- 餐點：多樣化，單單義大利麵就有 40 幾種可選擇，並不會只侷限於一、兩種產品。
- 可外帶：提供外帶，這樣提高他的營收入，不會因為沒有位子而不來消費。

### SWOT 分析-內部劣勢 (Weakness)

- 地點：餐廳位於巷子裡，跟大馬路旁相比就顯得比較不熱鬧，通常只有看到相關報導或是介紹的人才知道。
- 空間：餐廳本身的空間就不大了，所以用餐空間就會顯得比較點狹小。

### SWOT 分析-外部機會(Opportunity)

- 甜點：可以增加一些比較簡單的甜點，提供給顧客飯後可以做選擇。

### SWOT 分析-外部威脅 (Threat)

- 競爭者：在蕎琪附近有一間呷義義大利麵館，也是賣義大利麵的。
- 趨勢：因為有愈來愈多不同主題的餐廳(特色餐廳)，因此容易被取代。

## 員工篩選(外場/內場)/

對員工的篩選並沒有太多限制，基本上只要說話正常有禮貌和朝氣為主；肯吃苦耐勞也是很重要的一點。

員工訓練/老闆覺得沒有不適合的員工，只有不會教的老闆。

員工福利/全勤獎金、業績獎金、三個月聚餐一次。

員工人數/平日五人, 假日 7 人

◎內場人員：2 位    ◎外場人員：3 位    ◎外場假日人員：2 位

## 成功之處/

蕎琪他是平價的義大利麵餐廳，雖然平價但是餐點一點都不覺得是平價的，既美味又吃得飽，而且服務態度很好、很親切。

## 建議/

1. 義大麵上的醬汁多寡，建議顧客在點餐時，店員能夠詢問需要多少醬汁的需求，因為每個顧客的需求都不同，可能會覺得太多或太少。
2. 餐廳可以放一些古典的音樂，讓吃飯更有氣氛。

## 餐廳資訊/

地址:台南市北區文賢路 292 巷 97 號(文賢國中右前方)

電話:06-3587593

營業時間:11:00~21:30(最後點餐 21:00)全日供餐

歡迎外帶，週二店休

