

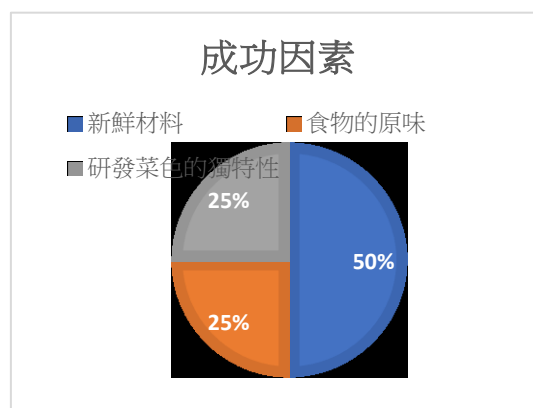
## 1. 此一創業個案初期創業之主要背景、動機與目的，請詳實描述

在南投民間有一間懷舊台式的小餐館叫老街仁城，二十年前創業的老闆娘從台北遠嫁到民間，因為丈夫經營茶廠被惡性倒債，看似原本平淡的幸福生活因此變調了，從此之後債主找上門，在家裡外面拉起白布條開著宣傳車繞整個山頭抗議，因為積欠債務，被左鄰右舍指指點點，面對接踵而來的挑戰，於是他們先到市場賣鹹豬肉，或許是上天的眷顧，讓他們在市場遇到了他們的貴人，在他們擺攤賣鹹豬肉的隔壁滷肉飯攤販的老闆娘願意把家傳六代的滷肉燥手藝無償傳授給老闆娘，一家人才搬回老家，在南投跟北斗開始賣起滷肉飯，賣了將近二十年的滷肉飯，才將債務還清，老闆娘的兒子長大之後本來要跟朋友開店合夥做生意，後來被爸爸反對，於是認清事實，他明白他自己的歷練不夠，於是回家開台式餐館，一邊埋頭苦做花錢學習，多吃多學，老街仁城的食材非常新鮮，他們很多菜都是自己種植，連雞都是自己養的，新鮮的食材是客人常常光顧的原因之一，過去因為積欠債務，被左鄰右舍指指點點的老宅，現在可是在地人宴客的首選。



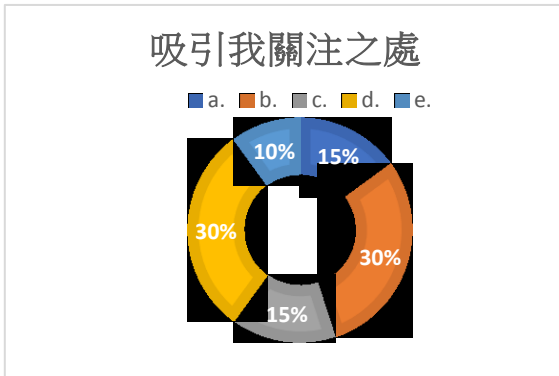
## 2. (1) 此一創業個案關鍵成功因素(Key Successful Factors)為何?

我覺得老街仁城能夠成功的主要原因之一是他的食材很新鮮，他們的蔬菜幾乎都是自己種植，蝦子的養殖也是找信任有證照的廠商，他們的雞是自己養的，所以雞吃什麼他們都知道，他們能夠抓住客人的胃，沒有用太多的重要或是其他辛香料，利用最簡單的食物原味加上一點調味，就能做出古早味的味道，他們會自己研發菜色口味，展現菜色的獨特性，根據節日做出菜色的改變，平日用餐了解客人用餐目的、宴請賓客、飲食習慣、預算，而所開立的菜單所以在當地並不容易被取代，是在地人宴客的首選。



## (2) 此一創業個案吸引我關注之處(需列出至少五點)?

- 老街仁城餐廳有古色古香的景觀，建築類似三合院，很吸引我的目光
- 食材很新鮮，用料也很實在
- 有許多古早味的台式料理，白飯是地瓜飯，而且可以一直續碗
- 菜單都是自己研發，自己配置，菜單也是客製化，會先了解客人用餐目的、宴請賓客、飲食習慣、預算，而所開立的菜單
- 在價格的我覺得算是合理平價偏高一點



## (3) 此一創業個案之產品、定價、客層與定位策略為何?

**產品:**在特定節慶會推出許多不同古早味的辦桌料理，像是過年年菜、父親節、母親節等節日，平日用餐也會根據客人的需求了解客人用餐目的、宴請賓客、飲食習慣、預算，而所開立的菜單，展現產品的獨特性。

**定價:**因為食材新鮮，也都是現點現做，所以每盤菜 150~1000 不等。

**客層:**我覺得人都會要吃飯，指示是會選擇要到哪裡吃飯，所以我覺得老街仁城的客群很廣泛，老少咸宜，只要食材新鮮用料實在，大人小孩都會是他們的顧客群。

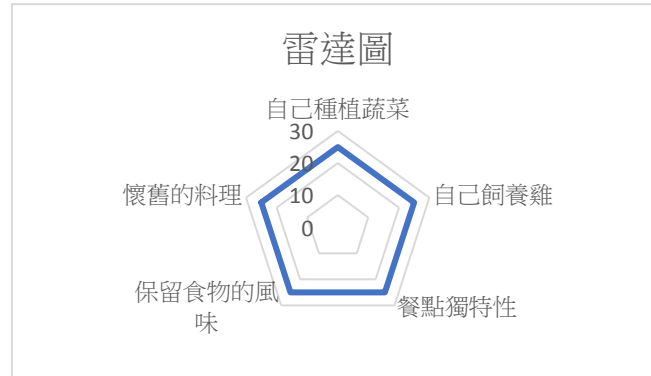
**定位策略:**老街仁城的外觀很有古早味的風味，裡面的擺設也古色古香，餐點也都以台式風味打造，所以撈街仁城的定位是古早風格的餐廳，用三合院的外觀以及新鮮的食材打造出有家的感覺的餐廳。吸引大家前來光顧。

呼肉		呼海產		呼土雞蛋	
自家養殖白斬雞 (半隻) 600	念念不忘月亮餅 (一打) 400	醬肉蒸香煎蛋 150	黃金鮮蝦南瓜羹 650	蚵仔煎煎蛋 150	九層塔香煎蛋 150
招牌富貴東坡香 (一兩) 480	和風鳳梨蝦球 380	蔥花香煎蛋 150	三杯中卷愛香飽菇 950	四季春茶蝦 350	蒜味鮮白蝦 320
阿爸飛私鱸菜 (一兩) 650	四喜春茶蝦 350	蒜味鮮白蝦 320	養生茶油薑香雞 (一兩) 680	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320
養生茶油薑香雞 (一兩) 680	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320	自釀酒香紅燻肉 280	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320
自釀酒香紅燻肉 280	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320	柚香嫩煎鹹豬肉 280	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320
柚香嫩煎鹹豬肉 280	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320	果狸糖醋排骨 390	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320
果狸糖醋排骨 390	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320	青蔥蒜茸酥肥腸 280	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320
青蔥蒜茸酥肥腸 280	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320	古早味醬骨鹽安平魚 (半斤) 680	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320
古早味醬骨鹽安平魚 (半斤) 680	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320	綠豆蒸鮮鱸魚 500	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320
綠豆蒸鮮鱸魚 500	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320	罐頭菜伴豬魚 500	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320
罐頭菜伴豬魚 500	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320	蠔皇鮮蒸海石斑 時價	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320
蠔皇鮮蒸海石斑 時價	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320	椒鹽鮮香安平魚 280/500 (半隻) (原隻)	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320
椒鹽鮮香安平魚 280/500 (半隻) (原隻)	蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320		蒜味鮮白蝦 320	蒜味鮮白蝦 320



### 3. (1) 對此一創業個案進行「成功可行性分析」

我認為他成功的地方在於他堅持用新鮮的食材和傳統的口味打造一道一道古早懷舊的料理，以家為中心去構想一間餐廳，有一大部分的食材都是自己種植的，不然就是去找有認證過的養殖業，他們的雞都是自己養的，堅持不用過多的辛香料，保留食物本身的簡單風味，完美詮釋出健康美食的模樣。



### (2) 在此一創業個案，你看到哪些可能增加營收之商機？

可以尋找自己沒有種植的蔬菜跟當地信任的農民合作，一方面可以增加農民收入，一方面是信任的農民所以在用的食材也比較安心，這樣一來所有用的材料都有經過層層把關，如果用餐的人不多，餐點可以推出平價少量化，或者是推出便當類型的菜單，或者是可以搭配其他的傳統甜點，推出每月壽星優惠價、打卡送甜品等優惠方案，這樣可以吸引許多各地來的客人，增加許多客源。

### (3) 此一創業個案，你看到哪些可能需面臨之挑戰與考驗為何？

我認為此產也會遭受到許多餐廳的挑戰，像是路邊的小餐館、快炒店等等，這些都是可以取代老街仁城的，在現代以創新為主流的市場我們應該要想如何去維持住古早的地位，又不讓古早味的東西流失，如何用最新鮮又是自己栽種的食材，結合平價的價錢，如何在疫情當前，客人不願到餐廳用餐，推出其它讓顧客吃得健康又安心的方法，因為疫情當前，財務危機也是一個很重大的考驗。

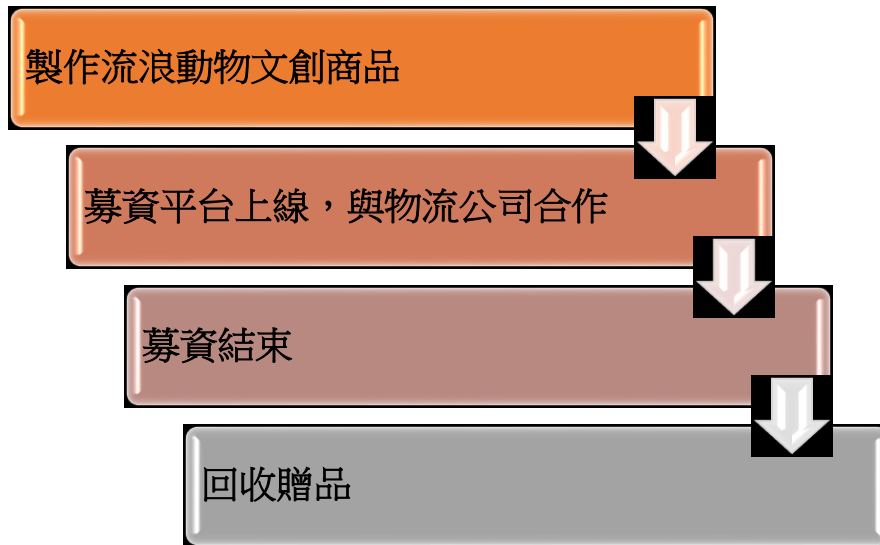
### 4. (1) 此一創業個案對於你未來嘗試創業時，你的創業計畫內容為何？

我未來主要想創業的產業是中途之家結合寵物餐廳，現在越來越多人家中都有飼養毛小孩，但是能接受毛小孩的餐廳並不多，能夠提供餐點給毛小孩的餐廳也並不多，加上現在路上的流浪動物很多，又加上因為我本身就很喜歡小動物，所以在我有能力的時候我會想去做一些能夠幫助流浪動物的事，所以才會想要做中途之家結合餐廳，然後用賺到的錢或者募資一些資金去購買糧食以及其他必需品，來飼養流浪狗，在幫流浪狗尋找有愛心的主人，讓他們不再流浪，都有一個溫暖的家。

### (2) 此一創業個案帶給你的創業發想為何？你會如何募資或是籌資？

因為我們家本身就有飼養小動物，都是流浪到我們家的，其實他們很乖，只是都被人類拋棄，其實小動物跟人類一樣，他們都是為了要吃飯而已，看到這些小動物無家可歸我會覺得很難過，所以在自己能力的範圍下會想幫助他們。

我會在網路上先募資金額，或者是自己先慢慢存錢，跟親朋好友借錢，去銀行貸款，青年創業等募資管道，在我有能力的範圍下，我會設計一些有關於流浪狗的文創商品來贈送給愛心人士，例如印有流浪狗的環保杯套、印有流浪狗環保餐具的收納袋、為流浪狗發聲的明信片、印有流浪狗資料夾、印有流浪狗帆布袋，正式開目前利用空檔時間去路上發傳單或募款，在網路上建立社群網站，一方面可以募資金額，一方面我希望可以讓流浪動物都有個家。



## 5. (1) 請提出你對此一個案正向肯定之評論？

雖然餐廳都會被其他餐廳取代，但我認為重物餐廳被去帶的可能行較低，而且我認為每一個產業都有他辛苦的地方，其實不需要跟別人比較，只要自己找出自己的專長跟興趣做結合，在參考現在市場的商機，找出產品的價值，做出產品獨特的口味，這樣一來，客人其實會越來越多，保持自己最初的目標，用盡全力的去完成他，但切記莫忘初衷。

## (2) 請提出你對此一個案可能潛在之「創業風險為何」之評論？

我認為寵物餐廳被取代的可能性不高，但如果不喜歡寵物或沒有養寵物的客人來重物餐廳的機率也很低，所以我覺得可以做出區分，雖然以寵物餐廳為主，但是可以區分樓商為一般客人用餐區，樓下為寵物餐廳然後在入口設置標示，讓顧客不經過一樓直接通過樓梯通往二樓，這樣一來不喜歡小動物的顧客也能到餐廳用餐，所以要在餐點上做出獨特性，吸引不同族群前來。

## (3) 本創業個案心得總結

做完這份報告，看完影片，我想了很多，其實人在遇到困難或困境的時候都會激發出許多淺能，無論市場有多大，多艱難，我們只要保持最初的目標，然後完成他，行行出狀元，一定會有一項產業是結合自己的興趣跟專長的，找出自己得價值，創造自己的獨特性，這樣一來可以吸引需多客源，也不用去害怕會被其他產業取代，多多利用其他募資管道，來幫助自己完成夢想，在食材的部分也要使用自己信任的農民還有經過認證的養殖業，讓客人吃得安心，我們也更安心！



總字數：1500 字-5000 字

圖表數：至少 4 個(含)以上