

# 計畫書摘要表

## 一、計畫內容摘要(約 100 字)：

由於臺灣咖啡市場發展蓬勃導致市場競爭者大幅增加，據研究指出，餐飲品質為消費者於連鎖咖啡品牌做消費決策之首要指標(商學學報，2013)，然而咖啡好壞受個人口味風味偏好影響，難有一絕佳標準答案來適應廣大市場。有鑒於此，如何借助數據蒐集與系統導入實現全面、提前掌握的顧客需求，從中找到風味、技術的創新、製造端即時性的調整建議，將能更有效提升品牌與消費者的溝通，建立企業智慧轉型基礎，縮短品牌市場變化的反應時間，創造市場差異性。

## 二、計畫創新重點(約 100 字)：

1. 整合主動式顧客風味取向-咖啡問診、O2O 會員行為數據及 AI 人流數據系統蒐集之顧客風味偏好、消費行為及地區人流數據，建立咖啡市場消費數據整合系統，提升本公司於新市場目標客群之風味偏好分析效率，協助本公司加速進入越南市場。
2. 建立咖啡市場群像分眾與精準風味咖啡飲品研發系統，完整分析不同客群定位之咖啡風味偏好及消費行為關鍵影響因素，協助產品研發團隊完善消費者洞察及新產品風味設定，聚焦新品概念發想的評估與測試，除可有效提升營運效率 20% 及縮短產品交付週期 10%，更可縮短研發成本回收期及提升庫存周轉率。
3. 將精準風味群像分眾咖啡飲品研發系統與黑沃咖啡飲品研發決策管理系統整合，以中央戰情室及時反饋於研發及生產端，完善跨部門橫向溝通平台，降低溝通資訊落差，並實現以市場回饋驅動並最佳化研發及生產規劃的營運模式，藉由快速掌握精準的在地化市場數據之優勢，加速拓展越南新市場，提升海外營收 12%

## 三、執行優勢：

1. 本公司具備豐富的數據蒐集與消費者咖啡風味偏好分析資料庫，將有助於提升精準風味咖啡飲品研發系統開發及產出的準確性。
2. 本公司掌握自有海外咖啡莊園原料端、工廠製造端、數十家門市銷售端之優勢，具有高度技術研發和通路自主性。
3. 本公司具備 O2O2 通路與多元行銷管道，力求將台灣精品咖啡品牌的優質風味宣揚國際，至今已於國內展開 50 多間門市，並完成國際市場越南的落地。

## 四、預期效益

(一) 量化效益(結案當年效益(須於結案前進行查核，查核辦法請詳閱申請須知 P.8))

### 1. 必要效益

必要效益	認定條件(請依企業評估本身計畫執行能力與預期效益勾選)	
增加企業海外營收	<input type="checkbox"/> 基本必要條件	提高海外營收 10%
	<input type="checkbox"/> 次優條件	提高海外營收 11%
	<input checked="" type="checkbox"/> 最優條件	提高海外營收 12%
	<input type="checkbox"/> 其他條件	企業自行訂定達成條件，但須經技術審之審查委員同意，至少應達基本必要條件以上水準。自訂條件(請詳述)：

提高員工薪資	■基本必要條件	提高「關鍵員工」薪資 5%
	□次優條件	提高「創新或研究發展人員」全體平均薪資 5%
	□最優條件	提高「企業全體員工」平均薪資 5%
	□其他條件	企業自行訂定達成條件，但須經技術審之審查委員同意，至少應達基本必要條件以上水準。自訂條件(請詳述)：

## 2.其他效益

(1)增加產值 <u>38000</u> 千元	(2)產出新產品或服務共 <u>3</u> 項	(3)增加就業人數 <u>0</u> 人
(4)投入研發費用 <u>12600</u> 千元	(5)促成數位轉型投資 <u>1000</u> 千元	(6)降低營運成本 <u>0</u> 千元
(7)帶動品質提升 <u>0</u> %	(8)縮短產品交付週期 <u>10</u> %	(9)提高客戶滿意度 <u>10</u> %
(10)增加員工工作效率 <u>0</u> %	(11)產能增加 <u>15</u> %	(12)營運效率提升 <u>20</u> %
(13)產品毛利率提升 <u>5.000</u> %	(14)研發成本下降 <u>15.000</u> %	(15)提供供應鏈業者市場情資 <u>2.000</u> 家
(16)營業額提升(包含國內外) 國內 <u>30000.000</u> 千元 國外 <u>8000.000</u> 千元		

### (二)非量化效益

#### (1) 對公司及供應鏈之影響

透過本計畫的執行，首先可提升品牌對消費者需求的跟進力，有效培養品牌忠實養護者，建立黑沃於精品咖啡市場的好感與形象，提升品牌後續推廣活動或跨界合作之機會。

運用市場消費端的數據蒐集建立精準咖啡風味與分眾系統開發，將更利於全品牌商品、通路與製造的管理整合，達成智慧零售轉型，提高品牌總體營業額與規模。

#### (2) 對國內產業發展之影響或為為接班傳承經營等。

在國內咖啡產業第四波革命與智慧零售的趨勢下，本案善用第四波咖啡趨勢與精準風味群像分眾咖啡飲品研發系統，實行智慧化管理，在滿足市場與消費者需求之下，推動產業進步，打造我國多元且具備跨國佈局的技術、經營水準。

#### (3) 對海外市場發展之影響

本公司在完成本案後，將具備快速、精準掌握新市場在地化的市場需求與新品開發方向，相較於其他業者，在落地後才進行布局，即具備市場優勢與較高進入門檻，力求在最短的時間內，建立良好的品牌顧客關係，穩定市場定位與價值後達成獲利。

填表說明：1.本摘要得於政府相關網站上公開發佈。

2.請重點條列說明，並以一頁為原則。

3.「增加企業海外營收」與「提高員工薪資」為企業申請計畫之必備效益，各別提供企業三階段條件，其中，基本必要條件為執行計畫至少須達到之必要效益，而次優條件與最優條件則具審查加分效果，企業得依衡量本身執行計畫能力與預期效益，自行選擇條件於計畫書內呈現，或企業也可自行訂定達成條件，但須經技術審之審查委員同意，若審查委員不同意，則企業至少應達成基本必要條件。

4.預期效益應客觀評估，並作為本計畫驗收成果之參考，若無請填「0」(其他效益)。