



建立 O2O 新餐飲型態，「堂食+外賣+外送+流通食品」全零售盈利新模式；以創業取代就業經營策略，以共享資源的方式合作，解決餐飲業現有問題；運用智慧拓客系統，跨平台蒐集客戶資訊，整合社群媒體行銷，形成閉環效應。

傳產創新 – 私廚共作智慧拓客平台創 新服務開發計畫

/ 淘飽網路廚房商行

美食平台為傳統餐飲業帶來的衝擊

根據調查研究顯示，最常在社群網站上被分享的資訊類型是餐廳資訊，在餐點的選擇上，經由朋友推薦的比例高達 78%，而美食平台的崛起成為外帶小店、虛擬廚房快速發展的重要因素。而在這一波創業朝裡，超過六成的創業者為 30 歲以下，其中有 19% 以上選擇餐飲，所以餐飲創業走向平台化、年輕化、數位行銷與社群影響力，已然成為行銷與市場開發的關鍵因素，因此促動了我們創新計畫的提出。而我們希望應用共享經濟模式，創造新餐飲經營型態，創造私廚產業化新商機；運用智慧拓客系統，跨平台蒐集客戶資訊，創造新社交型態及會員經濟商機；建立生態系的強大平台，給與多元商機搓合，提供多元創業資源，應用智慧工具與體驗服務方式，創造創業優於就業的環境，鼓勵微型創業，刺激經濟活絡。

團媽培訓系統與共享廚房

本公司完成商品化建模任務，新餐飲型態將會對傳統餐飲產業轉型具示範效應，公司也會因新創取得先佔策略優勢，智慧互動的科技產品使用經驗，引導公司逐漸進入智慧商務的領域，未來將會內化為公司的核心技術之一。在本計畫裡我們完成了團購網及分銷系統建置與試營運、建立了團媽培訓系統與招商作業、建立了社群自媒體的規劃與運作方式、建立了共享廚房及經營模式，與 7 位私廚合作、招募 29 位團購主、與 12 家廠商合作、上架商品 247 項、達成營業額 1293737 元。



/ 食時揪 logo

帶動餐飲業生態的數位轉型

希望能帶領傳統餐飲業透過數位進行轉型，甚至能吸引到更多的原創食尚業者與上游原料加工業者投入微商創業的培力，創造全新的餐飲業樣貌，呈現出「全零售」，即「堂食+外賣+外送+流通食品」多核驅動。甚至也要通過新技術、新工具的探索，創造全新的盈利模式，經由平台的搓合與社群網絡集客，讓體驗更加生活化。透過平台搓合多元用餐情境的選擇與促銷活動體驗，及共同接單生產的工作模式，讓 O2O 的全通路經營模式可行，並得以複製擴大。



/ 網站畫面