

手搖飲料在國內非常受國人歡迎，每年可銷售 10 億杯以上，產值高達 1,500 億元。然而目前遭遇問題除了上百家各式手搖飲競爭外，每個月 3~5 萬元的店面租金成本，以及 5~6 位員工的人事成本，造成經營困難。本計畫首創無人販賣設備導入手搖飲經營行銷，同時搭配開發適合的易開瓶罐、飲品與冰滴壺等設備。本計畫執行預期可減少實體店面，節省 3~5 萬元 / 月店面租金成本與 10~15 萬元 / 月人事成本。

罐裝手搖飲導入無人販賣 機行銷計畫

/ 石圓禪飲股份有限公司



/ 本計畫研發罐裝手搖飲品

人生「圓融」，品出好茶

石圓禪飲股份有限公司旗下擁有五大飲品餐飲品牌，包括：(1) 圓石 (oregin)33 家、(2) 圓石 (oregin teabar)2 家、(3) 昂司 1 家、(4) 極渴 6 家與 (5) 圓石酸奶 5 家 (Enchan Yogurt) 等。本公司品牌故事主要奠基於「圓石」，意即每個石頭都是萬中選一，要轉換成「圓石」需要歷經多時的琢磨—企業精神與「圓融」，意即對待人事物，品嘗茶的真正甘甜味—茶道精神。本公司除了講究企業精神外，也特別講究茶道精神，而茶道精神又可衍生出三個精神，人生「圓融」，品出好茶；分享好茶，以「心」相許；製茶品質，以「身」做則，而這三個重要的茶道精神，也是本公司的企業經營理念。



/ 本計畫導入無人販賣機

罐裝手搖飲無人販賣機之導入

國內手搖飲普遍面臨店面與人事成本高、人員流動率高、飲料品牌快速增加等問題，造成營業成本增加與市場競爭激烈等問題。本計畫首創開發易開罐手搖飲，搭配冰滴壺研發與無人販賣機導入，降低店面與人事成本問題。本計畫執行期間，開發冰滴咖啡、冰滴綠茶、復刻紅茶、阿薩姆紅茶、茉香綠茶與格雷奶茶等六項罐裝手搖飲品，並導入 15 台販賣機銷售，每台販賣機銷售 2,000 瓶 / 月以上，增加公司營收 500 萬元以上。

改變消費模式透過創新提升績效

本公司執行 108 年高雄市 SBIR 計畫，成功透過無人販賣機導入，開發適合易開瓶罐、封蓋設備、冰滴壺，以及飲品內容。販賣機導入手搖飲經營，除可降低店面與人事成本問題，並具有通路多元、無須人力、無須店面、廣告效益、24 小時營業、飲品保存久、營業風險低、營業機動高等優點。同時，本計畫執行期間也與國立高雄科技大學進行產學合作，完成創新式冰滴壺設計開發，促進產業與學術合作交流機會。