

品御月子餐有限公司、祥騰企業行 —— 社區消費循環共享訂購與 配送系統開發計畫



品御月子餐透過產學專家指導，API 第三方服務，結合祥騰好食共同投入河堤社區商圈場域，共同推動銷售商模發展，打造行動數位工具串聯服務，發表品御 APP 方便社區居民和消費者爭取優惠、方便消費生活。



► 疫情帶來產業業務危機、也是創新思維的轉機

本公司在南臺灣服務高規格孕婦月子餐，關係企業有月子中心，在這兩年疫情期間的確受到一定程度的衝擊，在產學產業聯合會協助下，顧問教授和祥騰好食分享疫情期間逆勢成長的案例，決定在非常傳統的本業服務加入 API 數據科技應用，跨業結合共同推動銷售創新，並取得高雄三民河堤社區商圈場域王鐘賢理事長願意共同投入計畫，過程中也遇到科技公司對微小服務都要索價收費，評估營運成本考量下，參考顧問教授的 API 應用辦法，鼓勵員工學習 Script 參數設定，投入產業轉型創新的契機。

► 走出本業框架、串聯異業合作，突破走入社區拓展領域

疫情期間雖有基礎的客戶讓本公司可保持服務，但隨著各種警戒狀態提升，對餐飲服務衝擊更是嚴峻，遠比一般零售產業帶來的傷害更大，經由河堤商圈理事長串聯在地的里長和社區協會共同配合，讓我們突破無法走入社區的限制，創造社區住戶專屬的生活清潔用品每季包新組合產品，進而口碑相傳人氣提升。計畫初期透過回收廣宣調查數據，由顧問建議使用 Google API 及建立第三方資料交換標準 API，並運用 APP 串聯原有的電商銷售服務，提升 APP 資訊對於客戶的興趣掌握，也能夠提供給社區居民方便消費和話題討論，在計畫執行期間，順利突破聯合銷售達 600 萬以上。計畫執行過程中，原定外聘技術團隊，其高額的開發費用和維運年費遠超過本計畫補助款，最終以顧問建議協調系統業者提供 API 相互參照對應，確實能夠讓公司在第二年大量減少營運服務成本，有效讓人力做更適當的配置和發揮。本計畫結案期間取得在河堤商圈場域的口碑和人氣提升，目前也透過高雄三民區社區聯合會，持續詢問到其他區里社區可複製河堤社區模式的機會，目前持續研究高雄社區型態和聚落，是否可以再繼續結合電商創業者共同合作進入社區，持續推展複製本計畫執行的成果能量，建立在配合社區成為取貨點及提供餐點服務和觀會資源的發展潛力。

► 從傳統到轉型創新

我們是一群傳統再傳統的餐飲服務業者，從來沒有想過也未聽過政府可以支持產業創新，第一次透過產學教授和異業合作爭取 SBIR，充分感謝高雄市政府和辦理單位親切仔細輔導，更感謝產學聯合辦公室 王伯仁召集人，在執行過程中協助解決各種棘手的問題，協助我們員工也學會 Script 參數控制減低營運成本，讓本計畫掌握永續發展的關鍵，期待繼續邀請場域單位和青創業者，共同研究繼續推動複製營運範式到更多社區，為傳統餐飲月子餐配送服務轉型創造成功故事。