

紅藜舒肥餐開發及消費者接受度之探討

饒姿馨(D40819214)、王智羿(D40819215)、余子鳴(D40819222)、楊晨歲(D40819228)、
林佩柔(D40819201)、粘濬捷(D40819218)

¹美和科技大學餐旅管理系

1. 研究背景與目的

近年來，台灣連續發生三聚氰胺、塑化劑、毒澱粉、斃死豬肉、灌水肉...等事件，而繼2013年10月大統長基公司使用棉籽油加銅葉綠素調色假冒高級橄欖油事件之後，2014年9月4日又發生了餿水油事件。南部打擊犯罪中心破獲餿水油製成的劣質豬油，工廠非法收取餿水油、皮革廠廢棄油脂油等製成劣質油，再透過食品大盤商銷售，進而爆發強冠公司利用該工廠生產之劣質油，生產或摻入食用油，再販售供人食用，或做為其他廠牌食品之原料油。全台有兩百多家食品業者向強冠買入「全統香豬油」，包括許多知名食品廠，而餐廳、小吃店、糕餅業及一般家庭等更是不計其數。

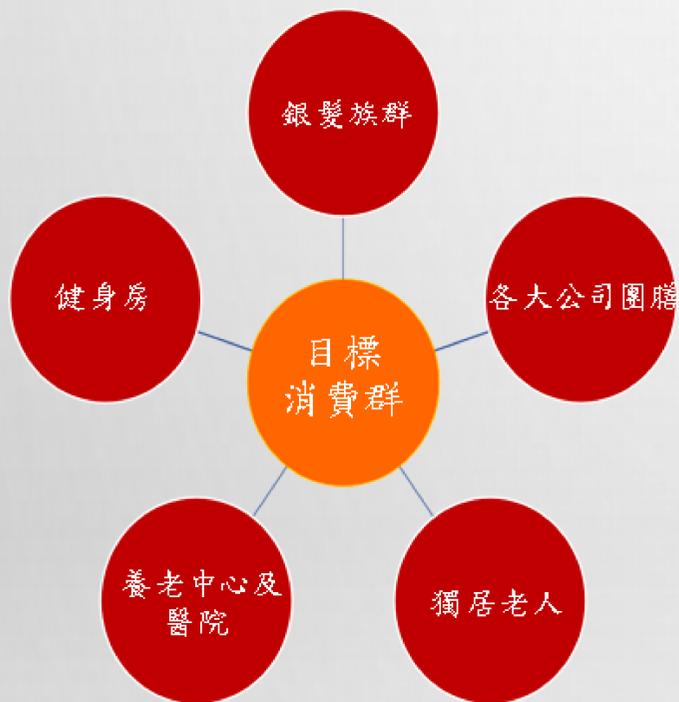
我們研究後發現「紅藜」對於身體健康非常有益，富含**多元纖維質**、**穩定血糖的功能**所含的**多元不飽和脂肪酸**又比白米高，可「**保護心血管**」，適量調整紅藜與米飯比例，減少澱粉攝取也讓米食控的顧客慢慢改變飲食習慣，餐點中結合在地有機農產、畜牧產品，此研發產品帶給顧客不僅是我們的產品更能幫助在地小農及使用環保餐盒為地球盡一份心力。

2. 研究目的

1. 探討台灣食品安全現況。
2. 了解台灣食品安全之歷程。
3. 推動大家多吃原型食物，以簡單的烹調方式和調味做料理。
4. 讓忙於工作、健身減重者及有身心理疾病者都能吃得健康安心。
5. 外送服務，提供顧客方便不用煩惱出外買飯和其他風險。
6. 鼓勵國人在飲食方面選擇能為自己家庭健康為目標。
7. 滿足不同年齡層和個人化的需求提供客製化的服務。
8. 客製餐盒與顧客建立環保意識。
9. 研究紅藜餐盒SOWT分析、行銷4P及商業與研究模式圖。

4. 行銷策略

一、目標消費族群



二、行銷策略

透過醫院及養老中心去做公益活動，將我們的舒肥套餐，為消費者品嚐我們的用心，並以網路平台推廣我們的餐點，再以環保的理念吸引更多人，享受健康的同時也友善環境。

創新性：

- * 以**紅藜為軸**，結合屏東在地小農，製作舒肥套餐。
- * 結合屏東在地小農，增加**餐點豐富性**，**攝取均衡的營養**。
- * 提供**客製化服務**，餐點搭配皆可調整。
- * 以**環保餐盒購食的概念**，落實環保，友善環境。

3. 市場與競爭分析

一. 市場特性與規模

近年來，健身、健康飲食風潮崛起，健康餐盒成為創業的熱門選擇，但所謂的健康便當並不只是水煮菜、五穀飯那麼簡單。我們採取季節性蔬菜搭配低溫烹調舒肥雞胸肉，主餐的部分運用了玫瑰的香氣與萬丹牛乳來燉煮泰式紅藜飯。既能吃的開心又健康。

目標市場

團膳服務:與附近公司、學校、工業區...等合作，團體訂購的方式和我們的環保理念更容易配合，統一收取訂單與我們推動的“吃完的餐盒換取今天的餐點”環保回收餐盒更容易達到效益。

飲食均衡:上班族群、外食者因時間忙碌沒辦法好好飲食均衡，強調低卡、低油、營養均衡又新鮮的有機食蔬，讓消費者可以“吃健康吃安心”。

主要的目標客群：

1. **健身、減重者:**我們的食材強調有機原型食物不添加任何添加物，烹調方式以低溫烹調法，低卡低脂的餐點對於在健身、減重者有很大的幫助
2. **慢性&心血管疾病:**紅藜含多元纖維質的價值成分、可穩定血糖與保護心血管的功能，有相關疾病的病患能透過攝取紅藜減緩病情與減少病發的情況產生。
3. **銀髮族:**白天時間大部分家中年輕人都在外工作，長輩單獨在家沒有人照料也經常忽視了健康，我們提供送餐服務讓單獨在家得長輩們不僅中餐有了著落同時也照顧營養均衡。
4. **外食族:**現代家庭幾乎都以外食為主，因為方便、選擇性多元時常忽略了健康和均衡攝取，餐點都挑選新鮮、有機的食材，提供的不只方便性也重視在每位顧客的健康與均衡飲食。

5. 結論與投資效益

一、營運計畫之結論

以上班族、健身房和慢性、心血管疾病患者為主要客群，而網路平台主要的行銷內容是**紅藜料理包**、**各節慶推出特殊餐食**能提供顧客方便食用，在網路平台上會建立售後回饋欄，讓購買過我們產品的顧客，於平台上推薦介紹我們的產品或做更多的食用分享、建議都能給予顧客及我們提供者有更多幫助，我們使用屏東在地的農漁牧業與在地文化做一個統整結合在餐食中，主要訂購方式為預訂，會額外多做幾份餐點讓其他人訂購，未銷售的餐食發送各弱勢團體作為愛心餐，在**每年過年與慈善弱勢團體合作帶著這些有機、低卡低脂的食材添入年菜**，使他們過年期間覺得溫暖。

首先把我們的餐食推廣於重要的客群中，中心目標是希望能**改變現代大家的食材選用及烹調方式以健康為主**，因應現在科技與技術的先進，也造就相關疾病，如：心血管疾病、癌症、糖尿病...等等，因此希望能帶動國人有正確的飲食習慣與概念。

二、效益說明

(一) 直接經濟效益

食材的來源可能會因為天氣的變化，會以當季的季節時蔬為主，在農產的盛產季節中，會產生停滯期的現象，供過於求。

(二) 間接效益 - 如餐食變化、節日結合、人力培養

1. 會以**不同季節、節日**變化餐點的內容與推出行銷活動都有助於我們的經濟來源。
2. 人力培養方面定時的訓練與不定時品管，對我們的餐食的把關都有幫助**維持產品的品質**，**人員的作業服務態度管理**。