

17552_2023 中小企業財管系列沙龍－數位布局 課程摘要

本摘要由 Gemini AI 協助生成，僅供參考

1. 適合對象與能力門檻

- **適合族群：**初學者、中階主管、老闆/餐飲連鎖品牌創辦人、加盟主、財務企劃人員。本課程由晨間廚房創辦人邱明正總經理與安永聯合會計師事務所黃祥恩經理主講。內容深入探討連鎖早午餐品牌如何從南台灣發跡，透過早期導入 APP、自動點餐機（自助結帳）解決餐飲業「缺工」痛點，並運用金流資訊化與大數據進行顧客管理，同時搭配會計事務所角度解析數位工具投入的資金評估與政府補助資源。
- **能力門檻：**入門。無需任何程式或進階財務背景，僅需對餐飲門市營運、連鎖加盟或門市數位轉型有基本興趣即可。

2. 課程核心大綱與架構圖

- **章節架構：**
 - **章節一：晨間廚房品牌創業與定價策略** — 剖析從屏東第一家店拓展至近 600 家門市的歷程，分享「享受晨間品味生活」理念及以「消費者接受度」為導向的 CP 值定價心法。
 - **章節二：前台數位化實戰（APP 與自動點餐機）** — 講解 2016 年率先導入 APP 解決電話訂餐客訴與人力的經驗，以及導入自動點餐機（一台約 15 萬）節節省 1/2 到 2/3 人力與防止找錯錢的實務效益。
 - **章節三：金流資訊化與大數據數據治理** — 解析第三方支付/電子支付的效益，如何利用 APP 累積 30+ 萬會員數據進行客群分群（Segmentation）與避免跨系統「數據孤島（Silo）」現象。
 - **章節四：數位轉型資金評估與回收期計算** — 學習不以「營收」而以「節省的人力成本」計算回收期（例如：月省 2 萬薪資，7 個月收回 15 萬設備成本），並介紹政府補助資源（如數位發展署「雲市集」）。

3. 必備前置知識清單

- **基礎餐飲門市營運概念**：了解餐廳/早午餐點餐、結帳、出餐流程及人力成本結構。
- **基本數位工具認知**：對智慧型手機 APP、POS 系統、電子支付（如 LINE Pay、街口）有日常使用經驗即可。

4. 專有名詞與概念辭典

- **數據孤島 (Data Silo)**：指企業內部不同的資訊系統（如 POS、CRM、ERP）各自獨立運作、資料無法串接與統一治理，導致同一顧客在不同系統資料不一致或無法進行整合分析的現象。
- **雲市集**：數位發展部推動的數位轉型補助計畫，針對中小企業採購雲端軟體或數位工具（如點餐機系統）提供點數/資金補助（如單店補助數萬元）。
- **最可行產品 (MVP, Most Viable Product)**：數位轉型時無需一次投入巨資採購全套系統，可採取模組化、小規模分階段（如先選擇單一模組或單店示範）導入，以降低資金風險並快速驗證成效。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱**：連鎖門市營運經理 / 數位轉型策略規劃師 / 服務業營運顧問
- **主要工作任務/能力指標**：
 - **[分析與決策能力]**：能評估門市引進數位工具（APP/點餐機）的投資回收期（ROI）與人力替代效益，並依據顧客消費 Pattern 進行客群分群與商業模式創新。
 - **[工具操作與執行能力]**：能推動跨系統（金流/POS/會員 APP）資料整合，落實門市端服務流程標準化（SOP）與專案執行，並協助向政府機構申請數位轉型補助資源。