

首先要恭喜您進入 2017 年第十五屆 ATCC 全國大專院校商業個案大賽初賽階段。這份個案是以 王品餐飲股份有限公司（以下簡稱 王品集團）在實際經營上所面對的優勢、機會、挑戰，甚至威脅，以及營運上所關心的議題作為題材撰寫而成，它是一個真實存在的商業個案。在比賽的過程中，您不但要著重個案的分析、創意的發想與方案的企劃，更必須考量創新性、邏輯性與執行性，站在 王品集團 的立場思考，考慮如何在滿足 王品集團 期望的基礎上，將企劃案順利完成並且創造符合 王品集團 所需要的結果。

一、公司與品牌簡介

1993 年@台中，一塊台味十足的王品牛小排，不僅開啟王品集團踏入餐飲市場的第一步，也象徵台灣餐飲服務業劃時代的展開...

※有溫度的餐飲及服務 賦予餐飲業全新面貌

王品集團主張一家好餐廳不只著重食物的美味，還有更多貼心的細節，強調餐飲服務業的專業及態度，讓客人吃到一家餐廳的精神主張和款待客人的心意，一舉打破了傳統餐飲業上頭那層玻璃天花板，帶起台灣餐飲服務人員的社會地位。

專精異國料理 23 年，集團透過「客觀化的定位、差異化的優越性、焦點深耕」，自創包括西式、日式、燒烤、火鍋及鐵板燒等品類之品牌，近年更打破界線跨足中餐市場，旗下代理的新加坡品牌「Putien 莆田」以及自創的「鵝夫人」享譽國際級美食評鑑，陸續在 2016 年摘星新加坡米其林(Putien 莆田)與上海米其林 (鵝夫人)。

※王品 3.0 時代 小規模、多品牌、國際化邁進

集團近年透過品牌授權或合資方式將品牌輸出國際，截至 2017 年初全球已達 18 品牌，版圖擴及兩岸、新加坡、泰國及美國，總店數超過 400 家，堪稱台灣第一大餐飲集團。

王品集團期望成為全球最優質的連鎖餐飲集團，聚焦「國際優質餐飲品牌合資代理，以及合資加盟或結盟等方式與台灣小品牌合作」、「多品牌」、「小規模」等 3 大策略組合，目標每年開發 2~4 個新品牌，擴張公司規模並厚植營運實力，秉持「引領美食文化體驗與向上提升的生活態度」的企業願景，打造全球美食共饗平台！

二、議題背景

根據美國全球創業精神暨發展指數(GEI)評比，台灣創業精神居亞洲之首，領先主要競爭對手新加坡、日本、韓國及中國大陸等鄰近國家。經濟不景氣、就業大環境不佳，許多青年渴望從創業中，走出自己的一條路，然而根據 1111 人力銀行針對「青年創業現況調查」，發現有高達 8 成 6 的青年有創業意願，但成功率僅有 5%。王品集團除了透過企業內部舉辦的「狂熱創業家」創業競賽鼓勵同仁提升創業家精神、喚起王品人血液中的創業熱情並發掘人才之外，期望透過首次參與 ATCC，分享 23 年以來構築的創業系統，尋找熱血的創業夥伴，期待與青年學子一同攜手實踐夢想、創造餐飲大確幸！

三、題目

「餐飲革命新『食』力，未來由你來定義！」

題目說明

誰說開餐廳只是小確幸？！台灣餐飲產業隨著海內外競爭白熱化，不斷革新轉型，欲立足市場不僅需提供美味的餐點、以消費者體驗為中心、洞察市場趨勢與機會點、運用多元數據擘劃通路佈建，更要能發揮創意、拓展規模、放大格局。王品邀你一起用創業家精神，透過嚴謹的台灣餐飲市場研究與分析，打造具影響力、創新性、連鎖規模性及獲利能力之創新餐飲品牌，共同超越王品、引領餐飲革命，開創台灣新『食』代！

四、提案需求說明與條件限制

針對不同的競賽階段，產出的格式與內容說明如下：

1. 初賽企劃大綱重點說明 (ATCC Camp 當天現場需繳交的 2 頁 A4 成品)

提案篇幅在 2 頁 A4 以內 (請以 PDF 檔繳件)，製作格式不拘，內容需包含：

企劃大綱請以三大重點為主：市場概況、目標市場競爭分析、產品與營運設計，說明如下：

- 市場概況：透過嚴謹而深入台灣餐飲市場分析，包括目標市場之規模、競爭強度、機會點分析等為基礎，提出企劃目標。
- 目標市場競爭分析：分析外部環境機會與威脅，以及企業內部優劣勢，提出王品集團進入該品類市場的競爭策略。
- 產品與營運設計：精要提出市場定位與行銷策略，包含競爭對手分析及產品、價格、通路、推廣規劃等。
- 時程與成本效益 (請以 18 個月內為規劃目標，包含產品研發、品牌創立及推廣)

(3/26 ATCC 千人 Camp 上午 9 點~12 點第一次 office hour 時間，每組需準備 3 分鐘簡報，以讓現場 王品集團 業師提供反饋建議)

※ Camp 最終公告之晉級團隊，參訪當天將有 5 分鐘簡報機會並獲得評審講評。

2. 初賽完整版企劃書提案要求 (企業書審階段，針對 3/26 Camp 最終公告之晉級團隊)

- (1) 封面：1 頁 A4，包含企劃名稱、日期。
- (2) 摘要表：1 頁 A4 執行摘要 (Executive Summary)，請重點扼要說明企劃內容。
- (3) 內容：內文請採 12 字級以上字體，撰寫勿超過 10 頁 A4 (不含封面、摘要和附件)。
- (4) 附件：格式及頁數不限，但請於內容標明相對應之附件位置以便評審查照，並以能支撐內容為主。
- (5) 其它條件限制：
 - 請轉成 PDF 檔上傳繳交。
 - 參考資料請註明資料來源或出處。
 - 目標市場請以台灣地區為主要研究範疇，長期有海外拓展規劃也可註明。
 - 請提出可行的短、中、長程規劃及階段性目標為佳。
- (6) 評審標準：以產品/服務創新性、市場優越性、商業模式可行性、企劃完整性作為主要評估面向。
- (7) 初賽完整版企劃書內容須包含：

- 市場概況：(說明市場特性、規模概況及為什麼選擇切入此市場、該品類/價格帶之市場規模、競爭強度、機會點分析等)
- 目標市場競爭分析：描述 2-3 個市場上主要的競品(店數/價格/產品特性/優劣勢)以及為什麼王品集團適合開發這個新品牌
- 產品與營運設計：主力銷售商品、成本估算與訂價、產品組合設計與經營型態
- 通路策略：店家數與市場佈局(可依人流/客群/消費能力/租金/未來發展性/交通便利性等選擇通路或商圈)
- 溝通策略：品牌價值主張、與消費者溝通的廣宣策略與管道
- 附件：其他圖、表、文獻等補充資料，請清楚說明並註記好讓評審參照

3. 附帶條件說明

- 請依所發想之新創品牌企劃方案，自行設定 KPI 和 ROI 並作成本效益分析評估
- 請依據新創品牌之規模，合理並審慎評估成立之預算分配及成本效益。
- 請注意 王品集團 品牌定位的一致性

五、附加說明

1. 王品集團官方網站：<https://www.wowprime.com/>
2. 若有需要王品集團相關資訊與文件可向主辦單位提出，將視情況提供使用。相關之資訊、文件、圖像皆受版權保護，未經授權而揭露或從事商業行為，將負相關法律責任。請參與同學遵循保密。
3. 提案作品禁止剽竊，如經查證屬實將立即報請主辦單位處理並取消參賽資格；如涉及智慧財產權之侵害，由法院判決確定者，該提案團隊需負全責，概與王品集團無涉。