



讓開餐廳成為一門更好的生意

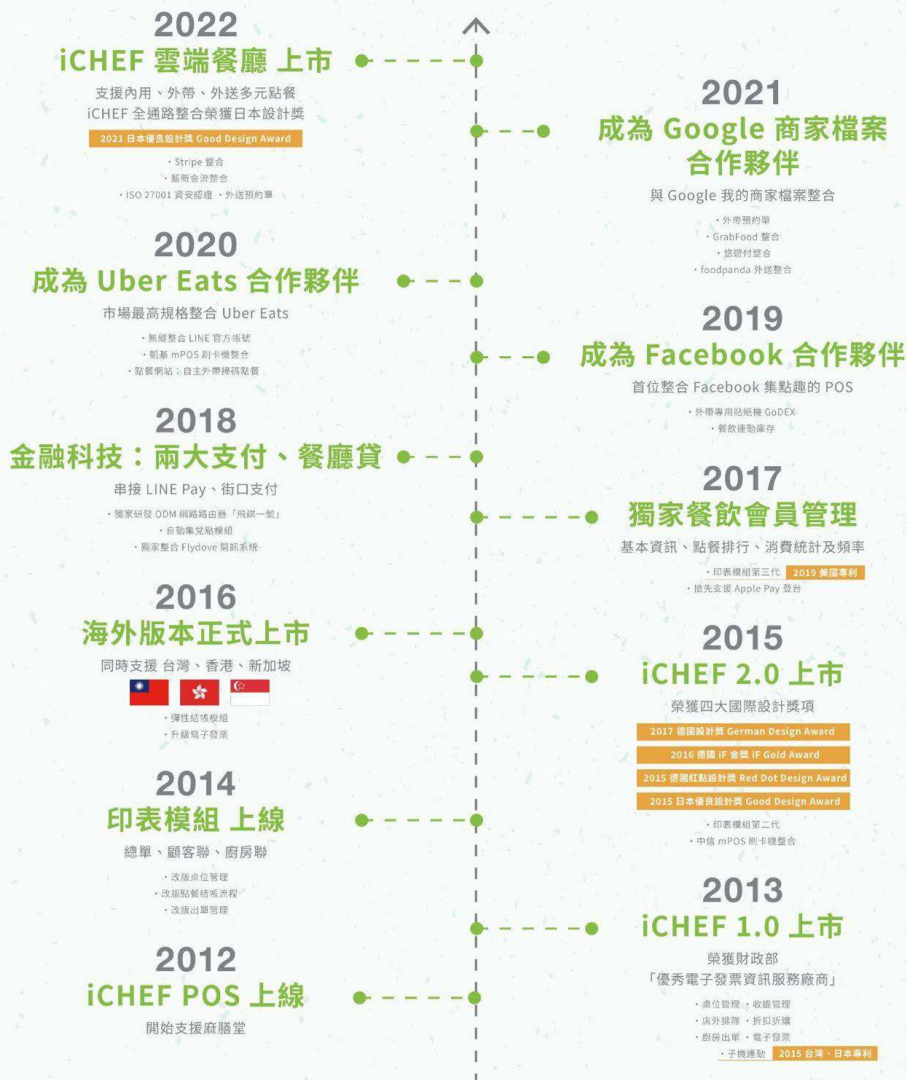
Making restaurant business a better business

## 2022雲端轉型x產業Plus嘉年華 論壇分享

Benjamin Wu

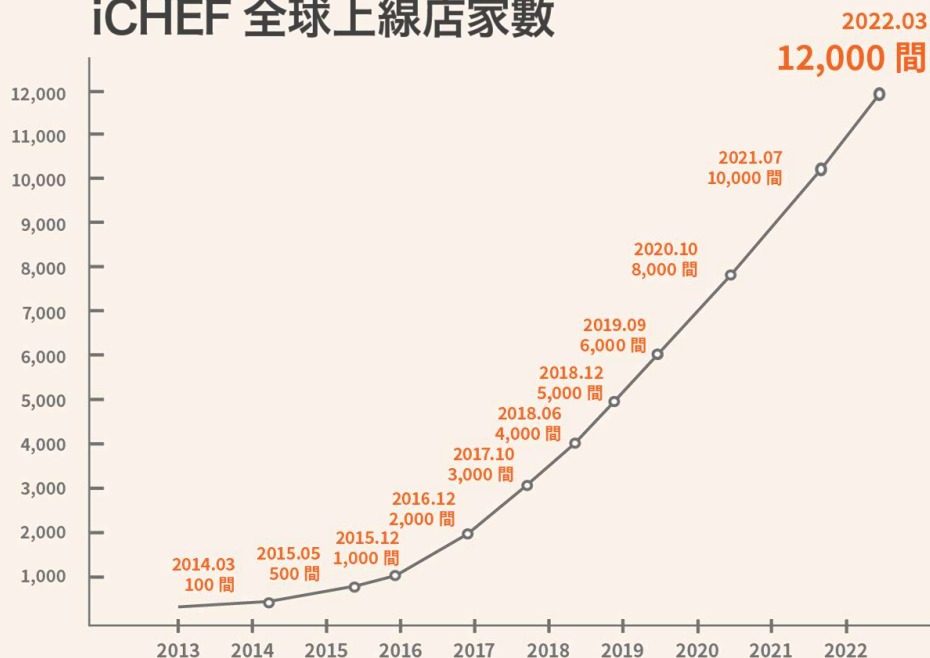
# 十年的路程 與產業一起進步

從一家麵店的自家用 POS，到全球最先進的跨平台整合，讓台灣小餐廳科技世界先進。



感謝超過 13,000 家客戶  
信賴 iCHEF 一起推動進步

iCHEF 全球上線店家數



# 雲市集方案銷售 No. 1, 最受企業歡迎的SaaS



# 在疫情中的澎湖

## 探索活用 iCHEF 的可能





# 讓通路失控的鹽酥雞攤，重新掌舵

- 柔柔の炸語

- 位於木柵，家庭經營、非加盟的鹽酥雞店
- 平均月營業額 60萬
- 平台訂單佔比高達 7 成

- 與 iCHEF 共同創造新的可能性

- 導入雲端餐廳，開始使用優惠券功能
- 籌備自組車隊 LINE 群組
- 優化雲端餐廳頁面、菜單
- 透過 LINE OA 導流
- 製作隨餐推廣小卡



# 實體菜單優化

柔柔の炸語				炸物 專賣店	
品名	單價	數量	品名	單價	數量
川味辣子雞	85		無骨肉條	70	
超級香雞排	80		豐原排骨酥	70	
自製無骨鹽酥雞	70		炸小點		
家傳豆乳雞	70		可樂餅	15	
韓式炸雞	70		甜不辣	25	
雞軟骨	70		新鮮洋蔥圈	30	
酥炸鳳爪	70		白買豆腐	25	
塔香雞塊	45		豬血糕	25	
雞柔雞塊	40		糯米腸	25	
雞屁股	30		手打米	25	
雞心	30		豆干	25	
海鮮類			銀絲卷	25	
花枝丸	70		日式蝦卷	30	
魷魚腳	70		雞腸4顆	25	
魚排	70		熟狗球5顆	35	
花枝丸4顆	55		薯條	35	
柳葉魚	60		炸麻糬2支	35	
菜			炸好月圓	35	
蔬菜			炸熱狗棒	35	
四喜豆	40		手工甜不辣	50	
青椒	40		手工肉卷	50	
花椰菜	40		山藥卷3隻	55	
高麗菜	40		配料(請依需求勾選)		
玉米	40		蔥		
甘梅地	50		蒜		
香芋	55		小辣	中辣	大辣
鮑魚	55		總計		



柔柔の炸語			
炸物 專賣店			
品名	價格	數量	
川味辣子雞	85		
超級香雞排	80		
自製無骨	70		
鹹酥雞	70		
家傳豆乳雞	70		
韓式炸雞	70		
雞軟骨	70		
酥炸鳳爪	70		
塔香雞塊	70		
雞皮	45		
雞柔雞塊	40		
雞屁股	30		
雞心	30		
無骨肉條	70		
豐原排骨酥	70		
海鮮類			
品名	價格	數量	
魷魚腳	70		
花枝	70		
嫩汁魚條	70		
柳葉魚	60		
花枝丸4顆	55		
干貝酥	55		
蔬菜類			
品名	價格	數量	
杏鮑菇	55		
香菇	55		
甘梅地瓜	50		
四季豆	40		
青椒	40		
花椰菜	40		
高麗菜	40		
玉米	40		
玉米筍	40		
小點類			
品名	價格	數量	
山藥卷3隻	55		
手工甜不辣	50		
熱狗球5顆	40		
薯條	40		
炸麻糬2枝	40		
花枝丸圓	40		
新鮮洋蔥圈	35		
日式銅棒	35		
薯餅	30		
豬血糕	30		
糯米腸	30		
芋籤	30		
豆干	30		
銀絲卷	30		
鑫鑫開6顆	30		
可樂餅	20		
套餐類			
品名	價格	數量	
小點小拼盤	80		
手工甜不辣、豆干、新鮮洋蔥圈			
小點大拼盤	120		
手工甜不辣、豆干、新鮮洋蔥圈、薯條、豬血糕			
經典豪華套餐	220		
鹹酥雞、魷魚腳、薯條、豬血糕、豆干			
A套餐*	200		
2主餐+1蔬菜+1或2小點			
B套餐*	200		
1主餐+2蔬菜+1或2小點			
C套餐*	500		
3主餐+2蔬菜+6小點			



立刻掃碼點餐

台北市文山區木新路2段259號



# 菜單價格、視覺優化



# LINE OA 改版 加串接

曝光次數 ?	1,967
曝光用戶 ?	606
點擊數 ?	1,653
點擊的用戶 ?	505
點擊率 ?	83.3%

## iCHEF LINE 點餐圖文選單

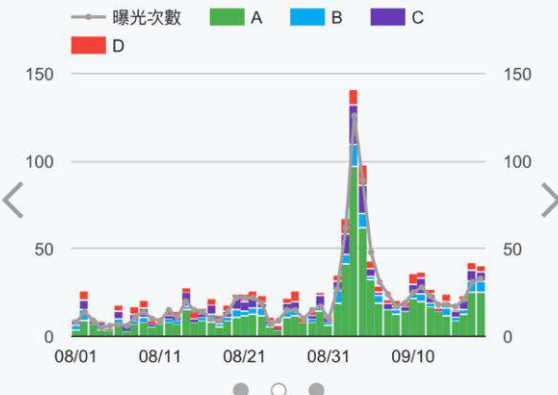
2021/11/16 17:00 - 2022/12/31 16:59



- A <https://liff.line.me/165...>
- B <https://liff.line.me/165...>
- C <https://liff.line.me/165...>
- D <https://liff.line.me/165...>

2022/08/01 - 2022/09/18

### 用戶人數

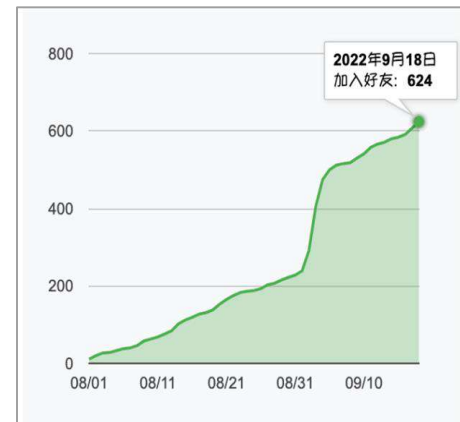


## 外送袋圖卡升級、優惠券



# 讓生意 能做得下去


	6/13 - 7/31 (50天)	8/1 - 9/18 (50天)
總單量	3,647	3,118
現場單量	991 (27 %)	809 (25.9%)
外送單數	2,489 (68 %)	1,925 (61.7 %)
雲端餐廳	167 (4.5%)	384 (12.3 %)



從外送平台  
拿回 20% 訂單

期間淨利  
增加 23%

600+ 個  
LINE OA 會員



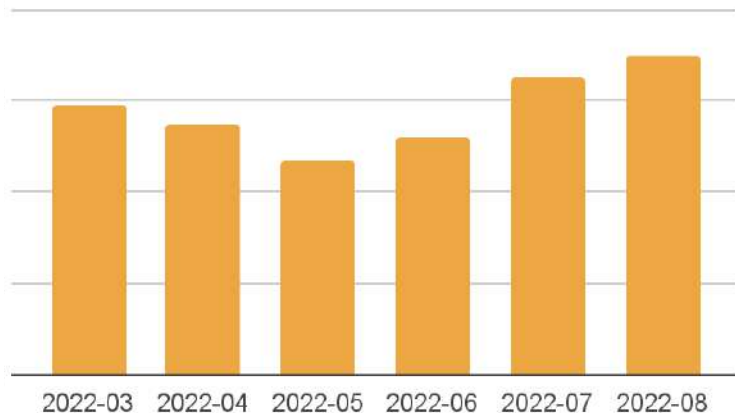
# 疫後進入盤整，規模優勢展現



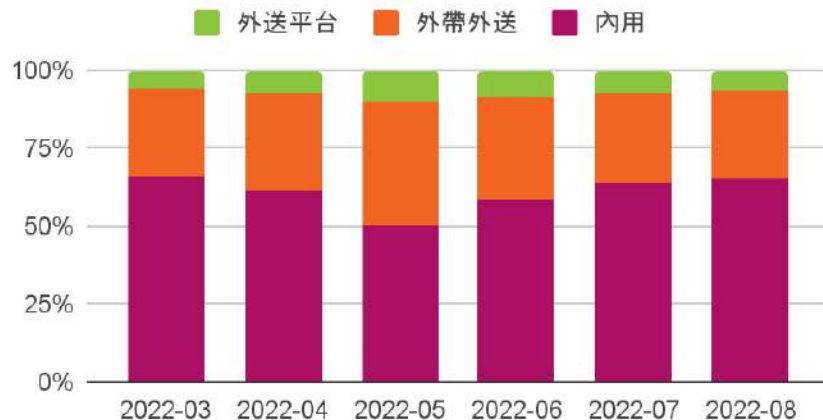
## 2022-06 ~ 2022-08：餐飲景氣逐步回升

- 總營業額七月起已超過今年 3 月水平
- 內用人潮回籠，六月起逐漸回到正常營業額比例

營業額



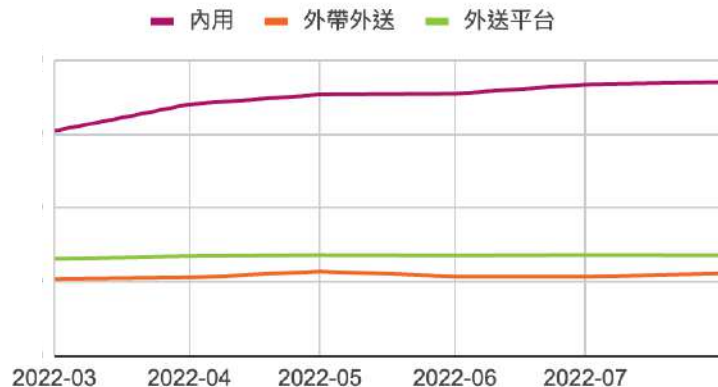
營業額 by 通路



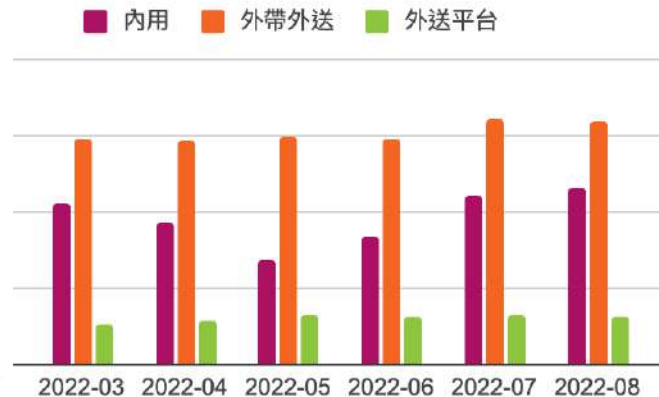
## 2022-06 ~ 2022-08：交易量與交易單價

- 現場外帶 / 自主外送量體持續成長中
- 外送平台交易量體大致維持，成長高原期
- 八月內用交易單價持續微幅成長，消費者內用 / 聚餐體驗需求強勁

平均交易單價

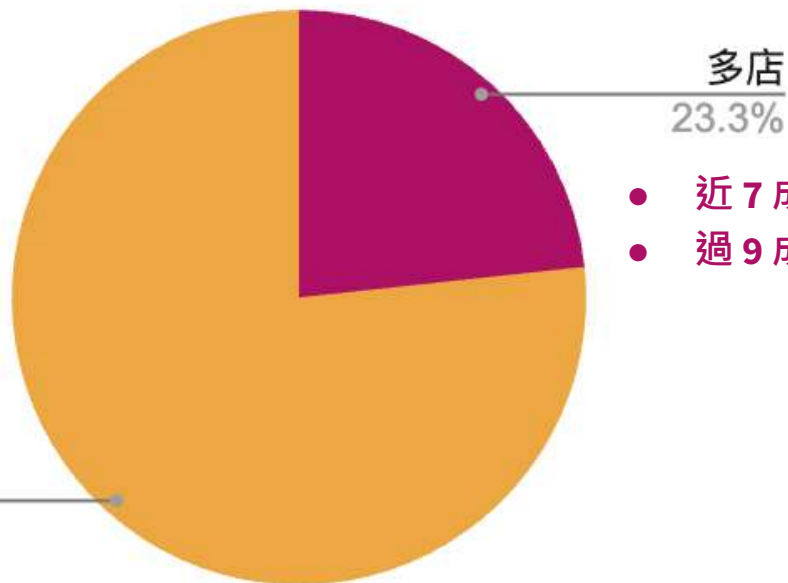


交易量 by 通路



# iCHEF 景氣預期大調查：2022 Q4 比去年？

感謝近 180 位老闆參與調查



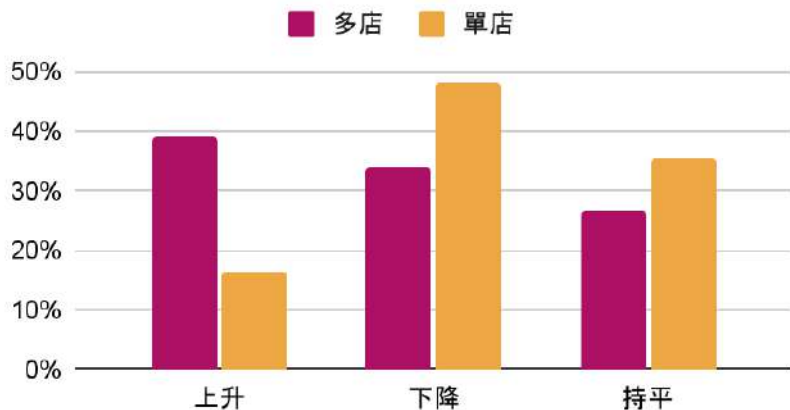
- 近 7 成店數在 2 ~ 6 間
- 過 9 成開業 3 年以上

- 近 9 成為第一家餐廳
- 4 成開業 3 年以上

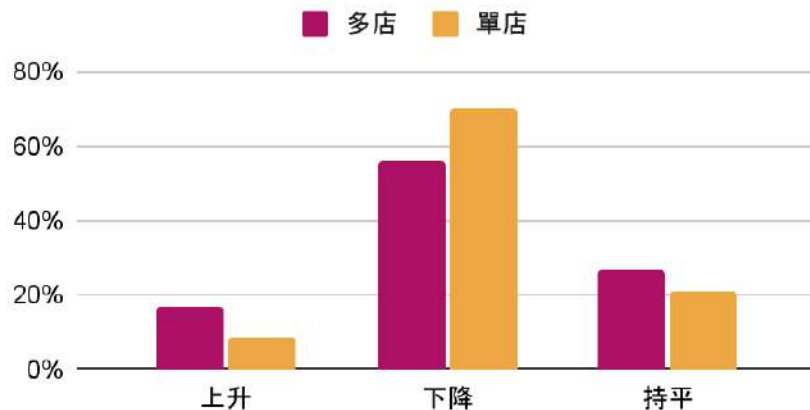
# 2022 Q4 年比預測：規模優勢展現，多店更樂觀

- 39%多店老闆預期 營業額 會上升，而單店老闆只有 16%
- 17%多店老闆預期 淨獲利 會上升，而單店老闆只有 9%

## 總營業額



## 淨獲利能力



# 通路表現預期，多店品牌全通路都更樂觀

跨所有通路，多店認為會上升的比例大幅高過單店

\* 移除「無此通路」後的比例

- 內用：2倍
- 外帶：1.2倍
- 外送平台：1.6倍
- 自組外送：2.1倍
- 電商平台：2.5倍

(多店)	內用	外帶	外送平台	自組外送	電商平台
上升	41%	21%	31%	17%	47%
下降	34%	31%	43%	30%	21%
持平	24%	49%	26%	52%	32%

(單店)	內用	外帶	外送平台	自組外送	電商平台
上升	20%	17%	19%	8%	19%
下降	52%	43%	55%	46%	45%
持平	28%	40%	26%	46%	36%



# 多店品牌的展店規劃是單店品牌的 3.5 倍

- 單店更趨於保守，70% 會維持現況 ( vs 多店 45% )
- 多店考慮開分店的比例，是單店的 3.5 倍 ( 多店 49% vs 單店14% )

	多店	單店
維持現況	45%	70%
開分店	49%	14%
關閉 ( 部分 ) 分店	10%	11%
擴大門市大小	10%	6%
減少門市大小	10%	11%

# 疫情期間，存續品牌門市數成長 12 %

\*資料來源：台灣連鎖店年鑑

台灣連鎖餐廳	2019	2021	期間成長幅度
店數	34,552	36,245	4.9%
品牌數	1,046	980	-6.3%
平均品牌門市數	33.0	37.0	12.0%

速食店：品牌數 ↓ 平均店數 ↑

咖啡簡餐：品牌數 ↓ 平均店數 ↑

餐廳：品牌數 ↓ 平均店數 ↑

休閒飲品：品牌數 ↑ 平均店數 ↓

## 趨勢重點小節

- 3 年疫情景氣影響近尾聲，外送等多元通路營收佔比穩定化
- 面對成本上漲的 **2023 Q4**，多店品牌在營收、獲利、展店規劃都較單店品牌樂觀
- 疫情過程加速轉型，存續品牌反而展店 **12 %**

面對成本上升，產業進入盤整期  
擁有規模的好處開始展現  
品牌需積極思考集團化

採買成本

擴張金流

人才經營

過去十年來  
iCHEF 推動了小店科技革命  
讓小店有企業級科技

而接下來要把科技創新  
也帶給餐飲集團  
讓企業級 持續升級

# 攀上新高 - 餐飲總部的 第一套系統

- 協助有志集團化的老闆們能走過升級的門檻
- 建模期的瓶頸
  - 建不起制度
  - 留不下人
- 餐飲總部的第一套系統
  - 制度建立更容易
  - 人才門檻下降
  - 財務資訊更可靠
  - 更多心力領導團隊





# 跨店 跨通路 跨系統 跨越 成長門檻

- 專為中小型餐飲總部打造
- 最好用的 **POS** + 最完整的中小型餐廳總部解決方案
- 與合作夥伴共同打造總部生態圈



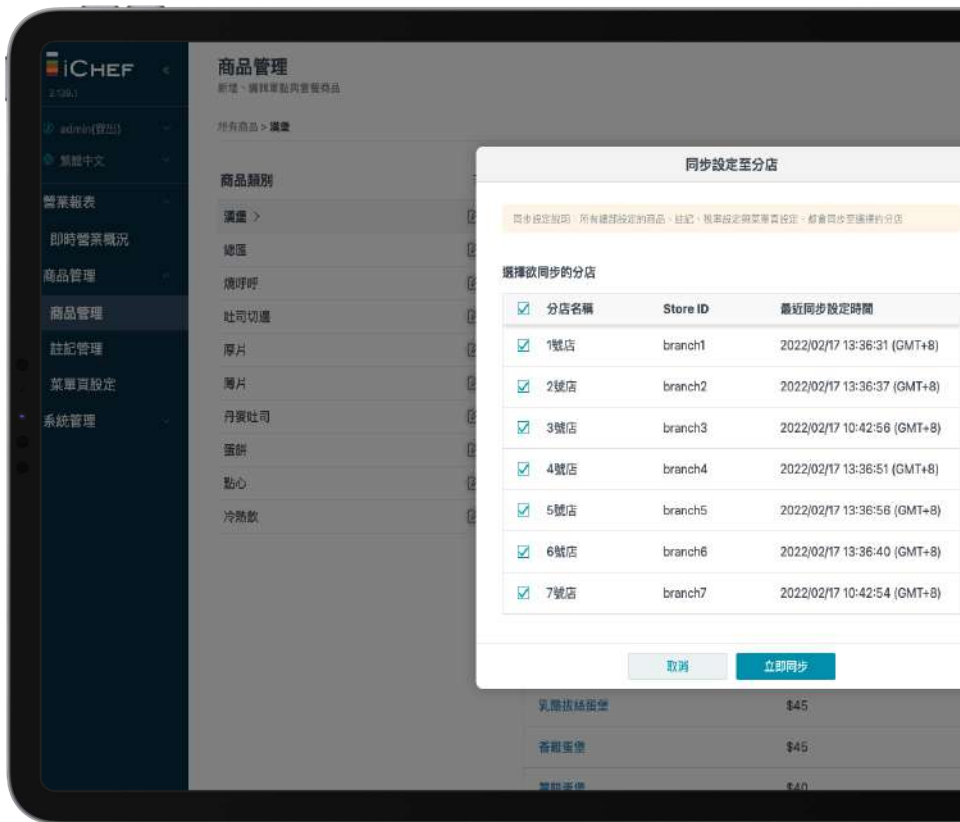
# 跨店菜單管理

- 總部上新菜單有效率

總部可統一同步設定分店「菜單」&分店  
「新品要指定廚房哪個工作台出單機出單，  
以利做餐」。

- 分店有彈性做差異化

分店有限定菜色，也可自行建立分店限定商  
品，確保分店營運彈性。



# 跨店業績分析

- 掌握品牌全貌

延伸單店 POS 優於市場的視覺化報表，方便總部掌握品牌即時營業狀況與進一步分析業績好壞。

- 營業額、客組單、訂單數，三大營業指標
- 商品銷售排行，主打菜色是否如期受歡迎
- 各時段總訂單數，檢視各時段來客數狀態
- 內、外帶、外送通路營收占比，是否合適

- 了解分店狀況

隨時一目了然的比較分析哪間分店營業概況有異常，即時了解原因與提供協助。



# 跨店跨通路會員

- 所有門市同步

所有門市的會員資料彙整，不管到哪間消費資料都同步，會員點數也跨店。

- 雲端實體整合

自動整合所有門市的雲端餐廳的交易紀錄，真正做到全通路、全門市、全會員一體化。



# 訂貨模組與更多功能模組，持續上市



## 訂貨模組 ( coming soon )

線上平台統一訂貨 不怕跑料、獲利來源清楚掌握  
開網頁就可訂、不需 LINE 傳訂貨單、訂貨紀錄隨時方便查不怕跑料

自動彙整訂配貨表 總部訂貨、配貨、收款清楚容易  
要向哪廠商、訂什麼、訂多少、門市配貨、收多少錢，系統自動彙整

彈性管理分群報價 系統性報價反映成本 管理容易  
針對區域或直營加盟差異，依成本毛利設定報價，系統將自動辨識門市類型、顯示不同價

獨立系統、單獨販售 輕鬆管理門市訂配貨，輕巧開始！



## 未來藍圖

- 行銷模組  
( 導流 / 會員 )
- 人事模組
- 進銷存模組



# 4K 等級高解析度交易資料，完整後傳 ERP 系統

## iDIS 標準接合方案

- 開通與設定簡單，輕鬆匯出 / 整合店鋪的營業資訊
- 開放 API，讓總部可以選擇任何喜歡的 ERP 系統



## 擴展性

- 選擇不再只有「有 ERP 功能的 POS」，或是「有 POS 功能的 ERP」
- 選擇適合自己商業模式的 ERP 模組





# Hala Chicken

Serving Authentic NYC Street Culture  
2022 iChef Day Slide



# Our Story

- 創辦人：蔣委倫 Alan
- 2016：將曼哈頓知名的街頭餐車料理與紐約文化分享給台灣朋友
- 在沒有內用區的 5 坪小店，從倒閉邊緣做到每個月超過 4000 張訂單、年營收破千萬台幣，更榮登 UberEats 上銷售排行的前 5 名！
- 全台 9 家分店，平均月營業額 80 - 90 萬、外送訂單占整體七成的快速慢食品牌





# 疫情逆境下成長

---

- 抓住成長關鍵，逆向思考
  - 2021 在 6 個月期間拓展 5 間門市
  - 2022 更成功於高雄、台中設立加盟門市
- 尋找志同道合夥伴的加盟招商體系
  - 擁有相同頻率及理念比店數更重要
  - 建立可快速複製的簡單餐飲系統，扶持台灣年輕人創業，共創台灣第一健康速食餐飲領導品牌
  - 實行回饋社會的公益分享活動



# 2022/9/29 - 品牌重生日

重新定義品牌，描繪更長遠的品牌願景，決定品牌高度

- 品牌扎根

- 拓展雙北以外新市場市占率

- 企業化

- 打造最新技術及設備的央廚廠房與系統化的連鎖餐飲團隊
- 持續擴張技術、資金規劃並優化餐飲產業供應鍊

- 放眼海外

- 走出台灣，進軍東南亞及更多國際市場，成為揚名國際的餐飲企業



# 攀上新高 - 餐飲總部的第一套系統

- 讓小店集團化能更順利
- 讓集團能順利升級全通路
- 讓餐廳報稅更 **PRO**

給集團化的小店  
一把梯子

