

## 東海大學學生報告 ePaper

# 創業企劃書-又安企業 Business Plan - Yoan

作者：林芸平、黃筠軒、莊勤娜、鄭鈺蓁、陳雨妍

系級：國際經營與貿易學系 二年級

學號：1024512、1024552、1024563、1024528、1024530

開課老師：李明煌

課程名稱：企業管理

開課系所：國際經營與貿易學系

開課學年：103 學年度 第一學

## 中文摘要

近期食安問題總是新聞媒體的常客，本是愉快享用飲食的人們，曾幾何時變成了膽顫心驚。在風暴不斷擴展之下，我們想要的是一個注重食品安全廠商，這便是創立又安的動機。我們想帶給民眾健康安全食品，甚至是成為領導台灣食品業步入職業道德的領頭羊，並同時結合行銷台灣的理念。

構想時腦海首先浮現的便是台灣盛產的水果，在查閱資料和與夥伴的討論之下，果醬是我們的共識，於是又安成立了。

我們的果醬，從食材到加工都必經層層把關，而加工廠更是一間觀光工廠，製作過程全程透明公開，不僅能帶來觀光的商機，也向民眾展示我們的好品質。銷售通路於國內的量販店，國外的部分則是從英國作為起點，步步將我們的理念宣揚出去，也讓更多的外國人認識台灣這個寶島。

### 關鍵字：

水果、永續經營、自製、客製化、高品質、純天然、透明化、養生、網路行銷、觀光工廠

## Abstract

Recently, food safety affairs reported by media all around. Food became frightening though it should be enjoyable. Under such circumstances, a caring manufacturer firm is quite needed. That is the motivation that we set up our firm-Yoan. We devote ourselves to producing healthy and safe food as well as making it possible for food industry to care about the professional ethics construction. What's more, we would like to promote Taiwan worldwide, which is our ideal goal.

After looking up to the analysis of data and discussing about the details, the fruit that Taiwan riches in come up to our minds. Therefore, Jam is our common view. We make checks at all levels. Our plant allows people to sightseeing this we earn money form it while showing our high quality to the customers.

We set up two distribution channel flows. For the domestic marketing, we sale our jam from variety store. For the overseas operations, we star from the United Kingdom, where we give enormous publicity to. Meanwhile, making more and more people have knowledge of our treasure island Taiwan.

### Keyword :

customize / DIY / fruit / factory tour / high-quality / Internet marketing / natural / regime / sustainable operation / transparency

## 目 次

壹、 執行摘要.....	4
貳、 公司背景.....	5
參、 管理團隊.....	8
肆、 財務計畫.....	11
伍、 行銷計畫.....	15
陸、 地點分析.....	17
柒、 製造計畫.....	18
捌、 總結.....	21



## 壹、執行摘要

### 一、又安的起源：

又安企業是由一群有共同理想的大學生所創立的，2012年開始，因為經歷多次食安風暴，因而產生信念，由於現代人的飲食習慣逐漸地改變，西式早餐慢慢占據人們的選擇，所以選擇以果醬此產品為我們的主要產品，當然也結合台灣最盛產的許多熱帶水果，來拓開農民的內銷市場以及我們的企業；另外還增設了果醬的觀光工廠，由內到外透明化製作，讓民眾能夠清楚看見果醬的製作過程。

### 二、主要目標：

我們堅持最高品質，嚴格控管產品品質，是又安企業永續經營的基礎，乾淨衛生的環境，訓練有素的員工，將產品定期檢驗以及投保產品責任險，並符合行政院衛生署公告知罐頭食品良好衛生規範，讓客戶買的安心、吃得放心是我們的初衷也是未來必需不斷努力的主要目標。

### 三、主要目的：

台灣是許多水果的盛產地，在盛產期期間，容易因為產量過多而造成供過於求的情況，很多水果因此被銷毀或等待熟成腐壞，這樣對於農民來說，期待的總收益通常都會落空，有時候甚至賠錢，我們走遍台灣在地許多有機或自然栽種的果園，細心挑選最優質的安全水果，並堅持純天然不含任何化學添加物、香精、香料、色素以及防腐劑，來釀製天然果醬，因此，我們希望透過和農民簽合約訂購固定水果產量，來減緩此問題，而天然用水果製成的果醬，幫您排除化學原料、人工香料、色素、香精、防腐劑、檸檬酸，也能夠符合現代注重健康的風潮。為了健康，我們不在乎時間和成本，只希望提供好產品給關心自己健康、喜歡天然食材的人。我們親自探詢有機栽培或無農藥的安全果園，找尋無汙染的天然新鮮水果素材，再加入少量的糖和水果果膠，細心烹煮成口感好、含糖量低的天然果醬；而果醬觀光工廠的設立，為了讓大人小孩都能夠共同參與其中之樂趣，可以明瞭自己所食用的食物是如何製作、如何完成，過程之中可以享受親子同遊的樂趣，也能夠看得放心、吃得安心。

## 貳、 公司背景

### 一、創立時間及地點

本公司即將於 2015 年 1 月 20 日創立，工廠地點位於台南安平工業區。國外客服總部將設在英國。

### 二、創立者

林芸平、黃筠軒、陳雨妍、鄭鈺蓁、莊勤娜

### 三、經營理念

有鑑於食安問題造成的恐慌，本公司強調以天然無負擔的產品來供應市場需求，產品也都會符合政府的所有規定以及檢測，來確保消費者能食用到最健康，也最符合他們需求的果醬。

### 四、產品介紹

本公司的果醬都是以台灣當地新鮮水果來製成，而且絕不添加色素、防腐劑，糖的含量也是以減糖為主，適合正在發育的孩童，也適合患有慢性病的老年人，更適合一般講究健康的大眾。由於產品是以當季新鮮水果所製，所以會因應季節不同，所產出的口味也不一樣。也特地為想要品嚐特殊風味果醬的客戶，提供客製化的服務。產品規格有兩種，一種是小包裝，適合單身貴族或者偶爾想品嚐果醬的顧客，此包裝另推出五合一輕便組，顧客可依本身喜歡的果醬做組合；另一種是罐裝分為 100ml 和 250 ml，適合一般家庭或者營業業者來購買。

### 五、公司定位與機會

#### 1、台灣

台灣的觀光工廠負責兩項主要業務。一部分是將台灣特有的水果生產成各式各樣的果醬，其中也包括製作客製化的果醬；另一部分是發展觀光事業，利用觀光工廠，提供民眾 DIY 製作果醬以及遊憩的好去處。

#### 2、國外

致力於銷售台灣特有的水果果醬，也利用網路行銷的方式來將果醬銷售到國外。

### 3、價位

因為提供高品質及客製化的商品，再加上製作對身體較無害也較天然的產品成本較高，所以價格上屬於中高價位，雖然價格會比市售的產品更高，但是在食品安全上是完全不需要擔心的。

### 4、品牌形象

致力於塑造天然、無添加色素、不添加防腐劑、減糖的健康產品形象，每當顧客看到 Yoan 果醬，自然而然聯想到健康產品，並對它產生信賴感，進而穩定客源。觀光工廠則是建立好玩、有趣又漂亮的觀光景點。

### 5、目標市場

果醬目標市場主要以一般消費大眾為主，利用量販店以及網路的方式來銷售。觀光工廠的目標銷售市場則是以國內外的觀光客為主，適合一般的旅遊團或者是親子同遊。

### 6、利基點

量販店所販賣大部分的果醬，較少會強調天然又無負擔，大多是以價格低廉為主，所以我們針對這個市場做一點改變，提供給希望購買到對身體比較好的產品的顧客有更多的選擇。

## 六、相關法律問題

### ➤ 針對產品的創意、配方以及商標：

- 1、商標法
- 2、專利法
- 3、營業秘密法

### ➤ 針對產品的檢測及製造規定：

- 1、食品標示宣傳或廣告詞句涉及誇張易生誤解或醫療效能之認定基準

- 2、食品安全衛生管理法
- 3、健康食品管理法
- 4、健康食品管理法施行細則
- 5、食品製造工廠衛生管理人員設置辦法

➤ 針對銷售出去的產品：

- 1、公平交易法
- 2、消費者保護法

➤ 針對產品售出後的保險：

- 1、產品責任保險保單條款

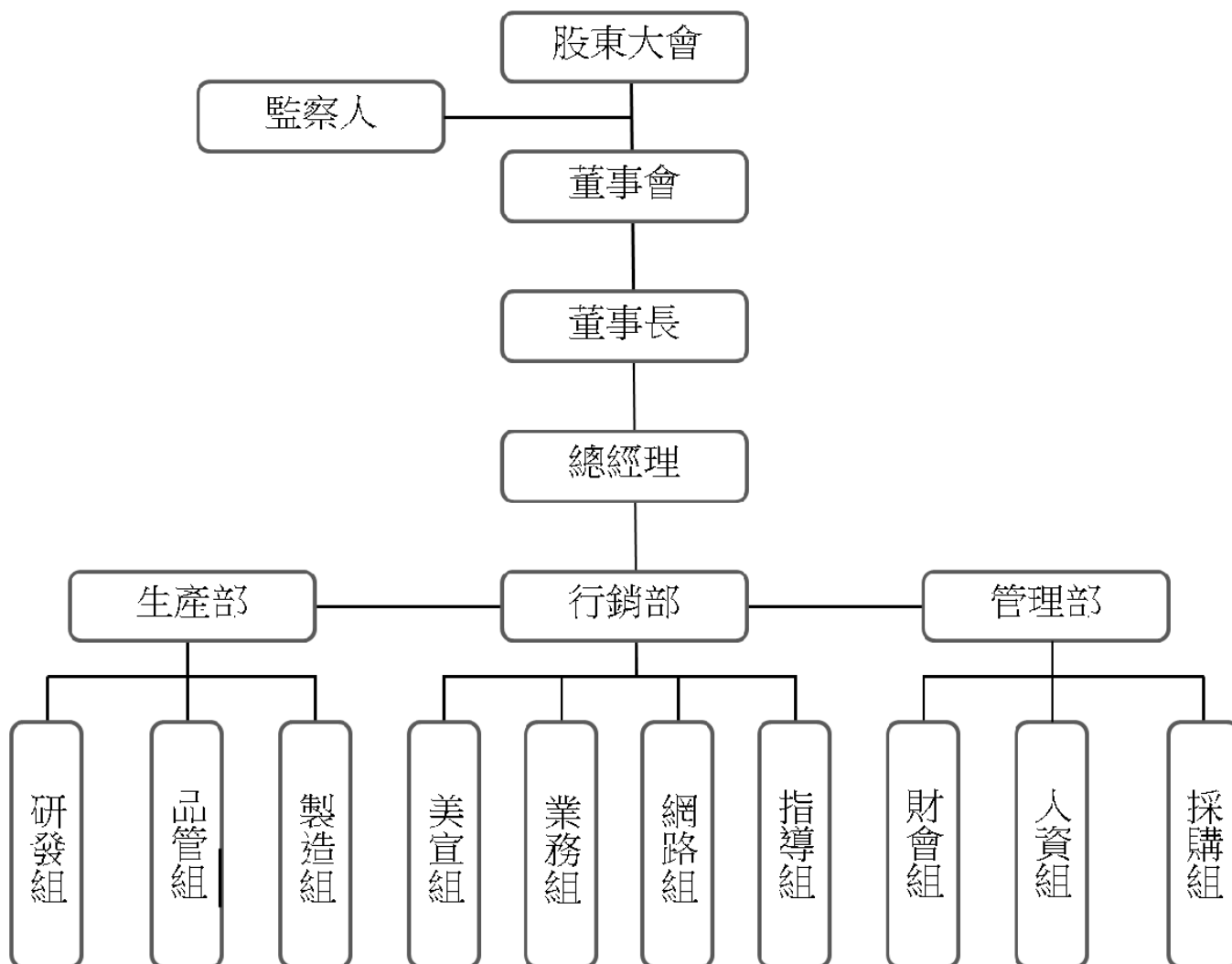
七、SWOT 分析

潛在的內部優勢 (Strengths)	1、鄰近優良水果產區 2、產品種類豐富且天然 3、提供客製化服務 4、觀光工廠可供遊憩玩樂
潛在的內部劣勢 (Weaknesses)	1、相對同產業成本較高 2、缺乏創業經驗 3、尚未建立知名度及市場形象 4、內部部門協調不佳
潛在的外部機會 (Opportunities)	1、相對其他產業，競爭對手較少 2、此領域無特定壟斷品牌 3、講究健康產品的顧客 4、觀光工廠日漸興盛日漸增加
潛在的外部威脅 (Treats)	1、產品價格相對於同業略高 2、海外貿易容易受關稅影響 3、原物料成本容易受到天災影響 4、市場成長趨勢緩慢



## 參、管理團隊

### ➤ 組織表



### ➤ 各部門職權

研發組	負責新產品、新技術發展趨勢掌握及提案；依市場及客戶需求進行研究開發；檢討及改良產品作業；新產品專利申請事宜；軟、硬體設備資訊之收集；產業狀況、競爭產品相關資訊之分析與企劃業務。
品管組	擬定及維持產品品質政策、提昇企業能力及品質形象、訂定品管作業之檢驗標準、抽樣計劃、判定標準；執行原料及成品之檢驗作業，並提出

	改善建議；檢驗與測試用量規儀器之保養與維護；執行 ISO 管理系統之各項運作；協助業務部銷售人員處理客戶問題；客戶銷退品之判定與處理。
製造組	制定產品生產之標準流程、製作各產品產量報表、確實掌握原物料庫存量、告知採購組需買進的原料及數量；準確詳細記錄生產過程中的耗損品量。
美宣組	產品包裝設計、宣傳單及海報設計；提供並協助網路組網路廣告所需之素材；配合業務組制訂之行銷策略製作廣告企劃書並執行。
業務組	國內外產品銷售之籌備與執行業務；訂定及執行公司各項產品行銷策略；調查競爭產品相關資訊之分析；新產品市場開發與調查；接收賣場及工廠訂單並確實出貨；客戶服務、關係維繫及滿意度之提升。
網路組	公司中英文版網頁更新及維護；掌握客戶喜好製作網路廣告並定期更新；密切注意網路上與公司有關之大小新聞並回報主管；配合業務組行銷策略更新網頁；負責網路客戶服務、關係維繫及滿意度之提升；接收網路訂單並確實出貨。
指導組	訂定觀光工廠之企劃，檢討及改善導覽流程；客戶服務、關係維繫及滿意度之提升。
財會組	彙整各部門編列之預算；負責成本控制管理作業；內部各項帳務之處理，登帳-編製各類財會報表事宜；各項稅務處理及申報作業；銀行往來及零用金之支出及管理作業；財務投資之管理；外匯操作之管理。
人資組	規劃人力資源策略及制訂、修正管理制度；經辦招募、任用、訓練、核薪、保險、考核、調派、晉升、出勤、薪資、福利、留職停薪、離職、退休之相關業務；執行總務請購、庶務作業、資產管理相關事宜；執行公司保全、消防、清潔之管理事宜；維護勞資和諧關係之相關業務。
採購組	負責公司的原料、輔料、設備、配件的採購工作；負責儲存採購工作的必要原始記錄，做好統計，定期上報；接洽運輸公司及負責國內外產品之運輸。

➤ 主管履歷

職稱	姓名	學經歷
總經理	陳可杰	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 主要經歷                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• 曾服務財政部金融公司</li> <li>• 國際證券投資信託公司執行副總經理</li> <li>• 國立台灣大學 EMBA 學分班教授</li> </ul> </li> <li>➤ 學歷                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• 美國肯特州立大學財務學系博士</li> <li>• 美國中央密蘇里州立大學企業管理碩士</li> <li>• 國立成功大學會計系學士</li> </ul> </li> </ul>
生產部經理	嚴裕欽	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 主要經歷                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• 中華民國食品科學技術學會理事長</li> <li>• 中華民國營養學會監事</li> <li>• 味全食品工業公司生產技術副總裁兼亞洲事業總經理</li> </ul> </li> <li>➤ 學歷                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• 美國南加州大學工業與系統工程博士</li> <li>• 國立台灣大學農化研究所碩士</li> <li>• 私立東海大學食品科學系學士</li> </ul> </li> </ul>
行銷部經理	吳凱婷	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 主要經歷                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• 頂好製油有限公司企劃副理</li> <li>• 北京可口可樂飲料有限公司市場部經理</li> <li>• 揚生實業(股)公司國際行銷顧問</li> </ul> </li> <li>➤ 學歷                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• 美國 UTK 大學 MBA</li> </ul> </li> </ul>
管理部經理	鄭俊安	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 主要經歷                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• 國立中山大學人力資源管理研究所教授</li> <li>• 川富電機業(有)公司經營輔導顧問</li> <li>• 優勢策略管理顧問有限公司總顧問</li> </ul> </li> <li>➤ 學歷                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• 國立交通大學 EMBA 碩士</li> <li>• 國立中興大學經濟系學士</li> </ul> </li> </ul>

## 肆、財務計畫

觀光工廠製造總部和英國工作室都將圍繞總體經營思路和發展規劃，致力於加強財力核算，提高會計素質。以精細化核算、數量化考核為工作方法，以利潤最大化為總體目標，以資產經營責任為主線，全面推行制度化、標準化、程序化、信息化的財務管理模式。

### 一、融資方案

根據財務預算，公司擬定總額為貳仟伍佰萬新台幣。註冊資金為二千萬元，包括公司自籌資金一千萬元，核心技術作價出資三百五十萬元，吸收風險投資五百萬元。

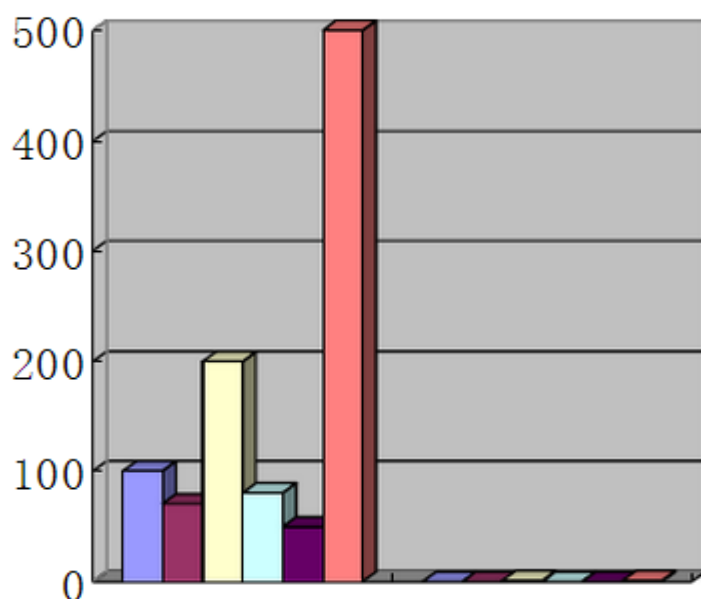
### 二、資金使用計畫

擬定起初投資主要用於以下：

形成初步及進一步擴大生產能力，購買相關設備、運費和安裝的購置總支出，購買生產原料、人工費用支出等。適當行銷活動所產生的經費開支，相關營銷人員費用，進行市場開拓，宣傳廣告活動開支，產品配套技術服務費用等。由於我們有線上行銷，因此也會撥款在網絡行銷以及旅遊社等。研發部份研製費用及相關設備購置，廠房租聘費用等。日常管理活動產生的費用，包括公司辦公場所租用或建設，辦公用品相關配套設施的購買產生的費用。

### 三、資金投資預算表

項目名稱	投資估算(萬元)	比重
固定資產	500	20%
無形資產	350	14%
流動資產	1000	40%
市場開發	400	16%
產品研發	250	10%
合計	1500	100%



結合本公司市場的實際情況，市場的發展前景及公司最可能的市場份額，根據預測的達到的經營狀況，本著謹慎的原則，將或有支出視為實際支出。將公司內發生的各項費用均為付現支出的方法，在公司各項活動按計劃執行的前提下，對未來五年做出財務預測。

需要注意的是，本公司考慮實際行業競爭情況，在初期競爭少故公司的產品的價格不會有所波動，假定公司在生產運營期內，產品的銷售價格維持不變。公司購買各項資產和生產原料，發生的各項費用等均為付現支出，如水果的購買。最後，預測是假設公司銷售收入在五年內均保持逐步增長的，且不考慮通貨膨脹的影響。

#### 四、 財務預測及依據

##### 1. 銷售收入預測

由於企業在第一年存在一個建設期間，市場並沒有開拓完整，知名度並沒有達到一定水準，故銷量較小，以後隨著產銷進入正常期，銷量會逐步增加。根據其他果醬及觀光工廠的數據，未來五年的主營業務收入（包括英國等歐美地區）預測如下表：單位：萬元

項目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
銷售收入	470	1105	2265	4065	6725

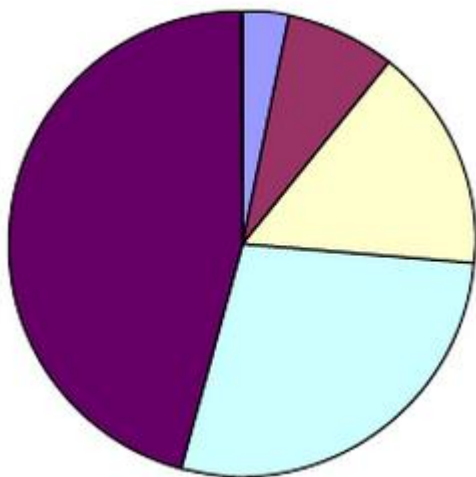
## 2. 銷售成本預測

由於企業在第一年存在一個建設期間，故成本較高，以後隨著公司進入正常期，設施基本完善，各個部門走上正軌，成本也會隨之減少。根據整體的數據預測和估計，未來五年的主營業務成本預測數據如下表，包括觀光工廠的建設和果醬的製作。

銷售成本預測表 單位：萬元

項目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
直接材料	25.67	50.4	75.53	105.46	180.50
直接人工	75.54	135.45	225.67	260.11	320.57
製造費用	2.8	34.5	46.6	50.05	122.30
固定成本	94.6	172.5	306.05	330	435
合計	200	396.25	658.65	750	1060.45

## 3. 預測利潤分析



備註：

深藍：2015 年 470 萬元

淺紫：2016 年 1057.85 萬元

黃色：2017 年 2266.05 萬元

淡藍：2018 年 4066.34 萬元

深紫：2019 年 6729.90 萬元

● 觀光工廠可能產生額外費用

備註：

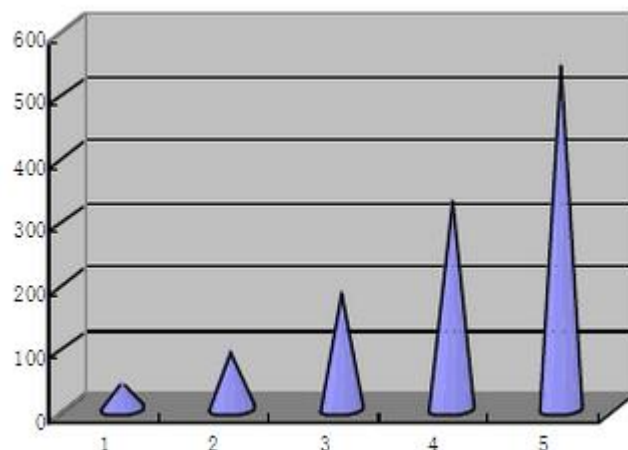
2015 年：40.54 萬元

2016 年：91.57 萬元

2017 年：184.22 萬元

2018 年：328.24 萬元

2019 年：541.34 萬元



● 英國分部預測產生利潤

備註：

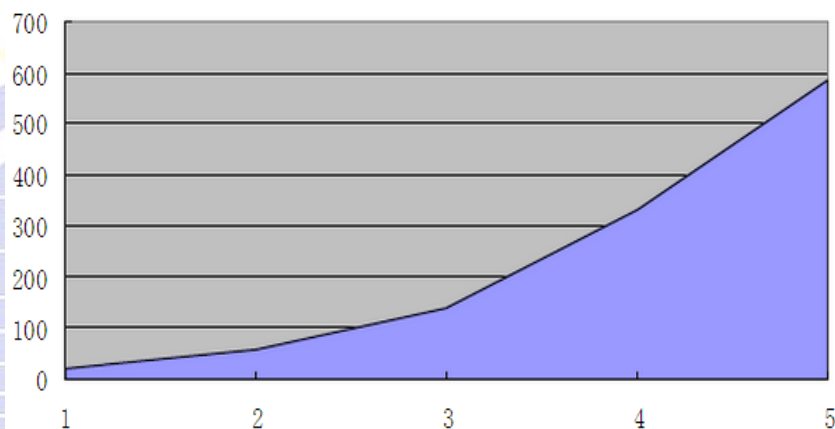
2015 年：20.49 萬元

2016 年：58.20 萬元

2017 年：140.18 萬元

2018 年：332.49 萬元

2019 年：583.79 萬元



伍、 結論

本公司採取穩中求進的經營模式，因此企業有較大的發展空間，擁有廣闊的前途，不會出現資金周轉不靈的表現，隨著時間的持續，固定資產會變得穩定，觀光工廠的銷售方法將得到大眾認可，加上費用相對的減少，收入將持續走高。

## 伍、行銷計畫

- 目標市場：創業初期以國內及英國為主要市場，到了第三、四年待市場逐漸穩定擴展至法國、西班牙等國家，最後目標為全歐洲市場。
- 行銷組合 4P

---

產品(product)	價格(price)
● 由台灣當地水果所製成的客製化果醬	● 輕便隨身組合包(5入) / 國內價：100，國外價：200
	● 100ml / 國內價：150，國外價：300
	● 200ml / 國內價：300，國外價：600

---

通路(place)	促銷(promotion)
● 台灣各大大賣場及量販店(如家樂福、愛買等)而英國則以最大賣場(TEESCO)為主	● 觀光工廠(DIY 製造果醬)
	● 大賣場(販售、試吃)
	● 網路行銷(網路廣告)

---

- 產品(product)：為推廣台灣的水果至世界各地，堅持採用台灣當地優質水果製成，並配合各季節而生產不同水果風味的果醬。因應現在人追求養生，強調客製化商品，讓消費者得以決定該果醬想要的甜度等，讓消費者能在享受美味的果醬同時又能不失健康。
- 價格(price)：針對消費者的不同需求，分別推出攜帶方便的隨身包、一人份的 100ml 及適合家庭使用的 200ml 果醬，並因應國內外物價不同及運輸成本等而有國內價及國外價的差別。
- 通路(place)：在台灣以各大大賣場及量販店(如家樂福、愛買等)販售為主而在英國則以最大賣場(TEESCO)為主要銷售市場。
- 促銷(promotion)：
  1. 製造果醬的工廠同時發展為觀光工廠。由於近期的食安問題，本公司工廠強調生產線完全透明化，並配合旅行社開放觀光客可以自製專屬自己的果醬。
  2. 果醬主要銷售於大賣場，並在賣場附近安排試吃及發送試用包等活動吸引消費者。
  3. 網路行銷主要針對年輕族群，在各大搜尋網站(如 Google、Yahoo 等)購買關鍵字廣告，讓消費者能輕易的得知我們的訊息，並架設完善的官方網站供消費者網路購買。



●STP 分析

**市場區隔(Segmentation)**

---

價位雖較一般果醬高，但品質也較一般果醬高，給予高品質的享受。



**目標市場(Targeting)**

---

不限定特定年齡層，透過客製化的方式，讓各年齡層的消費者均能享用 Yoan 果醬。



**市場定位(Positioning)**

---

採用台灣當季水果製成並強調純天然不加防腐劑的果醬，健康又養生。

## 陸、地點分析

### ●工廠的地點：台南安平工業區

據點選擇之恰當與否不但會影響到企業的生產之作業成本也會間接影響到企業整個後勤網路之佈局。

### ●最主要的區域因素包括：

#### 1. 原物料地點

需要新鮮的水果，才可以做出品質好的果醬。工廠離水果產地不可遠，離產地越遠越沒利處。

台南和周圍縣生產的水果種類最多（圖一），高雄、屏東、台南、嘉義、雲南，幾個生產地已經包括大部分台灣的水果，而台南剛好在中間的位於，方便於水果的運送，作最大的效益。

主要的香蕉生產地在高雄，符合我們公司主打的果醬，但考慮到高雄離台南很近，台南作為水果聚集點，更為方便。

#### 2. 市場地點

作為一個觀光工廠，離城市太遠，並沒利於吸引遊客。安平工業區是在城市裏沿海，也離火車站、航空站很近，交通也方便，對於果醬的各種運輸不會有什麼問題。

安平工業區離台南一些有名觀光景點不遠，例如圖二左上的安平古堡，我們可以跟一些旅行社做合作，在中途站來到觀光工廠，而同在安平工業區，也有另一間觀光工廠「麗豐微醺館」，它們是以微生物發酵應用主題的，與我們的業務沒有衝突，反而可以增加安平工業區的吸引力，增加人流聚集。

#### 3. 勞工因素

台灣最低工資為115，台南的物價與台北相差之多，在台南工作，薪水上可做下調，對招募員工也不會有問題，而且安平工業區在城市裏，交通便利。



(圖一)

## 柒、製造計畫

### ●觀光工廠：

入場費為 150 元導覽費(含 100 元折抵費)，折抵費可消費在產品或是 DIY 體驗。

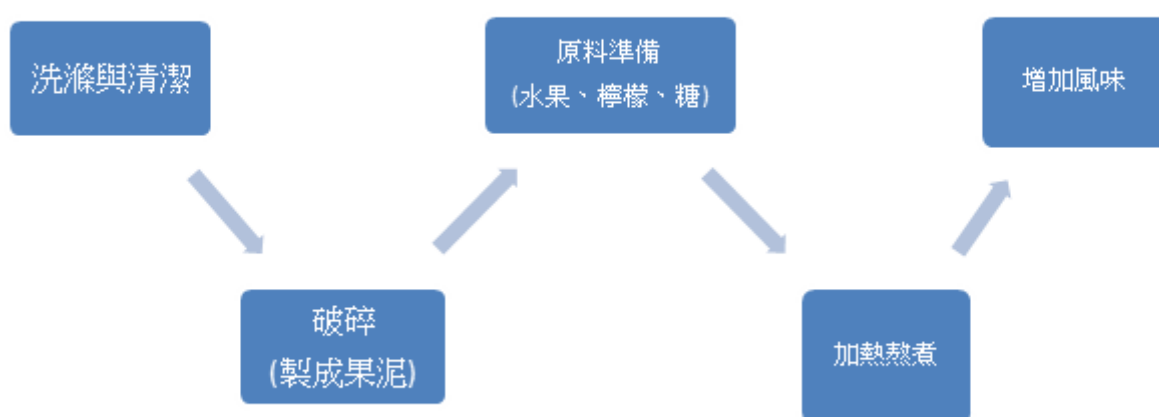
廠內規劃分為製造區跟 DIY 教學區。

廠外則規劃成庭院花園，讓來參觀的人有享受放鬆的感覺。

### ●所需機械：

真空包裝機、手工製造果醬之器材

### ●果醬製造流程(為手工製造)：



- 本產品以高品質的水果來解決風味問題
- 保存期限較市售果醬短，且需冷藏保存，所以不需要添加穩定劑
- 用炒糖的方式增加香氣及甜味的深度
- 用糖來延長保持期限，所以不添加防腐劑
- 添加新鮮檸檬汁，不使用酸味劑

● 果醬口味介紹

水果	產季	對身體的好處
芒果	6-7月	含有豐富的β-胡蘿蔔素和獨一無二的，能激發肌膚細胞活力，促進廢棄物排出，助於保持膠原蛋白彈性、延緩皺紋出現。
荔枝	6-7月	含天然葡萄糖多，還有蛋白質、碳水化合物、多種維生素
百香果	5-10月	消除疲勞、促進食慾、幫助恢復體力、預防肌膚乾燥、養顏美容、生津止渴、清腸開胃、解油膩、幫助消化、強化免疫力、增加兒童抵抗力、促進腸胃蠕動、清除宿便、預防動脈硬化等。
葡萄柚	10-12月	預防感冒及牙齦出血。 醫學界公認最具食療功效的水果，其瓣膜所含天然果膠能降低體內膽固醇，預防多種心血管疾病。
蘋果	11-12月	含有纖維素，能刺激腸道使大便鬆軟、排泄便利。 含鋅元素，有增強記憶與智能的效果。 其香氣能消除心理壓抑，使之輕鬆愉快。
橘子	11-1月	保護血管，對動脈硬化及高血壓有效。 可去痰、抑制黑色素生成
柳橙	11-1月	富含維生素B1，並幫助葡萄糖新陳代謝，能有效預防和治療腳氣病。
草莓	1-3月	含有鞣花酸，是抗氧化劑化合物。 含有豐富的纖維，可以降低罹患心臟病、糖尿病、高血壓及腸道阻塞。
葡萄	5-2月	提高細胞新陳代謝率，幫助肺部細胞排毒。 具有祛痰作用，並能緩解因吸煙引起的呼吸道發炎、癢痛等不適症狀。
鳳梨	全年	內含菠蘿酵素，可分解胃內蛋白質，幫助消化。 含糖蛋白酵素與鹽類，有利尿作用，對腎炎、高血壓有好處。 有豐富的維生素B1，可以消除疲勞與增進食慾。 所含的鳳梨蛋白成分具有消炎作用，可促進組織修復、加快新陳代謝、改善血液循環、快速消腫。

香蕉	全年	營養高、卡路里低。 具有提高免疫力、預防癌症效果。
芭樂	全年	良好的維生素 C 來源，可以增加孩子的抵抗力，預防癌症發生，更是一種天然的鎮定劑。

● 庫存、倉管方法

本產品為開封後一個禮拜之內食用完畢且需冷藏，未開封即可保存 4 到 5 個月。為保持新鮮度，本廠期初產量以各產品一天 1000 瓶為單位製造，待客源穩定後，再依據市場銷售量，調整產量。如有一個禮拜內未銷出的果醬，將會以促銷價賣給當地賣場。

● 品質管制

依不同季節，推出當令水果果醬，挑選高品質的水果來解決風味問題，而且絕不添加色素、防腐劑。罐裝果醬用真空保存，更緊密，品質可以不用擔心。

● 工廠人員

名稱	負責工作
廠長	負責監督產品生產之標準流程、製作各產品產量報表、確實掌握原物料庫存量、員工的生產品質等等
員工	負責果醬整個生產流程
導覽員	負責導覽，介紹本工廠歷史、果醬製造過程
DIY 教學人員	負責教導顧客如何製作果醬

## 捌、總結

又安企業一開始經營時由最廣為大眾的網路開始銷售，因為礙於廣告宣傳的成本超乎預算，因此讓網路的力量去讓民眾認知我們的企業，水果的來源地點，以及所有透明化製作過程，都是讓消費者安心的重要部分，雖然如此一來成本可能相較於其他果醬企業高出了許多，但是顧客的回流率和認同是我們奮鬥的動力。我們相信在這樣充斥著食安危機的社會裡，安心健康的企業能讓民眾對安全企業更有信心。



## 參考文獻

<http://law.moj.gov.tw/LawClass/LawContent.aspx?PCODE=L0040013>

<http://law.moj.gov.tw/LawClass/LawContent.aspx?PCODE=L0040005>

<http://www.health.gov.tw/Default.aspx?tabid=672>

<http://db.lawbank.com.tw/FLAW/FLAWDAT01.aspx?lsid=FL040736>

<http://www.lawbank.com.tw/treatise/lawrela.aspx?lsid=FL040736&ldate=20061016&lno=1>

<http://www.angle.com.tw/File/Try/1H053PB.pdf>

<http://www.quantatw.com/Quanta/chinese/about/organize01.aspx>

[http://www.bplans.com/sample\\_business\\_plans.php](http://www.bplans.com/sample_business_plans.php)

<http://hrnews.goodjob.cn/gangweizhizefanwen/gangweizhizefanwen-5457.html>

<http://travel.network.com.tw/tourismFactory/>

<http://theme.coa.gov.tw/suggest.php?issue=20154>

[http://www.lilyfruit.com.tw/lili\\_count.php](http://www.lilyfruit.com.tw/lili_count.php)