

投稿類別：觀光餐旅類

篇名：龍濤茶莊

作者：

林芳羽。屏榮高級中學。資料處理科三年一班

王慧心。屏榮高級中學。資料處理科三年一班

邱雅惠。屏榮高級中學。資料處理科三年一班

指導老師：

卓斌勝老師

壹、前言

一、研究動機

由於飲料的普及化，人人隨手一杯，現在的人們喜歡品嚐各種新奇的口味，也很重視飲品的外觀裝飾，例如：抹茶拿鐵的漸層、水果茶的水果擺設。營造出大眾喜愛的抹茶拿鐵、珍珠鮮奶茶、珍珠紅茶、紅茶拿鐵、水果茶……等等。然而，最近食安風暴嚴重，使大家猶豫要喝什麼茶飲才不會影響身體健康？我覺得是茶類，因為茶對身體有益處，經過研究學者報告發現，茶可以抗衰老、預防癌症及提升免疫力……等等，因此本組想探討茶飲店的消費者喜歡的飲品，讓大家能喝到健康又美觀的飲品。

大家耳熟能詳的飲料店應該是 50 嵐、鮮茶道、茶之魔手……等。在眾多的飲料店中，真正的目的是能讓消費者喝到最新鮮、好喝又養身的飲料。接下來本組介紹的飲料店也許大家沒聽過，想讓大家參考，我們選擇龍濤茶莊作為我們的研究對象。

如下龍濤茶莊貼文上

<青>青莊前草

<茶>香入口找

<拿>杯環保倒

<鐵>定垃圾少



(圖一資料來源：龍濤茶莊的臉書上)

二、研究目的

- (一) 店名的命名及更改店名的原因。
- (二) 了解商家的經營方式及食材如何保持新鮮度。
- (三) 了解龍濤茶莊的行銷策略。
- (四) 擬定龍濤茶莊問卷分析，探討對商品的種類和製作過程。

三、研究方法

- (一) 文獻蒐集法：本組透過各種書籍和網路的資料，來了解茶類的特性，蒐集資料並整理照片。

(二) 問卷調查法：本組透過購買飲品及發放問卷，來了解顧客對龍濤茶莊的滿意度及需要新增的飲品。

四、研究流程



圖二研究流程

(圖二資料來源：本組自行彙整)

貳、正文

一、茶莊店經營促銷法

(一) 店號的命名

1. 「易讀」的店名：「一個好店名，首先必須具備易讀易唸的特徵」。

(姓名與人生，2009)

2. 「易聽」：「電話聯系方式是普遍又方便的方法」。

3. 「易唸」：「盡量不要用難懂的字，以免使顧客感到困惑」。

4. 「易寫」：「筆畫少」，但龍濤筆畫多。

5. 「易記」：「店名若具有聯想性，可以幫助記憶」。

(林子寬，1989) (職業餐飲網，2012)



(圖片來源：本組自行拍攝)

(二) 店名更改的原因

龍濤茶莊

茶莊的老闆覺得原本的店名不是很好，就請算命師幫茶莊取一個新的店名。原本他們是加盟"山水茶堂"的飲料體系，後來因為《經營理念》與《成本考量》老闆決定用大家能負擔的起的價格 給予最健康有品質的好飲品，老闆退盟後決定自創品牌，也就是現在的《龍濤茶莊》。

二、茶的特性

(一) 綠茶

「綠茶通過殺青工藝的不同可分為四種：炒青茶，蒸青茶，烘青茶，曬青茶。炒青是當前中國綠茶製作工藝中最廣泛使用的一種炒青是當前中國綠茶製作工藝中最廣泛使用的一種」。(維基百科，2017)

(二) 紅茶

「紅茶茶湯汁形成乃由茶多酚中之兒茶素經酶促氧化、聚合、縮合、偶合等一連串反應產生茶黃質、茶紅質與茶褐質的結果」。(台灣紅茶的百年風華，2014)

紅茶的優點幫助「胃腸消化、促進食慾，可利尿、消除水腫」，並強壯心臟功能。缺點是新加工的紅茶葉存放太短的時間，「含有較多的未經氧化的多酚類、醛類及醇類等物質，對人的胃腸黏膜有較強的刺激作用，易誘發胃病」。(每日頭條，2016)。空腹喝茶飲會稀釋胃液，降低消化功能，導致茶葉中不好的成分大量進入血液，會引發頭暈、心慌、手腳無力等症狀。

表一 龍濤茶莊店裡的圖片



〈圖片來源：本組自行拍攝〉

龍濤茶莊

三、產品名稱

表二 龍濤茶莊產品名稱

名稱	(一) 珍珠紅茶	(二) 紅茶拿鐵	(三) 抹茶拿鐵
介紹	<p>茶葉的來源會依茶種而不同地，所以口感會有差異，茶的色澤也會有所不同，金黃色→烏潤→棕紅→黑褐色，茶莊是採購台灣的茶葉，而非進口茶葉，紅茶是用阿薩姆紅茶，紅茶葉用沸水煮成茶湯並且加了 Q 彈的珍珠和冰塊，喝起來相當順口。</p>	<p>很多人都不清楚紅茶"拿鐵"到底是咖啡還是奶茶！？看到"拿鐵"這兩個字會以為是咖啡，其實紅茶拿鐵是"鮮奶茶"，最大的特色就是加鮮奶，而不是加奶精，而且茶莊使用台灣阿薩姆紅茶茶葉加上屏東知名的高大鮮乳，使整體口感更加香醇可口，最主要能喝的健康又安心。</p>	<p>「倒入抹茶粉並同時用湯匙倒入的抹茶粉下方緩衝」。(自由時報食譜自由配，2016)。龍濤茶莊抹茶粉用一點熱開水泡開後加入冰開水，高大鮮乳加入砂糖攪拌均勻再倒入杯中。</p>
圖片			

〈圖片來源：本組自行拍攝〉

四、行銷策略分析

(一) SWOT 分析

表三 龍濤茶莊 SWOT 分析

Strength:優勢	Weakness：劣勢
1.商品種類多樣。 2.有季節限定的飲料。 3.價格平價。	1.車位空間太小了。 2.道路不夠寬敞造成交通阻塞。
Opportunity：機會	Threat：威脅
1.店面位於商圈，容易得到消費者信任。 2.茶飲的市場廣大，研發新口味來吸引消費者。 3.研發對人身體健康的茶飲類，來吸引消費者。	1.附近有數十間的飲料店，競爭相當激烈。 2.顧客忠誠度。 3.缺少新鮮水果茶飲。

〈資料來源：本組自行彙整〉

(二) 4P 分析

表四 龍濤茶莊 4P 分析

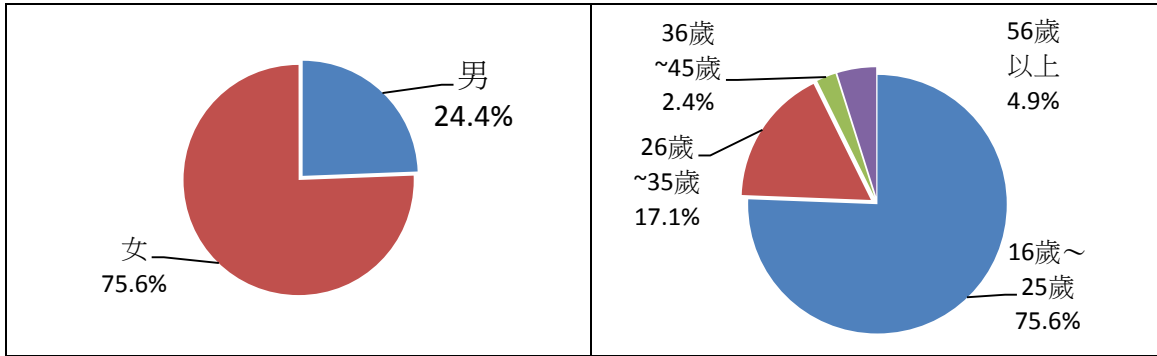
Product (產品)	本店的糖是店家熬煮的砂糖、鮮奶是使用新鮮的高大鮮乳、冬瓜系列的飲品是自己熬煮的冬瓜糖、洛神花茶是用曬乾過後的花瓣熬煮的、台灣茶葉、抹茶粉、水果也是市場現榨的。
Promote (推廣)	透過宣傳單、網際網路、親朋好友的熱力推薦、逛街路過及喜歡嘗鮮的人。
Path (通路)	在台灣屏東市目前有三間店面。三家店面分別是廣東店、林森店、屏科大店。 未來可能還有機會再新增店面。
Price (價格)	是屬於中低價位。 與其他店家比起來價格較合理，也較有吸引力。

〈資料來源：本組自行彙整〉

五、問卷分析

本組透過線上問卷跟現場發放問卷，本組發放 60 份問卷，回收 60 份問卷，其中無效問卷 5 份問卷，有效問卷為 55 份，回收有效問卷 91.7%，無效問卷 8.3%。

(一) 基本資料



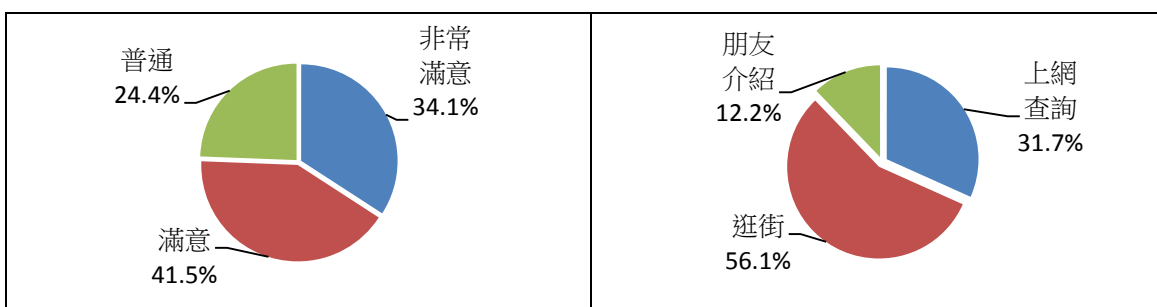
圖三 消費者的性別

圖四 消費者的年齡

由(圖三)中，可知此圖消費者族群，大多數受訪的消費者女性比男性多，因為大部分的女性會比較注意小細節，譬如甜度和冰塊的多寡或這家店優惠的內容，而男性比較不會注意這些，所以男女朋友一起去的話，就會由女性去購買，因為如此，才會覺得女性消費者較多。

由(圖四)中，可知購買龍濤茶莊飲品的消費者多數是介於 16~25 歲，其次是 26~35 歲，表示這家茶莊受年輕人喜愛。

(二) 調查顧客對於龍濤茶莊的評價及如何得知這家店



圖五 消費者覺得服務態度？

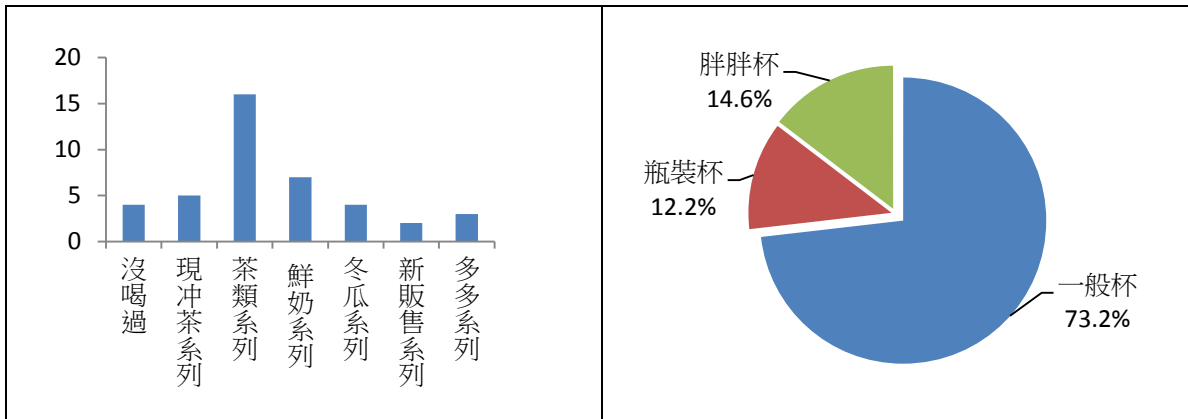
圖六 如何知道這家店？

由(圖五)中，可知顧客滿意度滿意比非常滿意多，距離非常滿意有更多進步和改善的空間。

由(圖六)中，可知多數的人是因為逛街才得知這家茶飲店，其次是上網查詢，表示這家茶莊做的宣傳廣告不是很足夠，還需要加強推廣的部分。

龍濤茶莊

(三) 最受歡迎的口味及杯子的容量



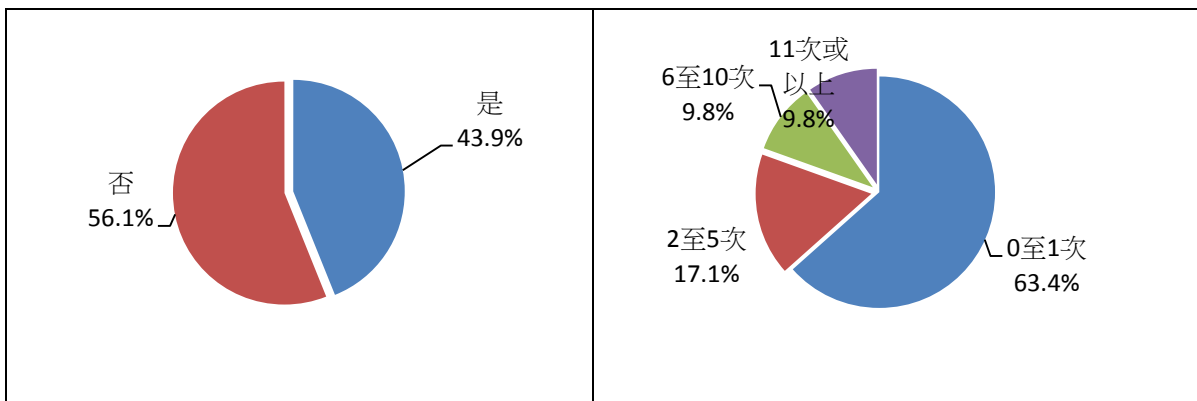
圖七 龍濤茶莊的產品，印象最深

圖八 杯子的容量

由(圖七)中，可知大多數消費者最常購買茶類系列，其餘六類皆差不多，因為這家茶莊最主要的特色是茶類系列，所以大部分的消費者會選擇購買茶類系列的飲品。

由(圖八)中，可知大多數的顧客較常使用一般杯，其餘兩類皆比一般杯使用率低，多數消費者使用一般杯的原因是方便攜帶，瓶裝杯較無人使用是因為價格偏高，而胖胖杯份量較多不易攜帶，所以消費者通常選購一般杯。

(四) 消費的情況



圖九 消費者是否消費過龍濤茶莊的產品

圖十 消費者一個月在龍濤茶莊消費的頻率

由(圖九)中，可知多數的人，沒有消費過龍濤茶莊的飲品，可能是因為店面只有在屏東加上宣傳不足。

由(圖十)中，可知多數的人，來龍濤茶莊的消費頻率是0至1次，可能是宣傳不足或附近有很多的競爭對象。

參、結論

根據研究結果顯示，我們發現大多數的人不知道這家龍濤茶莊，可見得品質好的產品，也需要注重行銷策略。而喜歡喝茶類系列飲品的消費者比鮮奶系列飲品的消費者多很多，原因是龍濤茶莊是使用台灣的茶葉熬成的，鮮奶是使用新鮮的高大鮮乳，茶類與鮮奶的比例調配均衡，也是重要的一部份，龍濤茶莊有三間店面，我們去採訪的店面是林森店，位於兩家百貨公司的附近，所以人潮相對的比較多，未來可以再擴充店面，而停車的便利性也是可以考慮的，或是加強外送的廣告與服務。

肆、引註資料

林子寬(1989)。《餐飲店經營促銷法》。台北市：創意力出版社。

葉士敏(2014)。《台灣紅茶的百年風華》。台北市：知音出版社。

林淑芬(2014)。《專題製作 SOP 最佳祕笈》。新北市：台科大圖書股份有限公司。

維基百科。2017/08/28，取自

<https://zh.wikipedia.org/wiki/%E7%B6%A0%E8%8C%B6>

自由時報 食譜自由配。2016/11/22，取自

<http://food.ltn.com.tw/article/4951>

姓名與人生。2009/01/01

<https://books.google.com.tw/books?id=KjrlBwAAQBAJ>

職業餐飲網。2012/01/12，取自

<http://www.canyin168.com/glyy/xd/qqch/201201/38170.html>

每日頭條。2016/08/09，取自

<https://kknews.cc/zh-tw/health/ezlr4n.html>

龍濤茶莊

附錄一 『龍濤茶莊行銷策略』問卷！

這是一份專題製作用的問卷，您的意見非常珍貴，請給予最『真實』的回答，問卷中所填寫的資料，會完全保密，請放心作答。謝謝您！

一・請您依照自己的情況，在□內打勾“V”。

1.請問您的性別：男 女

2.請問您的年齡：15歲以下(含) 16歲~25歲 26歲~35歲

36歲~45歲 46歲~55歲 56歲以上(含)

3.請問您是否消費過龍濤茶莊的產品：是 否

4.請問您一個月內在龍濤茶莊消費的頻率為：

0至1次 2至5次 6至10次 11次或以上

二・請您依照自己的看法，在□內打勾“V”。

1.您對龍濤茶莊的產品，哪項印象最深？咖啡系列 鮮奶系列 茶類系列 其他

2.您覺得服務態度？非常滿意 滿意 普通 不太滿意

3.如何知道這家店？(請以文字說明)
