

從食秘到食材找找

產品商業化的過程



共同創辦人

柳 岳 岑

2019.4.24

怎麼開始的

- 2018 年初在某創業平台認識 Vivian 創業的夥伴
 - 長時間在餐飲業
 - 了解到餐飲採購還是非常傳統
 - 想要解決 B2B 餐飲採購遇到的問題
- 一開始是三人團隊，但沒幾天就變成兩人
 - 還有一位學生準備去唸碩士離開

2018 食秘與食材找找幾個重要時間點

台大創創加速器進駐

2018 三月進駐, 尚無任何產品, 開始與夥伴構思要打造的服務 **食秘**

加速器 program 結束 (2018 九月底)

食材找找 推出

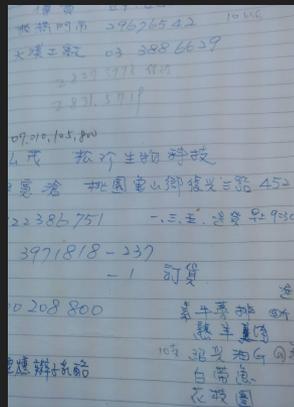
2018 十二月底開發一週後馬上推出 **驗證市場**

Meet Taipei

2018 十一月配合加速器一起參與的新創嘉年華會

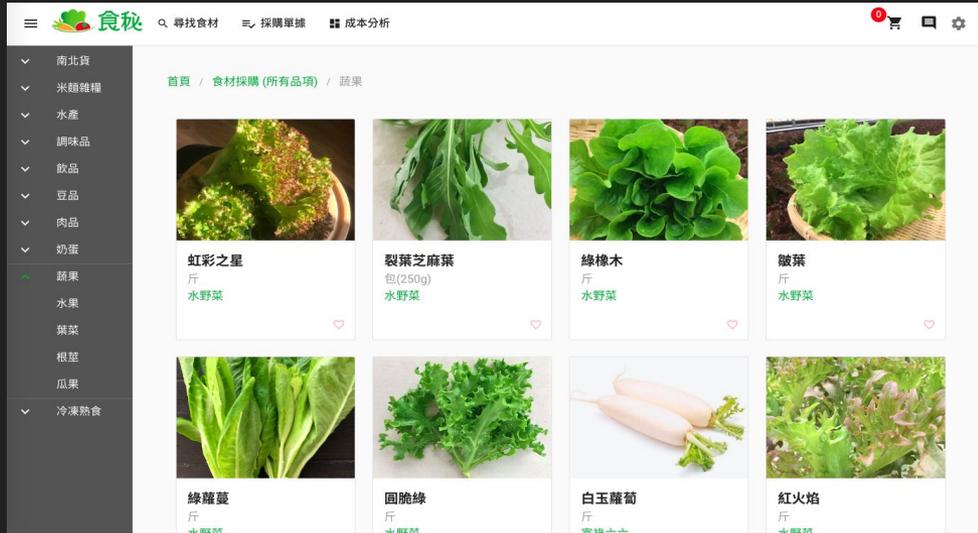
觀察與訪談

- 流程還是非常傳統：網站或黃頁、拍發財車、問同行
- 供應商根據餐廳條件決定配送與否
- 餐廳會要試用包
- 供應商價格不公開
- 價格會波動
- 餐廳希望在一個地方可以找到很多食材
- 餐廳手動將出貨單記帳
- 一家餐廳通常有 10 ~ 20 家供應商列表



網路圖片示意

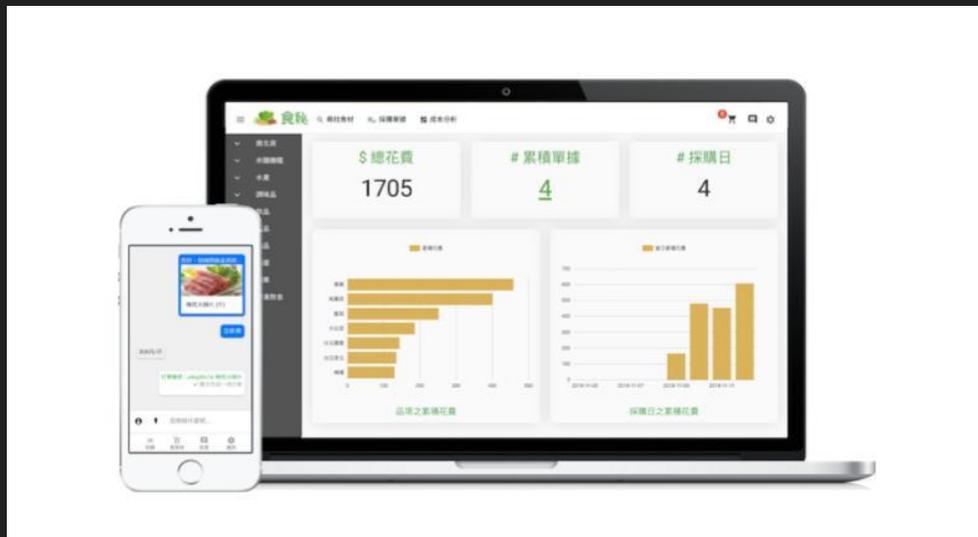
開發出食秘



客戶 A 看大白菜的價格視角



客戶 B 看大白菜的價格視角



食秘錯估一些東西

- 所有食材都在食秘訂購，成本分析才有意義
- 供應商認為要直接串到現有 ERP 變更庫存
- 上面有其他供應商的競爭對手，有點擔心
- 對供應商人員來說是額外工作，產品上架時間拉得非常的長
- 最後食秘變成只是一個產品型錄

每件事都想解決

做出的功能**是不是能真正解決問題(打到痛點)**

梳理現有團隊資源

- 共同創辦人組成
 - 業務開發
 - 工程師
 - PM / 行銷(十二月加入)
- 資金: 沒有大資金
- 人脈: 但有累積的供應商與餐廳人脈

現有產品食秘要發揮作用:

所有餐廳用到的品項都有上架並對接各個系統

～ 戰線很長 ～

題目能不能再限縮小一點？

- 早期用戶他們為什麼會想用食秘？
 - 餐廳端
 - 不想到處找
 - 有多家供應商可以比價
 - 想一站採購
 - 供應商
 - 我到食秘想要獲得其他陌生餐廳客戶
 - 食秘能價格不公開要議價，合乎行規

看起來題目要滿足 (1.) 餐廳在一個地方可以找到很多食材
然後 (2.) 供應商可以獲得陌生客戶，並 (3.) 符合現有行規

你們想到的是什麼？



專門處理轉單

- 先驗證市場
- 快速打造最小可行產品後一週後上線
- 產品一落地就要有商業模式(收錢)



聯絡資訊*

餐廳名稱

如何稱呼您

聯絡電話或手機

LINE 帳號

縣市

餐廳地點

餐廳食材需求*

先選擇類別，再來填寫資訊後 **+ 加入**，可加入多次囉

- 禽類 豬肉類 牛肉類 其他肉類
- 蛋類 水產類 蔬菜類
- 水果類(含乾果) 豆類 雜食兩用類
- 調味品 飲品 五穀雜糧、麵類
- 火鍋料 其他

詳細品名，例：高山高麗菜

評估單位： 每單 每週

數量

數量單位

+ 加入

預計每週配送頻率*

- 每天 一次 兩次
- 三次 三次以上

其他需求

* 是必填資訊

是否有打到痛點？

- 我認為的關鍵指標
 - 餐廳端
 - 有回訪客出現
 - 被推薦
 - 供應商
 - 付費
 - 持續的付費

確定模式可行後開始補技術與功能

- 轉單手動時間過長

例：一家餐廳下了訂單有五個品項，每個品項要推薦至少四個供應商

$5 \times 4 = 20$ 個手動轉單作業

- 轉單自動化概念

| | 台北市 | 新北市 | 桃園市 | 台中市 | 高雄市 | 台南市 | ... |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 禽類 | 6 | 4 | | 2 | 3 | 4 | |
| 豬肉類 | 3 | 5 | 1 | 2 | 4 | 3 | |
| 牛肉類 | 4 | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 | |
| 蛋類 | 5 | 2 | 2 | | 2 | 2 | |
| 水產類 | 5 | 2 | 3 | 2 | 9 | 1 | |
| ... | | | | | | | |

確定模式可行後開始補技術與功能

聯絡資訊*

餐廳名稱

如何稱呼您

聯絡電話或手機

LINE 帳號

餐廳地點

縣市 餐廳地點

全品項除雜食

- * 餐廳:
- * 聯絡人:
- * 電話:
- * LINE:
- * 店址: 23巷2號
- * 詢問商品:
 - * 二翅翅 '禽類'
 - * 豬頭 '豬肉類'
 - * 船凍中卷 (五排) '水產類'
 - * 絲瓜 '蔬菜類'
 - * 焗凍肉 '豬肉類'
 - * 高麗菜 '蔬菜類'
- * 每週配送頻率: 每天
- * 其他需求: 希望可以月結, 菜籃可以放店門口

詢問時間: 2019-04-01

食材需求單

2019-04-08 11:33:16

| | |
|---------|-------------|
| 聯絡人: | 謝 |
| LINE: | |
| 電話: | |
| 地區: | 台北市 |
| 地址: | 內湖南京東路六段 |
| 每週配送頻率: | 一次 |
| 其他需求: | (請) |
| 杏鮑菇 | 每單 3.00 公斤 |
| 紅蘿蔔 | 每單 2.00 公斤 |
| 白蘿蔔絲 | 每單 10.00 公斤 |
| 高麗菜 | 每單 40.00 公斤 |
| 非基改甜糯薯 | 每單 1.00 箱 |
| 米粉 | 每單 3.00 箱 |

餐廳食材需求*

詳細品名, 例: 高山高麗菜

評估單位

數量 數量單位

+ 加入

先選擇類別, 再來填寫資訊後 + 加入, 可加入多次呢

- 禽類 豬肉類 牛肉類 其他肉類 蛋類
- 水產類 蔬菜類 水菓類(含乾菓) 豆類
- 薯食類(薯類) 調味品 飲品
- 五穀雜糧、麵類 火鍋料 其他

詳細品名, 例: 高山高麗菜

評估單位

數量 數量單位

+ 加入

還要更精準怎麼辦？

如何互惠取得商業合作

如何讓其他相關市場的客戶知道我們

- 現有流程中添加問卷
- 轉單給 POS 業者給業績
- POS 業者幫忙宣傳找找帶來流量

✔ 我們已收到您的需求單！

供應商將會主動與您聯繫。提醒您，收到供應商聯繫時，除了主動了解供應商營業背景，別忘了多方比較，找到自己合適的長期合作夥伴。

您的需求單狀態查詢代碼：**A7ALP6**

↓ 加入找找 LINE@ 官方帳號可以幹嘛？

- 輸入狀態代碼，查詢處理狀態
- 不定期推出餐廳食材好康活動

加入好友

🔍 我覺得店內時常忙不過來，找不到好用的 POS 機？

- 是
- 否

送出

[返回首頁](#)

加速器的資源

- 業師
- 雲端服務資源、人力銀行資源
 - AWS, GCP, G Suite
 - 104, Yourator...
- 辦公室
- 人脈連結
 - 校友晚餐
- 團隊曝光
 - 媒體曝光
 - 參展
 - Demo Day
- 課程
- 校友網絡



總結

- 團隊組成
- 不急著開發
- 先找到痛點
- 先想出獲利模式
- 使用者反饋：產品修正的依據

食材找找

餐廳找食材的最佳入口

yuecen@food-map.io