

# 小額創業百科

冷飲・小吃・早餐・咖啡  
個性化商店

創業評估→開店流程→選點籌備  
開幕行銷→採購攻略→營業技巧

從不同資本額的行號登記作業開始，  
瞭解成立行號的申請額度與法律責任，  
並提供創業4階段——  
開辦期、籌備期、草創期、穩健期的經營管理指南。  
5萬元就可以申請營業登記，  
30萬元就可以實現開店夢想，  
這是一本小額創業的開店指南與經營策略百科。

數位人研究室◎編著

Start Your  
Small Business

# 小額創業百科

數位人研究室 編著

# 小額創業百科

作 者 數位人研究室  
發行人 曾素薇  
副總編輯 李素秋  
文字編輯 李純郁、林曜霆  
美術編編 姜孟傑、吳宜霞  
法律顧問 益思科技法律事務所 賴文智律師  
出版者 數位人資訊股份有限公司  
235台北縣中和市中正路738號7樓之2  
電話：(02) 8226-1319  
傳真：(02) 8226-1185  
網址：<http://www.netz.com.tw>  
讀者服務信箱 [service@netz.com.tw](mailto:service@netz.com.tw)  
經銷商 聯合發行股份有限公司  
印刷 凱立國際資訊股份有限公司  
初版一刷 2008年11月25日  
定價 新台幣280元

如有任何關於使用本書的問題，歡迎寫信到本公司讀者服務信箱[service@netz.com.tw](mailto:service@netz.com.tw)，將有專人回覆。

著作權所有 翻印必究

Printed in Taiwan

國家圖書館預行編目資料

小額創業百科 / 數位人研究室[編輯]. -- 初版.

-- 臺北縣中和市：數位人資訊, 2008.11

面；公分

ISBN 978-986-6690-42-6(平裝)

1. 創業 2. 手冊

494.1026

97020672

## 給創業者的圓夢地圖

有些人創業，是為了圓一個夢想；有些人創業，是因為想自己當家作主；有些人創業，很可能只是不得已的選擇……不管動機如何，投入這塊領域的創業者們，同樣都是在為自己的將來，尋找一條更好的出路。

「求人不如求己」，與其為他人的事業努力工作，不如自己出來創業，再怎麼辛苦也都值得。相信有不少創業者心裡頭都有這樣的想法。不過，老闆的位置並不是每個人都坐得穩的，也因而雖然每年都有數以千計的人投入創業市場，真正能獲得成功的，仍然只有少數人。

創業絕非容易的任務，衝勁與熱情只是支撐創業者向前持續邁進的動力，想要成功經營事業，創業者所需要的，是身為經營者必備的知識與規畫企業未來的能力。這些能力橫跨相當廣泛的領域，從財務、法務、行銷、管理、人事資源等，想要全數精通是很困難的。所幸，創業者並不需要全數精通，只要瞭解經營事業的相關知識，同樣可以成為一位成功的經營者。

從失敗中學習教訓、一點一滴的累積經驗……創業者其實可以不用這麼辛苦，拿失敗來當學費。透過前人的經驗、Know-how 分享，創業者在開始創業之前，就可以做好準備，規劃出最佳的方針。

本書系的企畫源起很簡單，就是要幫創業者分門別類、依需求整理出經營事業的各種知識。從最初的公司籌備開始，逐漸遍及其他領域，讓創業者不會在繁重的經營事務裡迷路，能按圖索驥，找出通往成功的圓夢之路。

# 目錄

|      |    |
|------|----|
| 編者的話 | 03 |
|------|----|

## Part1 小額創業的營業登記與經營策略 10

|                   |    |
|-------------------|----|
| 小額創業的營業登記指南       | 12 |
| 創業4階段經營管理指南       | 16 |
| 開辦期——估算創業本錢確立目標   | 18 |
| 籌備期——擬定經營策略才能創造獲利 | 20 |
| 草創期——損益平衡才能邁向下一階段 | 24 |
| 穩健期——創造營業佳績才能永續經營 | 28 |
| 運用收入差異分析，找出暢銷商品   | 29 |

## Part2 冷飲店開店指南 32

|                     |    |
|---------------------|----|
| 冷飲店開業10件事           | 34 |
| 採購設備的注意事項           | 43 |
| 1. 頂讓的合用性與故障維修能力    | 44 |
| 2. 買全新，控制預算第一優先     | 45 |
| 3. 先買必要設備           | 45 |
| 4. 新與舊之外，掌握動線與設備特性  | 46 |
| 地點是創造營業額的關鍵         | 47 |
| 人氣聚集地，三大消費重點區       | 47 |
| 區域間不同的經營方式          | 49 |
| 經營客群，讓好地點變寶地        | 51 |
| 原料、食材的採購重點          | 53 |
| 高品質帶來好口感，獨門調法吸引顧客回籠 | 54 |
| 研發技術與獨門口味           | 56 |
| 專業背書，附加價值馬上提升       | 57 |
| 義式濃縮咖啡正流行           | 58 |

|                          |           |
|--------------------------|-----------|
| 本土冷泡茶與日式烤茶崛起.....        | 60        |
| 鮮果取代濃縮汁，挑對季節選對品種.....    | 62        |
| <b>吧台規劃的4大要點.....</b>    | <b>65</b> |
| 1.吧台規格成就風格.....          | 66        |
| 2.吧台動線等於效率.....          | 67        |
| 3.作工與木料決定價格.....         | 68        |
| 4.風水帶來財運.....            | 71        |
| <b>營運數字是盈虧指標.....</b>    | <b>73</b> |
| 如何精準控管物料成本？.....         | 74        |
| 何謂營業額？.....              | 74        |
| 損益表怎麼算？.....             | 75        |
| 實際演算營業額.....             | 76        |
| <b>加盟vs.自創品牌的選擇.....</b> | <b>79</b> |

## Part3

### 早餐店開店指南

84

|                        |            |
|------------------------|------------|
| 早餐店的創業評估.....          | 86         |
| 早餐店的經營型態與開店地點.....     | 89         |
| 早餐店的經營型態.....          | 90         |
| 早餐店的開店地點.....          | 94         |
| 早餐店的開店流程與經營策略.....     | 98         |
| 早餐店的開業流程.....          | 99         |
| 靠經營策略維持營業額不墜.....      | 103        |
| <b>30萬元開早餐店計畫.....</b> | <b>108</b> |
| 早餐店的最佳投資金額.....        | 109        |
| 早餐店5個成本控制術.....        | 110        |
| <b>加盟與自創品牌的選擇.....</b> | <b>115</b> |

## Part4 小吃店開店指南 118

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 小吃創業的基本原則             | 120 |
| 釐清自身與周邊條件             | 121 |
| 耐煩、耐操、不馬虎，從態度做起       | 122 |
| 小吃類開店的準備工作與成功法則       | 124 |
| 購買器具設備，新舊看需求與預算       | 125 |
| 提高機器設備的附加價值           | 127 |
| 新鮮食材的控管原則             | 130 |
| 跟著人潮動線找金店面            | 133 |
| 成本控管，須面面俱到            | 136 |
| 晉身超人氣小吃店5秘訣           | 140 |
| 1.地點：不被警察開單，從敦親睦鄰做起   | 141 |
| 2.產品：維持簡單與穩定，慢慢建立口碑   | 142 |
| 3.服務：跟顧客做朋友，培養忠誠消費者   | 142 |
| 4.衛生：以消費者標準來要求自己，衛生至上 | 143 |
| 5.宣傳：小吃聯合促銷，差異性商品互相幫襯 | 144 |

## Part5 咖啡店開店指南 146

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 咖啡店的三個經營重點      | 148 |
| 1.地點租金：選負擔得起的店面 | 149 |
| 2.經營管理：控制人事成本   | 150 |
| 3.服務型態：抓住顧客喜好   | 151 |
| 咖啡店的空間規劃與裝潢     | 152 |
| 咖啡店空間規劃流程       | 152 |
| 經濟又實惠的裝潢情報      | 158 |
| 品味咖啡的行家養成術      | 163 |
| 1.貨源要新鮮而穩定      | 164 |

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 2.觀察貼近市場的口味           | 165 |
| 3.遵守製作咖啡劑量原則          | 166 |
| 4.清楚定位自家咖啡店           | 167 |
| 5.認識咖啡兩大原種與煮法         | 168 |
| 6.慎選咖啡配角，突出差異性        | 170 |
| 擴大業績的副產品經營策略          | 171 |
| 根據店面條件慎選副產品           | 172 |
| 副餐的價格定位               | 173 |
| 副產品品質要與咖啡對等           | 174 |
| 咖啡機與周邊設備選購要訣          | 175 |
| 咖啡機選購要訣               | 175 |
| 設備之外的必備「軟體」           | 178 |
| 自創品牌咖啡店的勝出之道          | 180 |
| 30~60坪空間，以光影打造氛圍      | 181 |
| 用地區風情、色彩主題風格定調        | 182 |
| 郊區大空間，庭院式咖啡店吃香        | 183 |
| 加盟品牌也要有突出之處           | 185 |
| 加盟也可以獨樹一格             | 186 |
| Tips1. 運用大圖凸顯個人風格     | 187 |
| Tips2. 私人收藏展現更多創意     | 188 |
| Tips3. 扭轉空間劣勢，巧妙營造新格局 | 188 |

## Part6

### 個性化、流行性商店開店指南

190

|                |     |
|----------------|-----|
| 靠個性化商品開店       | 192 |
| 籌措資金，未建立品牌前宜保守 | 193 |
| 選地點，往流行商圈聚集    | 193 |
| 批貨，從培養精準眼光開始   | 195 |
| 世界各地批貨，重點不同    | 198 |



## Part7 小額創業選點指南

202

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 找營業地點，從需求出發     | 204 |
| 先從租金、坪數、位置來衡量   | 205 |
| 頂店是進駐鎖定商圈的手段之一  | 207 |
| 忽略不得的看屋要點       | 211 |
| 5大商圈消費特性分析      | 216 |
| 1.學區：客群單純       | 217 |
| 2.夜市：最具集客力      | 219 |
| 3.商業區：進入門檻較低    | 221 |
| 4.住宅區：以「家用」為出發點 | 223 |
| 5.工業、科學園區：以食為天  | 224 |
| 各行各業選點法則        | 226 |
| 各式業種選點速成        | 226 |
| 各行各業開店選點策略      | 229 |
| 3分鐘開店選點訣竅       | 236 |
| 避開選點陷阱          | 236 |
| 正面的選點思維         | 238 |
| 黃金店面的迷思         | 240 |
| 黃金店面不一定等於高獲利    | 240 |
| 不是黃金店面也能創佳績     | 244 |
| 選點前後的注意事項       | 246 |
| 選擇店面的必要考量點      | 247 |
| 選點前關鍵調查         | 251 |
| 選好點，簽約前停看聽      | 253 |

## Part8

## 原物料與生財器具採購指南

256

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 原物料採購指南·····         | 258 |
| 原物料——聰明批貨提高利潤·····   | 258 |
| 半成品——降低原物料成本的技巧····· | 265 |
| 生財器具採購指南·····        | 271 |
| 各行各業生財器具採購總則·····    | 272 |
| 早餐店類採購法則·····        | 273 |
| 早餐店類必買生財器具·····      | 274 |
| 冷飲店類採購法則·····        | 277 |
| 冷飲店類必買生財器具·····      | 279 |
| 咖啡店類採購法則·····        | 281 |
| 咖啡店類必買生財器具·····      | 282 |
| 自動化量產設備採購法則·····     | 285 |
| 自動化量產必買生財器具·····     | 286 |

## Part9

## 創造營收的關鍵技巧與輔助工具

290

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 提升商品與服務價值的小物·····    | 292 |
| 器皿——提升用餐的好感度·····    | 293 |
| 包裝——外觀增加了產品價值·····   | 294 |
| 宣傳品——開幕與衝業績時的利器····· | 298 |
| 展示架——讓商品吸引目光的工具····· | 305 |
| 用一台POS做生意·····       | 311 |
| POS完全解答·····         | 311 |

# PART 1

小額創業的籌備、經營與策略

# 小額創業的營業登記與經營策略

小額創業對所有創業者而言，  
是進入門檻低、開業速度較快的創業方式。  
但創業前最好把所有法規與程序瞭解清楚，  
並逐步執行。

創業後，更大的考驗才要開始，  
從籌備期、開辦期、草創期到穩健期，  
掌握4個階段的經營管理方向，  
就能讓創業的成功機率大大提升。

## 重 點 速 查

### 小額創業的營業登記 4階段經營管理指南

- 開辦期——估算創業本錢才能確立目標
- 籌備期——擬定經營策略才能創造獲利
- 草創期——損益平衡才能邁向下一階段
- 穩健期——創造營業佳績才能永續經營

# 小額創業的營業登記指南

公司與行號合稱「商業」，但兩者在法律規定和資本額等方面，都有所不同，也關係到日後的營業狀況。小額創業者多半以登記「行號」居多，本篇就以登記「行號」的相關法規與流程，引導創業者有計畫地籌備新事業。

## CHAPTER

到底要成立公司還是行號來創業，首先必須先了解自己要成立的行業內容屬性、是否需要面對上下游的問題、掌握的創業資金多寡等問題，才能清楚地知道應該成立公司或是行號，也才能運用最少的資金創造最大的獲利。

創業者必須先依據個人狀況，再去選擇要登記公司或是行號，因為公司與行號間的進入門檻不同，未來還可能面臨到擴大經營、公司名稱被模仿登記等等的問題，所以一開始就必須好好的規劃。

## ■ 5萬元就可以申請登記行號

許多創業新鮮人會問「成立一家公司必須要有50萬元以上的資本額，可是想要成立5到10萬元的小型工作室，也要申請公司登記嗎？可不可以就不申請登記直接營業呢？」其實只要消費者要求開發票，在法律上就一定要申請登記。因此小額度的創業者可以利用申請「行號」，來進行小額資本創業，而我們常看到的工作室、商行、早餐店等，其實都是行號的統稱。

## ■ 不同資本額的行號登記作業

行號的申請登記上，依出資額度的多寡可以分為以下三種：

| 資本額度      | 法律資格    | 是否需要會計師驗資                                |
|-----------|---------|------------------------------------------|
| 25萬元以下    | 皆不具法人資格 | 不需驗資動作。                                  |
| 25萬元~50萬元 | 皆不具法人資格 | 不需驗資動作，但需要存款餘額證明。                        |
| 50萬元以上    | 皆不具法人資格 | 不需經過政府機構的驗資動作，但需要備有會計師資本簽證，道理同於驗資動作。（註1） |

註1：此動作與驗資行為相同，因此會建議欲成立50萬元以上行號的創業者，改成立公司的型態，可以負較輕的法律責任。

成立公司的最低門檻為50萬元，而成立行號的最低門檻為20萬元，但政府機構並不會進行驗資步驟。

以上三種型態並沒有太大差別，所以建議如果是小額度成立行號，那麼選擇50萬元以下的方式是最恰當的，因為超過50萬元以上的行號申請，依照商業登記法暨其施行細則，是必須附經會計師簽證之資本證明文件（含會計師簽證查核報告書、資產負債表、存款證明、委託簽證書）；增加資本額者，就增加部分適用前項規定，既然如此，資本額度超過50萬者即可以成立公司，當然成立公司感覺規模也較大。

## ■ 成立行號的申請額度

一般而言，成立公司的最低門檻為50萬元，且政府機構會進行驗資步驟，故成立公司，必須要有50萬元的銀行存款紀錄，而政府機關亦會不定期的進行紀錄的抽樣調查，證明此公司真的具有50萬元以上的資本額。而成立行號的最低門檻為20萬元，但由於政府機構並不會進行驗資步驟，所以一般的創業者即使沒有20萬元的資本額，也可以輕鬆達成成立行號的門檻限制。

如果是設立路邊攤、網路拍賣等商業行為，可以不申請公司行號登記。

## ■ 成立行號的法律責任

行號的成立並非法律個體，所以沒有法人資格，因此法律責任落在登記負責人及管理人的身上。而商業登記法所稱之行號，是指以營利為目的之獨資或合夥經營事業，法律上必須負無限責任，如果經營不善，不管積欠的債務多寡，都必須完全償還。

## ■ 不需要商業登記的行業

許多創業者會問，如果我只是小額度創業，例如設路邊攤、開個小店面，因為還是有交易紀錄，那麼需要成立公司行號嗎？關於此點，依照商業登記法登記（得免登記之商業）第四條規定，可以不用登記的商業行為有：攤販、家庭農、林、漁、牧業者、家庭手工業者、合於中央主管機關所定之其他小規模營業標準者（例如網拍業者）。

因此，如果是設立路邊攤、網路拍賣等商業行為，是可以不申請公司行號登記的。



# 創業4階段經營 管理指南

技術決定成敗，管理決定盈虧。

是小額創業者奉為圭臬的。

創業前做好籌備功課與工作，不管資金多寡，  
打好經營管理的基礎，照樣能開間賺錢的店。

創業的目的，除了興趣、夢想，更重要的是為了能夠賺錢，為了讓這個目的實現，創業之前，要先學會怎麼規劃開業資金。創業後，該做的調整與分析，目的不外乎為了達到損益平衡、收入大於支出。

從創業前到創業後，歷經開辦、籌備、草創、穩健四個時期，不論是創業估算到獲利評估，清楚條列出四個階段所需的計算和表格，將創業資金編列預算，依照所呈現的銷售數字，來做產品的規劃與調整，才能進一步創造更大的利潤。

CHAPTER