



王品集團

wowprime

德明財經科技大學 謝卉榆 謝淑慧

目錄

C O N T E N T S

- 企業簡介
- 環境分析
- 策略分析
- 成功關鍵與結論
- 營業登記資料

企業簡介

30th

王品集團wowprime

| 一起吃飯，就是最好的事 |

品牌起源

王品集團是一家台灣知名餐飲集團，成立於1992年。該集團的創始人是曾國輝先生。旗下的王品牛排餐廳起初是他在台北市開設的一家牛排餐廳，因其高品質的牛排和優質的服務，迅速贏得了顧客的喜愛和口碑。



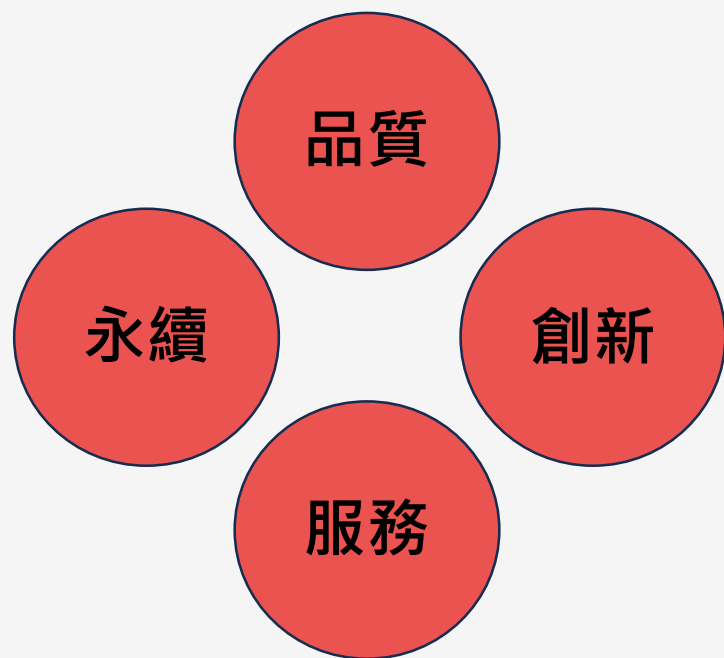
王品台塑牛排



王品燒肉



王品牛排



1.品質：王品企業以提供高品質的菜肴和飲品為基礎，確保顧客在餐廳享用的食物始終具有優越的品質。

2.創新：王品企業不斷追求菜單和服務的創新。他們致力於研發新的菜式，引進新的烹飪技巧，以及提供與眾不同的餐飲體驗，以滿足顧客對多樣化和新奇的需求。

3.服務：顧客服務是王品企業極為重視的一個方面。他們培訓員工，確保員工具備良好的服務態度和專業知識，以提供親切、高效、周到的服務，使顧客感受到溫暖和尊重。

4.永續：王品企業關心社會和環境議題，致力於可持續發展。他們採取措施減少環境影響，推動環保和社會公益活動，以確保企業的發展與環境保護相協調。

公司介紹



公司名稱：
王品餐飲股份
有限公司



創辦人：
戴勝益



創立時間：
1933年12月7
日



1993 成立第一家

1993年，在台中市西屯區成立第一家“王品台塑牛排”

1999 賑災捐款活動

響應921大地震賑災捐款活動，捐款新臺幣450萬元整予臺中市政府協助賑災。

1995 基金會

成立「戴勝益同仁安心基金會」

2000 通過ISO

2000年，王品文心店及總部正式通過ISO 90002認證，成為經濟部 ISO 9002、TQM示範單位。

2001 TASTY西堤事業處成立

2002 陶板屋事業處成立。

2003 進駐大陸市場

進入亞洲大陸市場發展，創立大陸王品
事業處，於上海開出王品牛排首店。

2004 原燒事業處與聚事業處成立

2011 企業率團攻頂成功

2011年，王品集團與櫃上市。舉辦尼泊爾聖母峰基地營健行，成為臺灣第一家企業率團攻頂成功

2008 救助金

成立「戴勝益同仁急難救助金」

2014 進駐美國市場

2014年，王品公司與美國中式連鎖餐飲集團熊貓餐飲集團簽訂品牌授權暨合資契約，將進駐美國市場。旗下品牌原燒授權予雙方合資新設的美國公司，於美國地區開展燒肉市場。

旗下餐廳



西提牛排是一家美國連鎖餐廳，專注於提供美味的牛排和肉類料理。創立於2001年

品牌介紹:精選上等牛肉，高溫烘烤，封存牛肉的原汁香氣，完美演繹食材，多道精緻料理，結合紐約都會的時尚裝潢風格，打造出西餐與眾不同的創意及美感



是[台灣王品集團](#)旗下的一家連鎖[火鍋](#)品牌，提供無限自助取用服務。創立於2009年

旗下餐廳



陶板屋創立於2002年5月，以獨特和風洋食套餐概念，融合東西方料理精神，打造全新日式精緻雅食，成為台灣和風創作料理第一品牌。



我們煮好火鍋快速出餐，讓您可以即時享用，減去等待的時間！充滿南洋風味的泰式酸辣鍋使用香茅、泰式檸檬葉、南薑、蝦醬等泰式香料入湯，帶出獨特的清新香氣，酸甜爽口又下飯，是炎炎夏日開胃首選！



原燒是王品深耕16年以上的燒烤品牌，跟許多王品旗下餐廳一樣，憑著穩定餐點品質和優秀服務，成為台灣人的聚餐首選餐廳之一。近幾年原燒開始進行品牌升級，從「原燒優質原味燒肉」進化成「原燒O-NiKU」，從原先偏成熟穩重

環境分析

30th

王品集團wowprime

| 一起吃飯，就是最好的事 |

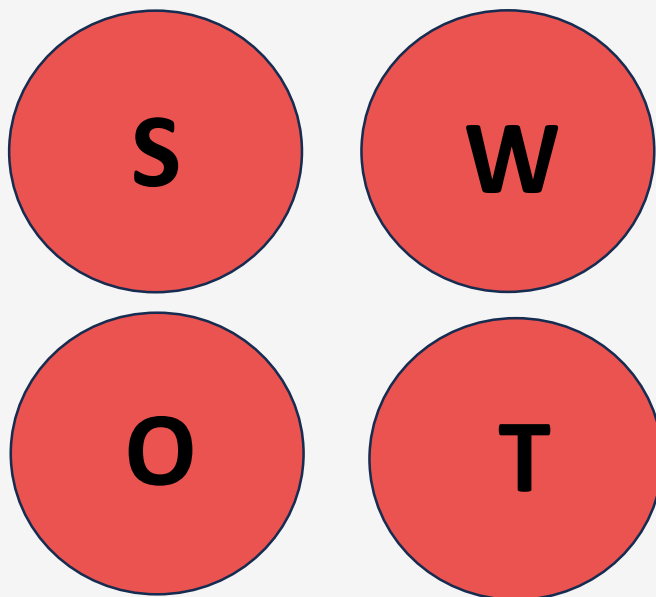
SWOT分析

優勢

1. 多元化菜單：他們提供多種國際美食選擇，滿足不同口味的消費者需求。
2. 優質的食材供應：王品集團注重使用高品質的食材，提供高水準的食品品質。

機會

1. 國際擴張：考慮擴展到國際市場，將品牌帶到其他國家，開拓新的客戶群。
2. 數位化轉型：投資數位技術，提供線上訂餐、外送服務，滿足現代消費者的需求。



劣勢

1. 價格競爭：部分王品集團的餐廳定價相對高，可能限制了一部分消費者的選擇。
2. 高成本：維持高品質的食材和服務可能導致高成本經營。

威脅

1. 競爭激烈：餐飲業競爭激烈，有其他知名連鎖餐廳和本地競爭對手。
2. 經濟波動：經濟不穩定可能影響消費者的餐飲開支。

五力分析

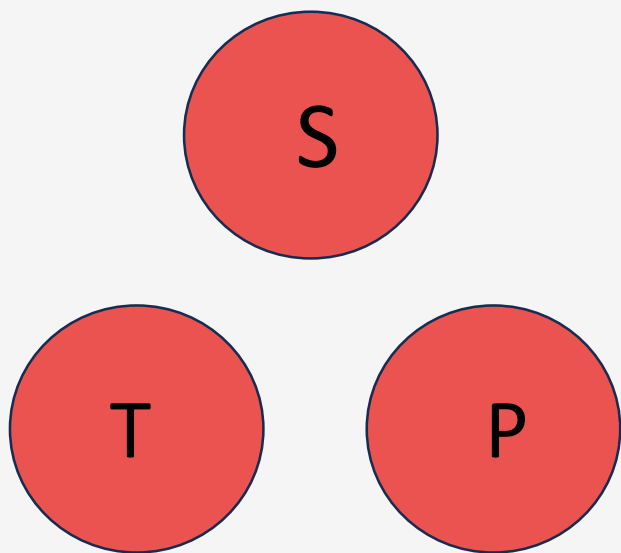


策略分析

30th

王品集團wowprime

| 一起吃飯，就是最好的事 |



1. 市場分割 (Segmentation)：

王品集團可能根據以下因素來進行市場分割：地理位置、消費者喜好、收入水平、年齡、飲食習慣等。

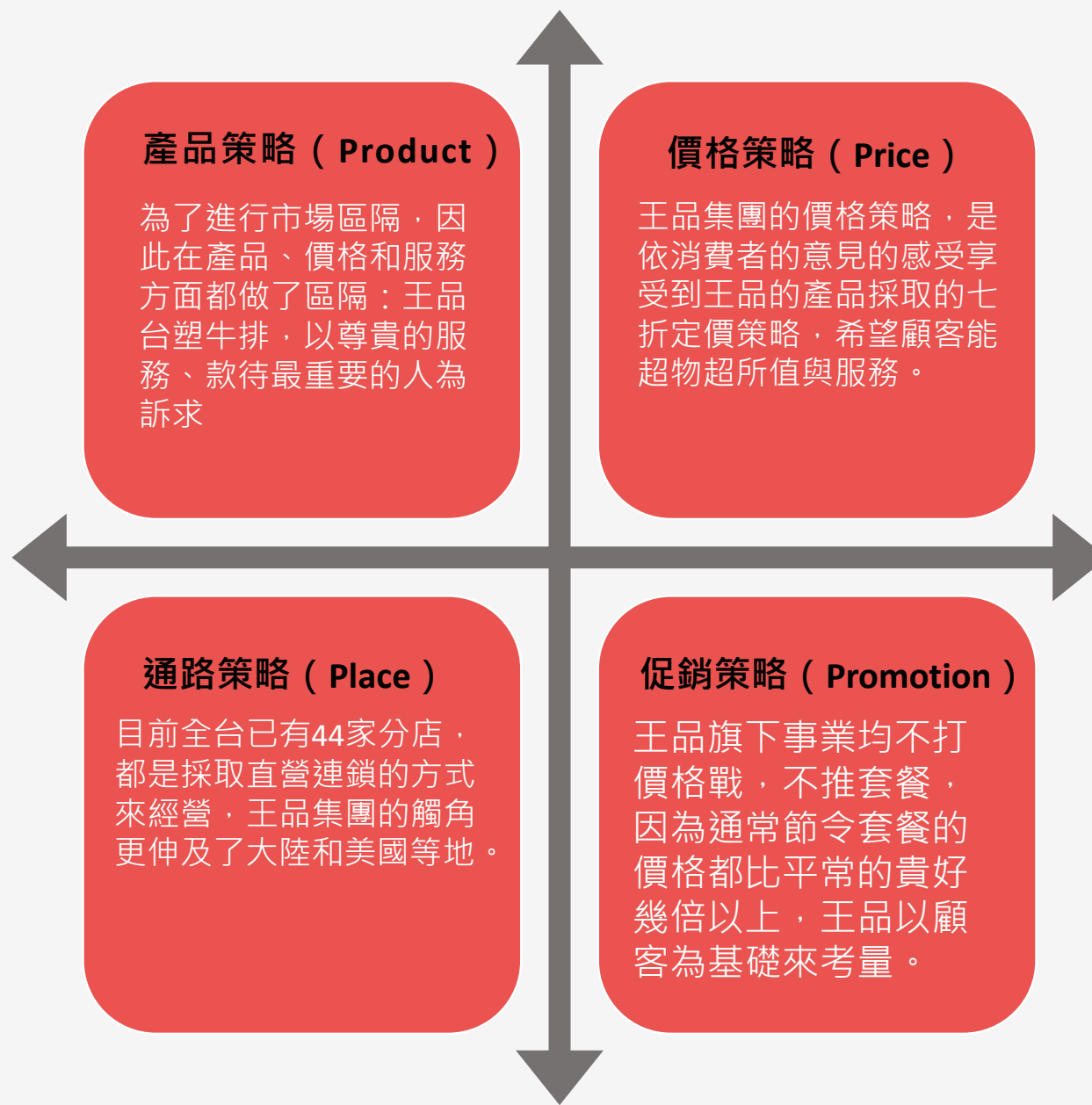
2. 目標市場選擇 (Targeting)：

王品集團需要選擇一個或多個特定市場區段作為目標市場。他們可以選擇根據其品牌和菜單特點來定義目標市場。

3. 定價策略 (Positioning)：

根據目標市場的需求和競爭情況，王品集團需要確定定價策略。他們可以採用高價值定位或價格競爭策略，具體取決於市場區段的性質。

4P分析





成功關鍵與結論

30th

王品集團wowprime

| 一起吃飯，就是最好的事 |

成功關鍵



王品的成功關鍵在於他們提供高品質的餐飲服務，並且不斷追求創新。

他們在菜單設計上保持多樣性，並且注重食材的新鮮度和品質。用餐環境和服務態度上也非常注重，讓顧客有愉快的用餐體驗。同時，良好的經營策略和市場定位也是他們成功的原因之一。

店長 主廚主要用這7項KPI考核

評比項目	評分比率
0800抱怨電話通數	20%
顧客讚美	10%
不當金額(超出平均值的成本)	25%
營業額目標達成	10%
財務管理稽核	10%
離職率	5%
工作計畫評核	10%

處理課速訂定一套SOP流程

店長依SOC
處理完畢

總經理結案

30
分鐘

3天

5天

7天

通報店長、經理、
總經理、董事長

回報區經理



營業登記資料

30th

王品集團wowprime

| 一起吃飯，就是最好的事 |

財政部稅務入口網營業登記資料公示查詢結果

罕用字顯示

查看總機構

營業人統一編號	13061697
營業狀況	營業中
負責人姓名	徐怡靜
營業人名稱	王品餐飲股份有限公司西堤台北南京東分公司
營業（稅籍）登記地址	臺北市中山區中原里南京東路 2 段 1 1 號 2 樓
資本額(元)	0
組織種類	本國公司設立之分公司(9)
設立日期	0910507
登記營業項目	餐廳(561115)

參考資料來源

<https://zh.m.wikipedia.org/wiki/王品集團>

<https://hwc123.webnode.tw>

<https://baike.baidu.com/item/王品集團/6626555>

<https://quasi790901.pixnet.net/blog/post/61219729>

<https://www.etax.nat.gov.tw/etwmain/etw113w1/ban/result>

<https://www.businesstoday.com.tw/article/category/80408/post/201306200031/>

<https://www.gomaji.com/blog/原燒/>

<https://zh.m.wikipedia.org/wiki/%E7%8E%8B%E5%93%81%E9%9B%86%E5%9C%98>

謝謝觀看

THANKS FOR WATCH

