



酷給樂創意有限公司

新竹美食特約系統建置計畫

創立日期 | 2016 年 6 月

負責人 | 江文銘

營業項目 | 管理顧問業

計畫緣起

酷給樂創意有限公司創辦人之一黃漢添副總經理，本身是新竹當地知名且代表性的美食部落客。他由於長年深耕在地美食，並身兼經營許多推廣新竹美食的 FB 社團、LINE@ 生活圈。他發現全台美食市場的共同問題，並開始尋找依自身部落客身分的施力點，企圖從新竹起步，創造出全新的外食型態。



黃漢添在過去擔任部落客時曾受邀體驗及參與活動期間，認識了許多行銷企劃公司人脈，在得知他的創業想法與看過整體系統平台架構繪製後，便建議「酷給樂」申請「新竹市地方型 SBIR 計畫」補助，以便在公司草創初期獲得更靈活的資金運用，讓此特約美食優惠服務可以發展得更加成熟。

計畫重點

隨著新竹地區人口慢慢增加，逐漸聚集不一樣的美食聚落，例如：美式餐廳、日式料理，為了讓更多人認識新竹，酷給樂工作團隊規劃了一套包含網站及 App 的全方位新竹美食系統，讓外地人可以更加了解新竹美食。使用者登錄成為會員後，只要在結帳時出示 App 中的會員專屬介面，就可輕鬆享有現金折扣，擁有「酷給樂」會員資格就等於同時成為了每一家餐廳的會員，不僅可加深外來觀光客印象，也可以提高



新竹在地人消費金額。

在執行計畫補助期間，酷給樂公司如期完成了計畫內的系統平台建置工項，甚至超前整體進度，將網站及 App 都提早了一個半月正式上線。

在近期，因漸漸打出知名度而將特約版圖拓展至鄰近的桃園、苗栗、台中餐飲市場，在整合周邊縣市成為一個泛地區性的美食會員系統後，未來期待可以將這樣的消費者優惠模式推廣到全台，進而成為全台最大的特約美食優惠平台，當熱愛美食的台灣人說到外食、揪團時，第一個想到的品牌！

計畫創新

1. 經營型態由被動轉為主動行銷，帶動經營團隊依專業分工，訂出目標，共同達成有助於執行力的落實。
2. 幫助業者提升經營績效，成為我方新獲利業務項目，也增加我方在市場上的差異化與競爭力。
3. 掌握關鍵網路通路串接與手機 App 軟體開發等應用技術。

4. 建構一個上下游產業合作體系，對於國內的餐飲行銷將產生示範效果。
5. 雲端化技術可以大大減少 IT 的支出及資源浪費。
6. 此平台通過市場測試後，可研發符合不同業態之新功能模組，轉移至其他產業應用，擴大效益面。

創新榜

- ① 增加產值 200 仟元
- ② 產出新產品或服務 2 項
- ③ 衍生商品或服務數 1 項
- ④ 額外投入研發費用 2,500 仟元



經營者真心話

感謝計畫辦公室在執行計畫過程中的協助，從計畫書撰寫到審查給予教導與支持。