

修平科技大學  
應用日語系

題目：日式燒肉餐廳之行銷策略

指導老師：黃義銓老師

姓名：李憶玟      學號：BX102003

中華民國 106 年 1 月 10 日

## 要旨

実習は早めに社会における職場に接触することなので、実習を選んで早めに社会職場が体験です。ととや焼肉市場実習の仕事の内容が特別なので、多くのものが学ぶことができます。それから、研究目的について近年、焼肉屋の発展の傾向を観察したいです。それで、日系会社の経営と手法に販売することを理解して当店の内部はどのように管理するのかを分析したいです。

四季彩国際飲食グループの三大原則は革新、流行、逸品は日本料理の第一専門です。実習先の関連企業は四季彩国際飲食グループ、和道屋株式会社、ととや和道屋焼肉市場があります。今回の実習先はととや和道屋焼肉市場で、2015年3月に開幕します。ととや焼肉市場のマーケティングは以下の二つがあります。第一はチラシ配りです。第二はゆるキャラです。swotを通して以下の改善策を説明します。手頃な値段のメニューを出します。また、上司と従業員間の忠誠心を持たなければなりません。さらに、定期的にスペシャル料理を出すことが必要です。

結論は以下が三つあります。どんなものを学んでも自分で鍛えて成長できることが重要です。その中では一番の大切なのが仕事の態度を正しく持つことです。人間関係と接待に適切に対応しなければなりません。最後に将来の計画は実習を通して習ったことはこれからの就職先に活かしていきたいです。職場のクレームが解消できる方法を習います。全力でこれからの職場に貢献したいと思います。

## 摘要

實習是提早接觸社會市場的第一步，所以我選擇實習讓自己先早點體驗社會職場。選擇ととや燒肉市場實習因為工作內容跟比較不同、特別，可以學習接觸到更多不同的東西。關於研究目的是觀察近年來燒烤店的發展趨勢，了解實習公司的行銷手法，本店內部如何管理，找出集團的特點延續生命。

四季彩國際餐飲企業集團 以領先創新、頂級時尚、精品奢華之三大原則成為日式料理第一專門。四季彩實習公司相關的連鎖店有四季彩國際餐飲企業集團、道和屋股份有限公司，ととや道和屋燒肉市場。這次的實習是在ととや道和屋燒肉市場，它在2015年3月開幕。而燒肉市場常用之行銷手法有以下兩個，第一個是發傳單，第二個則是利用吉祥物吸引消費者。透過SWOT分析提出了改善策略，推出平價餐點、主管與員工間的忠誠、推出特有的餐點。

最後本實習報告結論有以下三點：（一）不管學什麼自己的成長是很重要的（二）在工作中最終要的是保持正確的態度（三）人際關係和接待客人時的應對進退。最後是我的未來計畫，透過實習把在實習中所學到的運用在未來職場上。在職場上學習解決問題及為本公司貢獻自己的心力。

## 目錄

第一章 序章—實習動機與目的.....	6
第一節 研究背景&動機.....	6
第二節 實習目的.....	6
第三節 實習公司甄選過程.....	6
第二章 實習公司簡介.....	8
第一節 公司沿革與現況.....	8
第二節 實習負責單位內容.....	9
第三章 道和屋燒肉市場實習所見.....	11
第一節 外場服務人員實習.....	11
第二節 行銷企劃分析—SWOT 分析.....	12
一、行銷管理概念性架構.....	13
二、SWOT 分析實習機構.....	14
第四章 結論—實習心得與未來建議.....	17
第一節 實習心得.....	17
第二節 未來建議.....	18
第三節 我的未來計畫.....	19
參考文獻.....	20

## 目錄圖

圖 1	餐廳門口.....	9
圖 2	工作崗位.....	9
圖 3	主任示範擺爐具.....	11
圖 4	餐具擺設及醬料.....	12
圖 5	本店傳單.....	13
圖 6	本店吉祥物.....	13

## 目錄表

表一	公司簡介.....	8
表二	工作時間班表.....	10
表三	習課程安排及時程規劃表.....	11
表四	swot 分析表.....	15

## 第一章 序章—實習動機與目的

### 第一節 研究背景&動機

實習是提早接觸社會市場的第一步，所以我選擇實習讓自己先早點體驗社會職場，去了解各個市場的需求及需求不同的地方。現今的社會趨勢多半都以服務業為主，若我們是服務業那要如何讓消費者去我們的餐廳消費。

選擇去ととや燒肉市場實習是因為他的工作內容跟其他的服務業比較不同，很特別可以學習到接觸到更多不同的東西。

### 第二節 實習目的

(一)習得的工作經驗。

(二)ととや燒肉市場的行銷策略。

探討ととや燒肉市場如何經營及行銷手法，並透過實習觀察的方式了解日式燒烤服務生與客人對應技巧，習得各種應對客人經驗。

### 第三節 實習公司甄選過程

#### 1. 面試消息

系上選了一天讓有何合作公司的主管來我們學校，前幾天就有公布消息讓系上的同學們知道，若有意願想實習的學生就可以在時間內進來面試，知道消息的當天我們比較好的朋友就一起討論到底要不要實習，最後討論出來，還是決定選擇實習，其實我們都知道實習一定對我們有好沒有壞，只是自己想不或不想，要不要花那個時間去實習而已，為了準備實習的資料前幾天就在家裡開始打我的履歷表，也在想當天到來面試官問我們問題我們該如何回答。

#### 2. 面試當天

穿著平常不常穿的套裝，手上拿著準備好的履歷，一副很緊張的進去面試的教室，面試的同學們坐在各自的位子，準備好的同學們就向前，遞履歷表給副理和職員看，副理開始問我們問題，因為有好幾家分店，問了我比較

想去哪一家，其實每家分店都很棒，不過店的位置離住家有些距離，也有我們時間上的範圍是否可以配合。

店家的位置其實有讓我猶豫了一下，雖然遠了一點，不過想了想實習是可以成長，可以得到經驗及收穫，那為什麼不讓自己去試試呢？

### 3. 等待通知

接下來就是等待公司的通知，通知是以 e-mail 的方式轉達是否通過面試，等待了幾天終於收到 e-mail，上面寫著報到時間及當天要穿什麼服裝到公司，真的很開心那也表示我的實習生活要正式開始了。

### 4. 到總公司報到

因為路程很遠，所以我們帶著 e-mail 上所要準備的東西提前就騎機車到總公司，一進去看到很多實習生，我們的副店是為我們介紹公司有幾個分店，讓我們更了解四季彩集團，接下來就把我們這些實習生分配到不同的分店實習，而我就被分配到ととや燒肉市場。



## 第二章 實習公司簡介

### 第一節 公司沿革與現況

表一 公司簡介

公司名稱
四季彩國際餐飲集團_和道屋股份有限公司 (ととや燒肉市場)
行業別
餐廳／餐館
聯絡地址
台中市西屯區朝富路 213 號 6 樓之 1
人事聯絡
廖小姐
公司簡介
四季彩國際餐飲企業集團 以領先創新、頂級時尚、精品奢華之三大原則成為日式料理第一專門，藉由企業化之經營培育更多飲食界之人才，提升台灣日式餐飲文化，挑戰對美食極度挑剔之消費客群的味蕾。
ととや道和屋燒肉市場簡介
於 2015 年 3 月份隆重開幕的和道屋系列：燒肉市場，有別於一般烤肉，主要以串燒為主，附加新鮮蔬果、頂級海鮮食材、創意日式壽司以及主廚精選特級牛豬肉，以市集方式呈現提供給饕客享用，另提供每日特製湯品可選用。
公司福利
勞保、健保、男性員工陪產假、育嬰假、生理假、年假、員工體檢、勞退提撥金、職災保險
獎金類： 全勤獎金、員工生日禮金、年終獎金、三節獎金
餐飲類： 免費供餐
娛樂類： 員工定期聚餐
補助類： 員工結婚補助、生育補助
其他： 需穿著員工制服、員工在職教育訓練、良好升遷制度

- 1.依照勞基法執行
- 2.員工用餐折扣
- 3.福利委員會不定期舉辦活動
- 4.供膳

### 現況

四季彩餐飲旗下新品牌，位於秋紅谷對面的市太郎燒肉店，紅色大招牌顯現出大氣的模樣，室內有展示區任顧客們觀看及挑選，還設有吧檯。目前員工流動量高，價格部分在實習過後也做了些許的調整，時常做節日活動及促銷。

## 第二節 實習負責單位內容

### 1.實習負責單位及職位

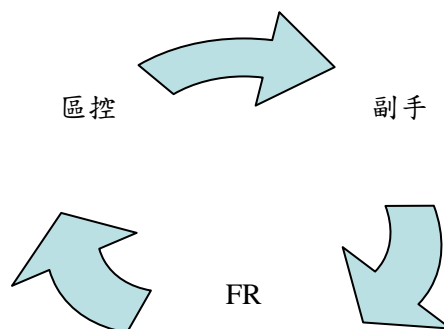
我的實習單位是四季彩集團旗下的一間分店，ととや和道屋燒肉市場擔任外場服務人員它位於台中市西屯區朝富路 213 號 6 樓之 1，成立於 2015 年 3 月開幕至今。



圖一 餐廳門口

店裡的工作職位有經理，副店，主任，正職員工，工讀生，實習生。雖然是外場服務人員但我們的每天的服務人員的職位會有些變化，每天安排的都不一樣，職位以下三點。

四季彩集團之願景創造台灣飲食料理之傳奇，以領先創新、頂級時尚、精品奢華之三大原則成為日式料理第一專門，藉由企業化之經營培育更多飲食界之人才，提升台灣日式餐飲文化，挑戰對美食極度挑剔之消費客群的味蕾。



圖二 工作崗位

補充：另外還有一個崗位是吧檯，不過我們的實習時間比較短所以就沒被排到，一般實習半年至一年的實習生都會學習到吧檯。

## 2.工作時間

一開始先跟主管們確定工作時間，我們分有兩種時段，一種是有空班另一種是沒空班，時段又分為三項。

表二 工作時間班表

(1)有空班	(2)無空班
10：00～19：00	10：00～15：00 空 17：00～21：00
12：00～21：00	11：00～15：00 空 17：00～22：00
16：00～1：00	12：00～16：00 空 18：00～22：00

## 3.員工教育訓練

一般來說，正職及工讀是不會有進公司的教育訓練，但因為是實習生當我們一進店面實經理和主任就教我們怎麼操作跟很多的小細節能使我們更快的上手，經理也說過這是第一次帶員工如何操作店裡的事項。

## 第三章 道和屋燒肉市場實習所見

### 第一節 外場服務人員實習

修平科技大學 校外實習課程安排及時程規劃(暑假實習)

表三 實習課程安排及時程規劃表

課程大綱	公司文化、相關術語、工作流程介紹學習	現場流程、基本訓練及能力測試, 實際操作	實際操作, 項目學習(送菜, 分辨肉色)	實際操作, 項目學習(送菜, 點餐)	實際操作, 項目學習(點餐, 面對客人, 服務客人)			
課程時間	第一週	第二週	第三、四週	第五、六週	第七、八週			
課程大綱	認識環境、注意事項、介紹品牌	幫我們上課, 教我們如何操作基本項目, 基本術語	實際操作(補備品, 送菜, 換烤網, 塗抹烤網, 補醬料)基本術語	實際操作(補備品, 送菜, 換烤網, 分辨肉色告訴客人肉名, 補醬料)基本術語	實際操作(補備品, 送菜, 換烤網, 分辨肉色告訴客人肉名, 收盤, 點餐)基本術語	實際操作(補備品, 送菜, 換烤網, 分辨肉色告訴客人肉名, 收盤, 點餐, 洗烤網)基本術語	實際操作(補備品, 送菜, 換烤網, 分辨肉色告訴客人肉名, 收盤, 點餐, 說明環境, 帶位, 洗烤網, 擦內爐)基本術語	
課程時間	第一週	第二週	第三週	第四週	第五週	第六週	第七週	第八週

#### 1. 人力需求

通常在這個月底前會先安排下個月底的班表，周一到週五平均客人會比週六週日要少許多，所以排班都盡量不能排六日，除非有很重要的事，而長官們也會在平日輪流排休息日，而職員及實習生也會平均去分配。外場的工作人員加上級員工大概是 13 到 15 人。

#### 2. 服務人員的訓練

報到的那天，我們就到店裡參觀環境，經理及主任就為我們解說每項細節，例如：餐具的擺設要怎麼擺，拿起烤網要怎麼拿等等的，也事先讓我們熟悉爐具有哪幾項器具有本座、金鋼圈、炭盆一一的介紹，然後教我們怎麼擺好爐具。



圖三 主任示範擺爐具  
(自行拍攝)

再來就是認識菜單及話術，認識菜單很重要，不能隨便介紹菜單，客人有菜單上的問題都要了解並正確的回答，話術的部分副店也給我們每人一張話術的用語，回家後就好好的背下來。不過後來也漸漸的每個人都有習慣的用語不一定要按照書面上的只要自然的應對就好。

### 3.工作內容

- (一)帶位，為客人介紹店裡的環境
- (二)介紹桌面餐具擺設及醬料
- (三)隨時注意是否要跟換烤網
- (四)肉品是以牛排式的方式呈現需幫客人烤肉
- (五)動作要快不要讓菜口積很多菜
- (六)若是熟食的話需要跟客人說明
- (七)若是很燙的話需要跟客人說小心鍋邊會燙以免客人會燙到
- (八)隨時注意客人的桌上有沒有空盤
- (九)隨時注意客人的碟子髒了是否要跟換
- (十)若客人要打包可以，但不能打包生食
- (十一)客人的餐點到齊要詢問客人是否需要上甜品／冰品
- (十二)這個時候就要把客人的桌面整理乾淨，收網以及回活碳的動作
- (十三)客人離席了需送客人並且說ありがとうございました



圖四 餐具擺設及醬料  
(自行拍攝)

區控：控整個區域，隨時注意客人有什麼需求，可以幫客人烤肉。

副手：是區控的小幫手，區控指令我們就要動作，隨時注意客人桌上是否要收盤及換烤網。

FR：菜口端菜，一旦有菜就要送，速度要快，不能讓菜口累積太多菜。

## 第二節 行銷企劃分析－SWOT 分析

### 一、燒肉市場常用之行銷手法

#### 1.發傳單

發傳單可以直接將促銷活動及想要表達的訊息傳遞給消費者，傳單外觀的設計也非常重要，去吸引消費者拿取。可影響個人的行銷工具，稱為”直接廣告”，在較多人潮或店門口直接地將本店的資訊散播出去，消費者對本

身傳單內容有興趣就會去拿取完全是自由性的。

傳單上的大標題很重要，當消費者看到傳單的第一眼，就會專注於主題上，並不會立馬的詳細閱讀，所以可以強調我們要給消費者看到的重點。傳單只需印刷後利用人力的方式送出訊息，印刷加上人力的工資，花費成本非常低，又能在短時間內將訊息告知消費者。

## 2. 吉祥物

吉祥物是企業公司及店家的某種形象，向店家做代言，給造型玩偶生命力，使人們有好奇及新鮮感，也會對店家產生興趣及好感，藉由吉祥物可愛的形象更能貼近消費者受大眾喜愛。

近年來各行各業也都紛紛的創造自己的〈代言人〉，在我們的生活中增加了許多色彩，市場變得豐富有趣，有了吉祥物更能讓消費者記住企業及店家深根於人們的心中。

\*我們的傳單外觀較為鮮豔，而傳單標題的類型屬於日期定型〈從今日起至九月底

品本張傳單進入本店用餐就送手羽先糖揚乙支〉，在我們發傳單的同時我們會喊著重要訊息及店的所在位置。偶爾，我們會一群人拎著一疊傳單帶著吉祥物（市太郎）去人潮更多的地方發傳單，這樣發傳單下來發現，吉祥物很吸引小朋友們的目光，紛紛都會停下腳步跟我們的吉祥物拍照拿取我們手中的傳單。

## 二、行銷管理概念性架構

### 1. 市場分析

#### (1) 市場規模

市場規模分為兩種一種是產品規模另一種是行業上的規模，要知道需要產出多少產品，成本及帶來的利益，根據人口數量、區域及市場需求調查後來推算需產出多少。市場規模與競爭行可能決定新產品開發的投資規模。



圖 5 本店傳單  
(自行拍攝)



圖 6 本店吉祥物  
(自行拍攝)

## (2)進入障礙分析

市場障礙指的是進入市場的運行有問題導致矛盾和摩擦，在市場經濟過程中如果有礙於統一障礙的市場，和競爭者就會出現摩擦。市場障礙的類型有兩種：1.經營活動中有不正當行為 2.行政壟斷。

## (3)市場佔有率

同類產品在市場銷售中所佔的比例或百分比，可以以銷售金額或數量來衡量。在市場大小不變的情況下，市場佔有率越高公司的銷售量越大，同時也可以降低產品的成本，增加利潤率。

(4)行銷意指廠商利用一些手法促使市場上的消費者購買商品。實習單位燒肉市場行銷手法有以下兩種，(1)發傳單(2)吉祥物。

1.顧客導向

2.行銷環境

3.環境商機及威脅

4.行銷 S、T、P

5.行銷組合策略

6.行銷預算

7.行銷執行力

8.行銷績效

8.行銷最終目標

補充：S: Segment (市場區隔) T: Target Market (目標市場) P: Position (定位)

## 三、SWOT 分析實習機構

何謂 swot 分析：

swot 分析是企業管理中相當重要的一環工作，可以了解企業內部的優勢與劣勢以及外部的機會與威脅，swot 除了可以用在企業上也可以用在個人的身上，來分析個人的競爭力與未來規劃，不要看結構雖然很簡單，但可以解決我們表面所沒看到的事物喔！它可以幫助我們在做決策時選出適當的選擇。

swot 拆開來看分為優勢與劣勢內部或個人本身有什麼條件，擁有的什麼或有什麼缺失及不足的地方；機會與威脅是外部存在讓我們有機會對我們有利或社會變化使本身有了改變。

表四 swot 分析表

S 優勢	W 劣勢
1.品牌公司 2.地理環境佳 3.室內裝潢佳	1.高價位 2.成立時間短 3.服務人員流動率高
O 機會	T 威脅
1.請記者來採訪 2.時常辦期間性活動 3.有設立店裡吉祥物	1.競爭者多 2.產品依個人喜好抉擇

### S 優勢

#### 1.品牌公司：

是一種標誌一種象徵，創造出有創意的品牌，這個品牌要具有核心及具體的意義，品牌需要創新才能與其他競爭者競爭，品牌也算是一種商標，是公司獨特的市場形象的無形資產。在市場競爭激烈的狀況下，擁有公司品牌會是公司更凸顯自己的特色。

#### 2.地理環境佳：

在選擇環境時一非常慎選，周遭的環境是一個很重要可以抓住客人的目光的點，競爭對手也會隨時注意附近是否能拉客人及是否有新的競爭者。而燒肉市場就位於秋紅谷的對面，旁邊就是台中朝馬轉運站會有許多人潮，而且附近也有許多地的美食餐廳及飲品，這個區域已越來越發達也成為熱門的美食搜尋區域。

#### 3.室內裝潢佳：

店的外觀大部分已染上了紅色，而招牌具有日本風格，很是吸引路過人的目光，而開門一進去是櫃台，可走樓梯上去也設有電梯，到了二樓才是用餐區，以走樓梯的方式上樓來解釋。

一上樓可以看到大大的（市）字樣，內部整間大部分都用木頭搭配的牆



壁，左手邊設有吧檯在往裡面走可以看到展示區牛肉區及新鮮魚都陳列在眼前，也可以看到師傅們部分做菜的樣子，而吧檯的左手邊是廁所前面是用餐區靠窗是多人座位不靠窗的大概兩到三人座位。右手邊的靠窗的座位都是和式座位，不過因為台灣人比較不習慣跪坐，所以在設計時有故意挖個洞，可以讓腳放下已正常的坐姿坐著，不靠窗的則是燈光比較有氣氛的區域，其他部分還有包廂區，不會受到打擾。

## W 劣勢

### 1.高價位：

因地理環境佳，肉的品質，內部管控及設計方面都相當好，所以成本較高，所呈現的價位也比較高。

### 2.成立時間短：

因成立時間短，客人都會因新開的店好奇而進去看看，客群還不穩定。

### 3.服務人員流動率高：

除了上司還有做長期正職以外，請的都是短期打工的學生和實習生。

## O 機會

### 1.記者採訪：

請記者來採訪提高知名度。

### 2.期間性活動：

結合一些節日活動或團體折扣做促銷。

### 3.吉祥物：

本店設有吉祥物，吉祥物名（市太郎），有吉祥物會使客人對店更印象深刻。

## T 威脅

### 1.競爭者：

地理環境附近餐廳競爭者多。

### 2.個人喜好：

依個人喜好，選擇想去或想吃的餐廳。

### 第三章 結論－實習心得與未來建議

#### 第一節 實習心得

第一天先去總公司報到，被分配到燒肉市場，一進店裡經理就開始教我們在店裡該做什麼，擺盤、裝爐具及大概怎麼介紹餐點等等．．．。再來是認識環境，分成好幾個區域，也一一的為我們介紹。發了兩張A4紙一張是滿滿寫著一堆術語另一張是認識菜色裡面有什麼配菜用了什麼豬肉或牛肉還有成本價。

再來就實戰的下來為客人服務，把菜色在腦中裡整理一遍，客人有不懂的地方而我們知道的就做回應，若不明瞭的地方請其他同事或主管做協助，之後再私下詢問。餐飲業最重要的是態度及微笑，很開心的在實習過程中有被客人肯定，看見我的努力及辛苦，也說我笑起來很漂亮，被肯定的那瞬間就覺得我的努力都是有代價，那天在工作時也特別的開心。顧客為上，我們要給客人是最好的服務，讓客人喜歡我們，一走進店裡是舒服的，是想再次光顧的。

不會或不懂的地方就問同事或主管，在工作上不管今天站什麼崗位都要努力的做好自己該做的工作，多觀察四周是不是同事間需要幫忙或客人有問題就立馬向前詢問，也要懂得如何應變，這都是在實習上所學習到的。如果不努力不謙卑以後遇到更多問題會很難去解決，而這也是職場上會遇到的問題。

在這裡實習了兩個月，在陌生的環境從一開始的不熟悉，到漸漸的了解工作流程，很開心在這裡認識了很多同事，也知道工作時該注意什麼，要怎麼應對進退，要怎麼調整自己的心態。主管們都對我們很好，都會問我們有什麼問題可以說，都會關心我們，雖然很累但想想，累不只是一個人再累每個人都一樣，雖然每個人都有每個人的崗位但同事間有空時還是會互相幫忙，而且每個人再怎麼忙都會說謝謝我覺得很棒。現在兩個月結束了，有些人也回自己的崗位做自己該做的事，有些人就留下來繼續幫忙，而我也留下來多做了一個多月雖然只有做六日，但在這裡還是想要說聲謝謝，因為這次的實習讓我認識到很多人，這次的實習讓我學到很多也成長了許多。

## 第二節 未來建議

關於餐飲業的潛在問題，開一間店需要資金、週轉金、租金、食材等成本，員工的流動率又高，還需看地區性的人潮、店面大小、是否有停車場。這些算在內需要大量的花費，而對店要下很大的投資及管理經營。

### 1. 員工流動率高

普遍性的在餐飲業人力流動率是高的，所以要與員工建立良好的關係，給予互相的信任及忠誠，穩定的人力資源及了解員工正確的離職原因去做改善。

### 2. 口碑營銷

做好店的經營模式、服務及美味的菜色，使得進來用餐的客人滿意，將所體驗到的透過口述的方式告訴親朋好友，這樣的營銷方式成功率很高，也能吸引到更多人的注意，所以做好良好的口碑是很重要的。

### 3. 市場走向

現在餐廳的競爭者是越來越多了，所以想讓餐廳有更好的發展，也有許多人開始用企業是的方式去經營，塑造更好的形象，也能吸引更多優秀的人才，這樣在無形中，品質服務都大大的提升。而日式餐廳也從少家變多家，日本一直是我們台灣想要學習的對象，對於日本的食材新鮮度及醬汁都要精挑細選。

### 4. 與其他廠商合作

雙方合作互相依賴取得一定程度的利益，也可以一起做一些大型活動促銷增加知名度。

### 5. 價格

價格上做一些調整會比較好，雖然因為地理及食材方面好，不過都是以高階成的消費者為主，如果可以的話推出一些較平價的餐點也可以吸引更多族群進店用餐。

### 6. 器具清潔

因假日客人多，店裡是以機器式的方式清洗器具，偶而還是會一不注意看到菜渣還在碗裡，在閒暇時建議可多次檢查器具是否乾淨。

### 第三節 我的未來計畫

#### 1. 實習中所學

在實習中會認識許多夥伴，那跟學校的同學們有大大不同，而相處上也非常的不同，因為地方上的差異也有了新的經驗。實習的過程中也可以大致上先了解未來出社會的生活模式，我覺得生活作息變得更有規律，每一天都過得很充實。當然也會因為職場的不同生活模式及遇到的問題不盡相同。

在遇到問題及困難時，還是會沮喪有挫折感，會覺得自己是不是動作太慢，菜口堆滿了各式各樣的菜，今天是要推哪幾樣菜會忘記又去詢問同事，客人有問題回答不出來時自己需要同事的支援跟同事鬧不和等等的，但不管在怎麼挫折也不能引響到原本的服務品質，站在崗位上克服任何困難。

在實習學習到的東西是在學校中沒辦法體會及學習到的，當然是要在實習的過程中慢慢體驗，使自己更獨立去解決及獨立完成某工作，在把學習到的東西吸收在未來的職場上可以活用。

#### 2. 態度

在職場上態度是非常重要的，現在的老闆大多第一眼不是看你的學歷，而是看你在工作上的態度是否良好，遇到不如意時，如何調適自己的心態，不能將自己的私人情緒帶入職場上，一上工就是要調適好自己的心情，如果態度不好也會間接的引響到同事及客人。

能力並不是擺第一，而是態度，工作的穩定性加上良好的態度人人都喜愛，當然管理成本也會跟著降低，這樣的員工主管怎麼會不喜歡呢？

#### 3. 穩定性

公司要的是忠誠，能長期與夥伴們一起奮鬥，待得越久能升遷的機率就越高，公司也會看你在前公司所貢獻的時間是多久，為公司貢獻自己的心力是很重要的，積極的去完成主管所給的工作，當然的也就是配很度高，待得越久配合度就越好。

## 參考文獻

### 日文書目

佐藤昌弘，2005。《出版第1刷発行》売れる力学。KKベストセラーズ。

### 中文書目

周文賢、高滋芬，1993。市場分析與廣告策略研擬。華泰文化事業有限公司。

### 網路資料

鰭樂國際餐飲企業集團-四季彩：

<http://www.sushiraku.com.tw/companyidea.html>(瀏覽日:105年09月23日)

Facebook 市太郎燒肉市場粉絲專業：

<https://www.facebook.com/yakinikumarket>(瀏覽日:105年10月.11日)

四季彩國際餐飲集團\_\_河道屋股份有限公司(518)：

[http://www.518.com.tw/%E5%9B%9B%E5%AD%A3%E5%BD%A9%E5%9C%8B%E9%9A%9B%E9%A4%90%E9%A3%B2%E9%9B%86%E5%9C%98\\_%E5%92%8C%E9%81%93%E5%B1%8B%E8%82%A1%E4%BB%BD%E6%9C%89%E9%99%90%E5%85%AC%E5%8F%B8-company-3241838.html](http://www.518.com.tw/%E5%9B%9B%E5%AD%A3%E5%BD%A9%E5%9C%8B%E9%9A%9B%E9%A4%90%E9%A3%B2%E9%9B%86%E5%9C%98_%E5%92%8C%E9%81%93%E5%B1%8B%E8%82%A1%E4%BB%BD%E6%9C%89%E9%99%90%E5%85%AC%E5%8F%B8-company-3241838.html)(瀏覽日:105年10月23日)