

南華大學管理學院文化創意事業管理學系

碩士論文

Department of Cultural & Creative Enterprise Management

College of Management

Nanhua University

Master Thesis

文化創意融入蔬食料理推廣之研究－以金門為例

Promotion of Creative Vegetable Cuisine--

Taking Kinmen as an Example

吳國海

Kuo-Hai Wu

指導教授：趙家民 博士

洪林柏 博士

Advisor: Chia-Ming Chao, Ph.D.

Lin-Bao Hung, Ph. D.

中華民國 110 年 6 月

June 2021

南華大學
文化創意事業管理學系
碩士學位論文

文化創意融入蔬食料理推廣之研究-以金門為例
Promotion of Creative Vegetable Cuisine-Taking Kinmen as an
Example

研究生：吳國海

經考試合格特此證明

口試委員：賴文儀

趙家民

黃琴扉

指導教授：謝志元

洪林伯

系主任(所長)：文化創意事業管理學系
系主任暨系務執行長 洪林伯

口試日期：中華民國110年06月25日

致謝

感謝因緣讓我再度回學校充電，謝謝指導教授趙家民老師、洪林柏老師在我研究題目、訪談大綱、及撰寫論文遇到各式各樣瓶頸時，給我許多提醒與建議，每次與老師討論後，就像在森林迷失時又找到識途的旅人指點出口，非常快樂，謝謝黃昱凱老師，楊政郎老師，陳志昌老師風塵僕僕到金門授課的辛勞。感謝口試委員賴文儀老師、黃琴扉老師對論文主題、邏輯及結構，排版等提供詳細而寶貴的意見，讓我獲益良多，在此致上最深的感謝。

感謝敬愛的烈嶼鄉長洪若珊協助我參加在職進修班，同學也是公所同事宜萍、方宜2位給我非常多論文撰寫意見及網路軟體操作協助等，洵君、翌中協助遠距口試能順利進行，南華金門班所有上課老師、助教及同學，接受本次論文訪談8位傳達正能量的蔬食經營者、在此一併致謝。謝謝父母親及玉玲，在我研究幾乎快走不下去時，適時給我最穩固的支持力量。也謝謝偉智及公所同事、朋友及生命中有緣的人。謝謝你們。

中文摘要

金門以觀光立縣，許多觀光客到金門旅遊除了欣賞閩南建築、戰地遺跡，也品嚐在地飲食文化。

蔬食起源於中國古代儒家思想及佛家慈悲不殺生的精神，目前全世界愈來愈多的人基於身體健康、環保減碳、保護動物，加入蔬食行列。本研究以金門文創融入蔬食料理的推廣做為研究標的，以瞭解蔬食料理在金門地區發展的背景、現況及未來展望。運用質性分析法和半結構式訪談法，由文獻資料研擬訪談大綱，訪談金門地區目前消費者常去之蔬食餐飲業者、瞭解其經營理念、產品的特色，消費者族群、產品價格、地點、行銷及經營模式。

蔬食有益健康，吃肉過量導致慢性病並危及地球生態，已成人類社會共識，聯合國世衛組織也呼籲世人棄肉茹素。2019年12月新冠疫情爆發，是大自然對人類破壞生態的反撲，災難頻傳的今天，蔬食是值得提倡的健康生活方式。將文創融入蔬食料理的推廣，也是金門縣發展觀光及低碳永續島嶼非常有意義的工作。

關鍵字：蔬食、素食、環保減碳、保護動物

Abstract

Kinmen is a county based on tourism. Tourists who travel to Kinmen not only appreciate the southern Fujian architecture and battlefield relics, but also taste the local food culture.

Vegetable food originated from ancient Chinese Confucianism and Buddhism's compassionate and non-killing spirit. Nowadays, more and more people are treated with alcohol to be healthy, environmentally friendly, and protect animals. The promotion of food cuisine is the subject of research to understand the background, current situation and future prospects of the development of vegetable cuisine in Kinmen.

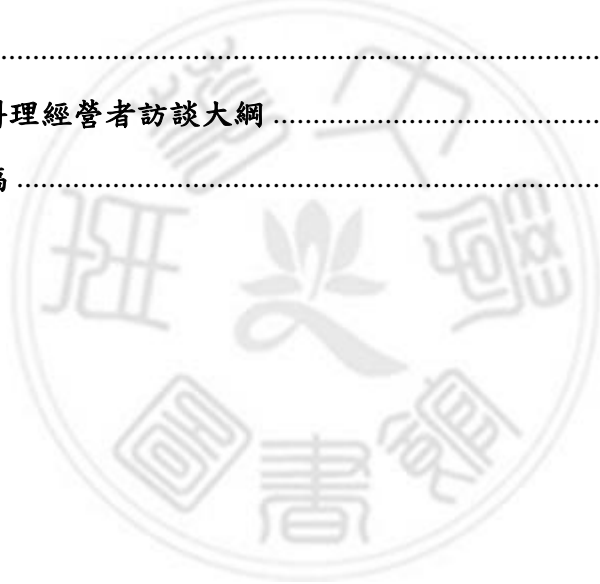
Using qualitative analysis and semi-structured interview methods, the interview outline is drawn from the literature, interviewing the vegetable and catering industry of the existing consumers in Kinmen, and understanding its business philosophy, product characteristics, consumers, product prices, locations, and sales. Operation and business model. Vegetable food is good for health, and eating meat endangers diseases at the end of the earth. It has become human social consciousness, and the ecological environment organization also warns the world to abandon meat. The outbreak of the new crown epidemic in December 2019 was a reaction to the destruction of the ecology by nature and humans. Today, as the disaster is spreading, vegetable food is a healthy diet that supports it. The promotion of cultural and creative remittance vegetable dishes is a very important work to develop the landscape of Kinmen County and capture the never-ending work.

Keywords: vegetarian food, vegetable food, environmental protection and carbon reduction, animal protection

目 錄

致謝.....	i
中文摘要.....	ii
Abstract.....	iii
目錄.....	iv
表目錄.....	vi
圖目錄.....	vii
第一章 緒論	1
1.1 研究背景.....	1
1.2 研究動機.....	2
1.3 研究目的.....	2
1.4 研究範圍與對象.....	3
1.4.1 研究範圍.....	3
1.4.2 研究對象.....	3
1.5 研究流程.....	3
第二章 文獻回顧	5
2.1 文化創意產業.....	5
2.2 蔬食、素食.....	6
2.2.1 環保蔬食.....	7
2.2.2 健康蔬食.....	8
2.2.3 動物權利.....	8
2.3 創意料理.....	8
2.3.1 蔬食創意料理.....	9
第三章 研究方法	14
3.1 研究方法.....	14
3.1.1 訪談法.....	14
3.1.2 文獻分析法.....	14
3.2 研究設計說明.....	14
3.3 研究執行.....	15

3.3.1 訪談執行過程.....	15
3.3.2 訪談對象.....	15
第四章 資料分析與整理	17
4.1 經營理念.....	17
4.2 產品特色.....	20
4.3 產品價格、通路.....	22
4.4 推廣.....	24
第五章 結論與建議	29
5.1 研究結論.....	29
5.2 研究建議.....	30
參考文獻.....	31
附錄一 蔬食創意料理經營者訪談大綱	33
附錄二 訪談逐字稿	34



表目錄

表 3-1 受訪人員名單	15
表 4-1 蔬食創意料理的動機及經營理念	18
表 4-2 疫情下的影響及遭遇之困難	19
表 4-3 產品特色及產品對身體健康的好處	21
表 4-4 消費者對產品的價格反應	22
表 4-5 消費者交通便利性（讓消費者知道店在哪裡）	23
表 4-6 消費的族群	24
表 4-7 搭配的促銷活動	25
表 4-8 最忙碌時段及最有成就感	27



圖目錄

圖 1-1 研究流程..... 4



第一章 緒論

一想到素食，刻板印象就是宗教信仰，其實目前全球的趨勢是：追求健康，熱愛地球，響應環保，尊重生命，愛護動物，越來越多人改變飲食習慣，不再以肉食滿足口腹之慾，多吃少油少鹽少糖天然蔬食。追求健康延緩老化，提高健康與生活品質是人人關心的議題。

在台灣有許多年輕人投入蔬食創意料理，他們致力於蔬果的研發與創新，用當令新鮮材料，簡單烹調方法，創造食物最好的味道，目前在金門也有許多人懷著菩薩心腸經營蔬食創意料理，本研究以金門縣蔬食創意料理餐廳做為研究標的，本章分別說明研究背景、研究動機及研究發想；擬定研究目的與研究問題；及藉由達成研究目的，所採用的研究方法。

1.1 研究背景

二次大戰後，隨著人口增加，畜牧集中豢養，大量消耗石油，穀物飼料，二氧化碳排量暴增，氣候異常、水旱災平頻傳，全球70億人口面臨糧食危機。

「週一無肉日」(Meatless Monday)是美國一群學者於2003年參考約翰霍普金斯大學、哥倫比亞大學及雪城大學相關研究發現：疾病與損害健康的主因是飲食中攝取過量的肉類，他們組織團體推廣每週一不吃肉的活動，2009年台灣環保工作者與文化界人士，成立「週一無肉日」推動平台，獲得許多縣市政府，機關學校和社團持續響應。選擇週一是因為GOOGLE大數據顯示：星期一是改變習慣行動力最強的一天，如能養成習慣，每週一不吃肉，一年可以減少52天食用肉類，改用蔬食替代，可以降低疾病發生之風險，醫界人士相當認同，並也連署推動，認為不僅環保，也能有效預防癌症，對健康有益。(楊旻芳，2019)

據台大醫學院楊榮森教授曾指出：盛產肉類的美國、加拿大、澳洲、紐西蘭國民罹患癌症、中風、心血管等慢性病比率，大於肉食較少的日本、泰國、越南，而台灣社會飲食多元且西化，上述疾病之病患日愈增多，肇因之一便是肉食攝取過量。(16位臺大醫師與營養師團隊，2009)

健康飲食是長壽的基礎，「病從口入」，目前大家觸目驚心的癌症，約有七成與飲食及不良生活習慣密切相關。結合文化創意推廣蔬食料理，是一項非常值得探討的

課題。

1.2 研究動機

金門自古有固若金湯，雄鎮海門，金門因地貧脊、年雨量稀少，自古居民遷居南洋為僑鄉，81 年戰地政務解除後，金門居民飲食逐漸與台灣多元且西化飲食文化接軌，疾病型態也與台灣地區類似。2018 年 4 月，台灣老年人口比例超過 14%，邁入高齡社會 (aged society)；目前金門 65 歲以上人口約 1 萬 9 千餘人，老年人口比例也超過 14%，如不計算戶籍遷入(實際不住金門)之人口，而以實際居住人口(粗估約 7 萬人)當分母來算，這老年人口比例會更高，粗估約 27%。

金門年輕人有理想有目標，大部分東漂到台灣北部就學、就業，許多人將雙親留在金門，壯年的雙親可以自己照顧自己、中、老年無依靠的由社會處各種日照或長照機構協助、或請外籍勞工看護、或是家人親戚就近照顧、也有行動尚可，生活自理的獨居老人，如果老年人口比例是上述粗估 27%，金門其實已邁入超高齡社會(老年人口比例大於 25%)，四個人中有一個是老人，此時醫療機構與照護設施需求、罹患重大疾病人數及社會保險給付費用可能大增，而醫療資源相對缺乏的金門，衛福部金門醫院負擔責任將更為沉重。

古老的中醫主張：藥食同源，醫學之父希波克拉提斯說過：食物是最好的醫藥，說明蔬食創意料理對於現代人追求健康是一個良好的解決方案，探討素食及蔬食推廣的文獻多以台灣為主，尚未看到以金門地區做為研究議題，研究動機就是：蔬食創意料理對促進健康、環保、愛護動物的議題，是未來健康飲食的主流、在邁入超高齡社會的金門地區更應積極推廣，讓辛勤一輩子的老人度過安祥健康的晚年。

1.3 研究目的

基於上述的研究動機，本研究擬透過訪談、文獻分析等方法，期望能夠更深入瞭解金門蔬食創意料理發展現況，深入了解經營理念，產品特色，價格，通路，行銷，於未來推展金門蔬食創意料理提共具體建議，作為相關業者參考。本研究之目的如下：

1. 探討蔬食創意料理現況。
2. 探討蔬食創意料理推廣方式。

1.4 研究範圍與對象

1.4.1 研究範圍

本研究選取金門縣為研究地區，包含：金城鎮、金湖鎮、金沙鎮、金寧鄉、烈嶼鄉。據網路歷史資料：金門除本島外，尚有烈嶼、大膽等15個小島嶼，面積一百五十平方公里。自晉代五胡亂華，中原之士南遷入閩，避居島上。唐(德宗貞元年間)，泉州置牧馬區五處，金門為其一；宋劃金門屬同安縣轄。明朝守禦千戶所，清置鎮總兵，以防禦海疆；民國四年(1915年)，金門始設縣治。

1.4.2 研究對象

本研究的訪談對象是金門縣經營蔬食創意料理餐廳及推廣人員。

1.5 研究流程

本研究基於研究動機與目的，確定研究主題，透過文獻閱讀及了解相關資料，並與指導教授進行討論，同學腦力激盪，設計出本研究之訪談大綱。

選擇地區素食餐飲訪談，並徵得受訪對象的同意，並分別實施訪談。實際取得訪談結果後，依據訪談所得資料內容加以分析與整理，最後做出結論，提出了研究建議。

本研究的流程圖如下：

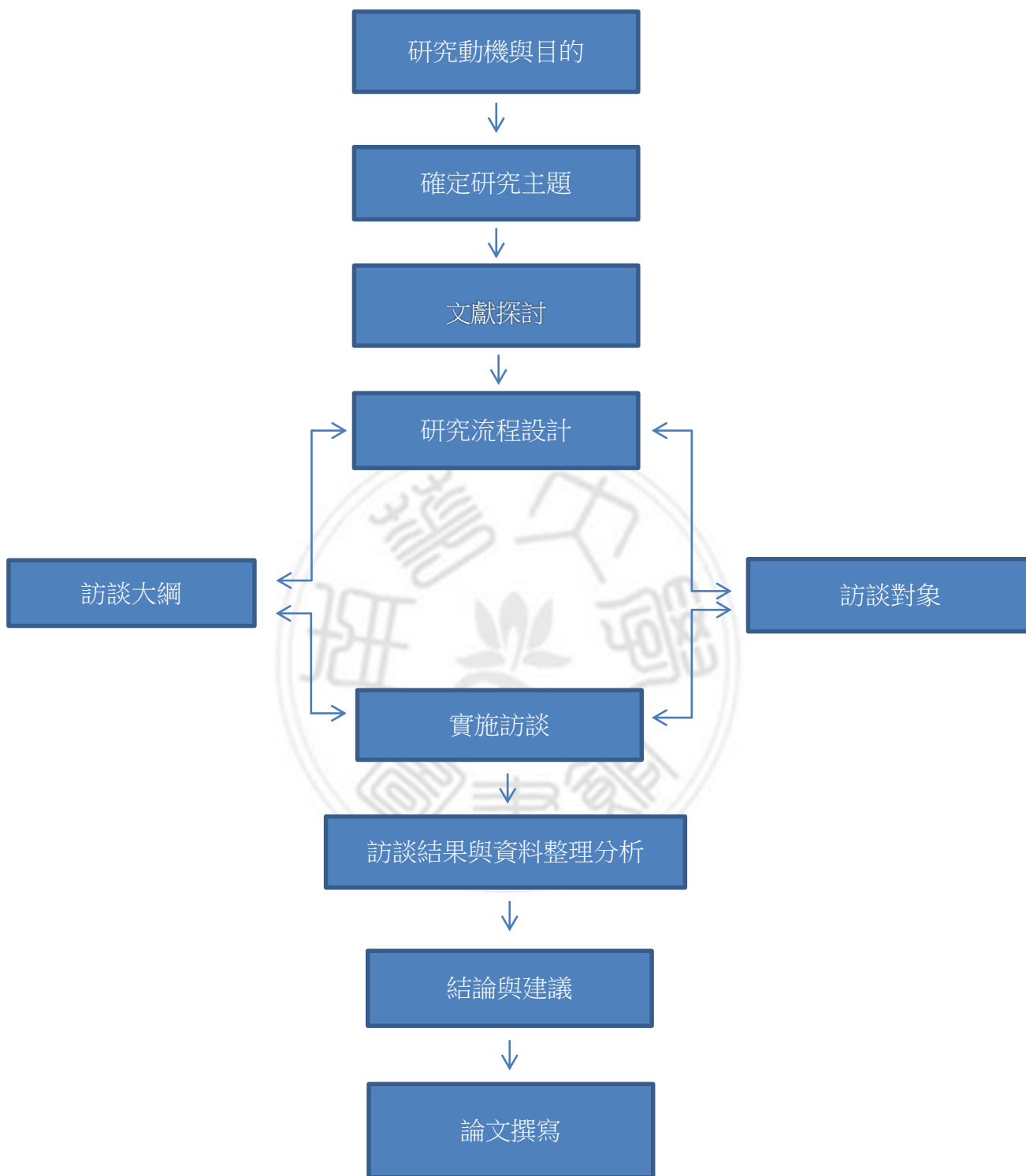


圖 1-1 研究流程

第二章 文獻回顧

2.1 文化創意產業

什麼是文化創意產業，學者有許多不同見解，國內學者劉新圓（2009）指出，什麼是文化，廣義的解釋是指：在特定社會中，人們可接受的信仰、共同的生活習俗和藝術、狹義的解釋是：藝術、文學和音樂，他提到阿多諾(Theodor Adorno) 及霍克海默(Max Horkheimer) 認為：「文化的理想狀態就是藝術。」。

學者劉新圓（2009）覺得最精準的「文化創意產業」定義是：英國學者赫斯蒙達爾(David Hesmondhalgh)：文化創意產業的製品都是文本，可以任人解讀。文本包括歌曲、敘事或表演，它主要是為了引起心智反應，充滿豐富的表徵意涵，藉以達成溝通的目標。

赫斯蒙達爾提出「核心文化創意產業」及「周邊文化創意產業」的概念。所謂「核心文化創意產業包括廣告及行銷、廣播與電視產業、電影產業、網際網路產業、音樂產業、印刷及電子出版業、影視與電腦遊戲產業」、而「周邊文化創意產業如：劇院、視覺藝術的產銷、運動、軟體、消費性電子/文化產業硬體(如音響、錄放影機等)、流行時尚，也有把旅遊、手工藝、建築等也納入。與文化創意產業相近的名詞，還包括休閒產業、資訊產業、娛樂產業、媒體產業。一般來說非文化創意產業訴求是物質性、而文化創意產業的訴求是精神性、當人們對那些日常用品的美感追求超越了實用性價值時，這些日用品可能就被納入文化創意產業的領域，廣義的文化創意產業有兩大特徵第一以精神訴求為主、第二是能賺錢，因此政府提倡文化創意產業其實關心的就是創造財富，振興經濟。（劉新圓，2009）

根據我國文化創意產業發展法第3條的定義：「本法所稱文化創意產業，指源自創意或文化積累，透過智慧財產之形成及運用，具有創造財富與就業機會之潛力，並促進全民美學素養，使國民生活環境提升之下列產業：一、視覺藝術產業。二、音樂及表演藝術產業。三、文化資產應用及展演設施產業。四、工藝產業。五、電影產業。六、廣播電視產業。七、出版產業。八、廣告產業。九、產品設計產業。十、視覺傳達設計產業。十一、設計品牌時尚產業。十二、建築設計產業。十三、數位內容產業。十四、創意生活產業。十五、流行音樂及文化內容產業。十六、其他經中央主管機關

指定之產業」。

其中第十四、創意生活產業：指從事以創意整合生活產業之核心知識，提供具有深度體驗及高質美感之行業，如飲食文化體驗、生活教育體驗、自然生態體驗、流行時尚體驗、特定文物體驗、工藝文化體驗等行業，涵蓋一般民眾生活中衣、食、住、行、育、樂各層面。

2.2 蔬食、素食

古希臘哲學家，蘇格拉底、柏拉圖是素食的代表，他們認為，只有素食才能獲取純淨的智慧；在中國民間素食的傳統可以追溯到夏商時期。直到南朝梁武帝蕭衍（西元464年-549年）積極提倡素食，素食才成為一項風氣，「據《東京夢華錄》和《夢梁錄》記載北宋汴梁和南宋臨安的餐飲業中已經有專門經營素食的餐館了。」元明清三代，各種書籍中有素食食譜記載也越來越多。

約翰羅賓斯《新世紀飲食》（張國蓉、涂世玲譯，2014）指出：很少人知道「吃」這項行為，能成為我們關心自己福祉的承諾，同時為建立「更健康的動植物生長環境」做一有力的聲明。從「新世紀飲食」一書裡，你也可以知道如何用你的湯匙和叉子做工具，去達到好好享受健康人生的目的。其實你會發現，當你坐下來吃飯時，在這個世界上的健康、幸福和日後生活的品質，完全都掌握在自己的手裡。

柯林·坎貝爾與湯馬斯·M·坎貝爾二世《救命飲食》（呂奕欣、倪婉君譯，2010）生長於美國維吉尼亞州北部的農場，從小在酪農家庭長大，牛奶是生活中不可缺的食物，家中菜園或牧場是日常食物主要來源，作者說：「我從未想到食物和健康的問題息息相關，早期的研究歲月裡，我一直認為美國人飲食是全球最健康的，我們應該吃對的食物，尤其是含有大量的優質動物性蛋白食物」。

「當我到維吉尼亞理工學院任教時，在菲律賓進行進行一個全國計畫，主要是研究營養不良的兒童，其中有一部分是調查為何菲律賓兒童罹患肝癌的比例，超乎尋常的高，研究結果顯示：是因為這些兒童大量攝取黃麴毒素的緣故，這一種有毒的黴菌，存在於花生和玉米。在這項計畫中我也發現一個黑暗的秘密，那就是攝取最多蛋白質的兒童，最容易罹患肝癌，而這些都是有錢人家的小孩，一個非常驚人的發現：低蛋白質飲食能夠抑制由黃麴毒素所造成的癌症」。

「最廣泛的關於人類飲食生活型態和疾病的研究，是由康乃爾大學、牛津大學及中國預防醫學科學院共同籌辦，調查中國鄉下相當廣泛的疾病飲食和生活方式，而最近調查觸角也深入台灣，並在最後做出超過8,000份飲食和疾病之間重大關聯的數據，而這裡邊有一個共同的發現：吃最多動物性食物的人，最容易罹患慢性病而且就算只攝取少部分的動物性食物也會有負面的效果出現，反之吃最多植物性質食物的人，最健康而且較不易得到慢性病。以上這些研究都有一致的發現：攝取動物性和植物性營養對於健康上所造成的影響大不相同。我們的研究發現健康飲食可以治療和預防心臟病、糖尿病、肥胖症、癌症免疫疾病、骨頭和腎臟健康、視力和老年人的腦部異常（像是認知障礙和阿茲海默症等），最重要的是這些天然健康飲食全部都以植物性食物為基礎，這和我在實驗室以及中國營養研究所得出的結論相同，再次證明之間發現具有一致性。」（呂奕欣、倪婉君譯，2010）

「我一再看到蔬食的好處與效果，遠勝過醫療上所使用的藥物或手術，許多運動員都發現採行低脂的蔬食能為他們帶來更優越的表現，正確的飲食方式不但簡單，還可以大量減少用藥支出，也能避免副作用，只要吃的對就不必讓那麼多人，晚年躺在醫院中進行漫長又昂貴的戰爭，保護並促進我們的健康，當前第一要務就是：讓大家知道這些悲劇是能夠避免的，我們擁有確鑿的科學證據，而且要讓大家都知道我們一定要挑戰現狀，以免看著心愛的人承受不必要的痛苦，現在該是起身端正視聽並掌握我們健康的時候了」。（呂奕欣、倪婉君譯，2010）

「素食」一詞是我們熟悉又陌生的名詞，提到「素食」，較嚴格的純素食者是飲食除了不吃肉、蛋、海鮮，也不碰蔥、薤、蒜、韭菜、興渠；另外也有蛋素（含蛋製品）、奶素（含奶製品）、奶蛋素（含奶製品、蛋製品）、植物五辛素（含蔥、薤、蒜、韭菜、興渠）。

「蔬食」代表的是沒有加工品，自然新鮮蔬果，也包含生機飲食（Source of vitality）是不吃動物性食品，不吃經人工干擾（如：農藥、化肥、化學添加物、輻射線）或污染的食品而吃新鮮、有機、潔淨的食物，以天然的方式生食或熟食。

2.2.1 環保蔬食

由於過度發展畜牧業，製造大量甲烷造成地球嚴重溫室效應，許多人推廣「環保素食」，主張吃素，避免地球生態遭受暖化破壞。「在紀錄片《畜牧業的陰謀》提及，

給我們一百年降低二氧化碳，也不會對環境有所改變，但從現在開始不製造甲烷，十年內溫室效應就會有所改善。畜牧業的甲烷排放量已超過工業排放和交通運輸業排放的總和，成為溫室效應的元兇。」

2.2.2 健康蔬食

有些人因為有心血管疾病、體重過胖或腸胃問題等因素而選擇吃素，以降低腦中風、高血壓或是腸胃刺激等風險。減少動物蛋白質和脂肪的攝取，有助於保持血管的彈性和健康，維持腸胃道正常，避免便秘。

2.2.3 動物權利

是「人發起的保護動物，不被人類當作為占有物來對待。這是一種非人類本位出發的社會思潮，不僅要為動物爭取被更仁慈對待的權利，主張動物要享有精神上的基本「人權」，也就是謀求「動物福利」。

2.3 創意料理

創造力，維基百科上解釋：「是一種基於概念工具及精神上技巧的人類精神現象而最終產生或發展為創意、啟發及直覺的過程。」

學者 Sternberg 與 Lubart (1999) 指出「創造力是推動科技、文化、金融、智慧、個人境界提昇的原動力」。

Santich (2004) 指出「人們在旅遊時較喜愛體驗特殊的地區食物，以提高假期的獨一無二性與確實性，且願意花費比居住更多的金錢在飲食上。」

Ruhlman (2001) 認為「烹飪必須以顧客為中心，使人快樂，具有個人特色，優秀的廚藝技巧和知識，幽默感，創造力和智慧。」廚藝包含烹飪和藝術，所以廚藝是廚房的烹飪技術跟美學藝術的結合。廚藝創造力就是製作出創意廚藝產品的能力。

創意廚藝是廚藝與創造力再結合，也就是烹飪知識與技術、美學藝術、飲食文化與創造力的結合。

一般人對廚師廚藝學習的想法就是拜師學藝的過程，向來都是師徒制進行教導學習，這只是技術上的培養，廚師還必須具備溝通能力、成本控制、管理領導、研發設計的能力。

Horng (2006) 以榮獲創意生活產業之創意餐廳作為研究對象，採質性分析法，進行深度訪談，用 10 個面向來展現餐廳創意：

- (1) 創意主題概念，是指餐廳經營的核心知識與概念，對餐廳經營風格大方向先確定後，再細部規劃設計。
- (2) 品牌命名與設計，品牌是一個名稱、符號、標記、設計或他們的組合體，可與競爭者產品產生區隔。
- (3) 氣氛營造，透過人類眼、耳、鼻、舌、身五種感官知覺來營造創意氣氛，讓消費者體驗獨特感受。
- (4) 餐廳設備與裝潢佈置，包括桌椅、餐具器皿、桌巾桌布及設計與裝潢佈置、讓消費者感受舒適。
- (5) 服務方式包含提供餐食或飲料、有固定場所、並有讓人放鬆精神的環境或氣氛，讓顧客有體驗到獨特的服務。
- (6) 食物特色，食物可以展現：烹調技術、風味、具美感之外觀、食材選用及整體意境，由食物來了解文化的現象。
- (7) 菜單設計，可以使消費者一看菜單就知道產品是什麼，餐廳應隨時留意顧客反映適時修正菜單，並讓顧客有機會可以選擇自己喜歡的菜餚。
- (8) 週邊商品是指產品的附屬品，餐廳另外提供主產品以外相關附屬商品、或非食物性產品(明信片或小卡)。
- (9) 行銷推廣，包括行銷 4P 產品(Product)、價格(Price)、通路(Place)、促銷(Promotion)。一般透過廣告及舉辦活動來行銷較多。
- (10) 創意體驗，經營餐廳就是要有藝術家的創意，長期策畫與研究，訂定餐廳主題，完成前述 9 個面向，讓消費者身歷其中產生感官、情感、思考、行動與關聯的獨特體驗。

2.3.1 蔬食創意料理

是強調健康蔬食，蔬食要好煮得好，除了要有掌握食材味道之實力，也要有創意工夫的底子，才能作出細致令人感動的食物料理。

就台灣上百家蔬食餐廳而言，下列 1-4 家較具代表性、第 5 家是統一超商成立天素地蔬專區、6-9 家是金門地區普遍為人知的蔬食餐廳。

(1) 漢來蔬食

是高雄五星級漢來飯店於民國 100 年 12 月在佛陀紀念館開幕，堅持：天然食材、生產履歷、產地直送、新鮮時令，讓顧客吃到蔬菜最原始的滋味，不用加工素料，吃到的每一口都安心，手做和創意是漢來蔬食的特色。與各地有機農場契作，採購有機稻米、葉菜、豆類及瓜果，也從苗栗百壽芽菜農場進用有機黑豆芽；主廚每季研發新菜色，透過不同季節時令的蔬菜做出同樣品質及美味的料理。更不惜成本選用有機豆腐、智利進口藜麥和手工黑醬油等。目前全台有 5 家分店，2018 年榮獲網路溫度計蔬食餐廳票選第一名、另亦榮獲網路大數據調查 10 大台北必吃蔬食票選第一名。

漢來蔬食提供九大類餐食，包含沙拉/涼菜、麵飯類、湯類、有機時菜、異國風味、蒸籠點心、煎炸點心及甜品類。菜色豐富，充分展現創意與手藝，兼顧『色、香、味、形、器』整體表現，在這裡不會嚐到類葷食的加工品，只有蔬果穀類展現的自然鮮美，吃得巧也吃得飽。

(2) 寬心園

黃瓊瑩董事長指出：92 年創辦寬心園時，剛好遇到 SARS (嚴重急性呼吸道症候群)，不用油炸、少油、少鹽的料理方式，讓蔬食菜單散發出原味，用咖哩、麻油、燒酒、牛奶、三杯和中藥香草等調味烹調，希望自己跟家人都要吃得健康的料理，在台中大業店開了第一間寬心園，參考麥當勞連鎖體制，嚴格把關食材的選擇來源，中央廚房的控管及前端的服務品質等流程，追求每道材料的味道品質一致，標準 SOP 還包含所有食材的重量。

在台灣眾多蔬食健康餐廳裡，寬心園每個月都有研發會議，提出更好的食材來源、更新的料理方式、廚師與經營者腦力激盪，在食材選用、烹調方式、服務精神都 SOP 化，寬心園才步向連鎖體質，為了讓健康的蔬食觀念傳遞得更健全、更快速，寬心園將美味標準化，健康烹調制度化，黃瓊瑩董事長用溫和堅持的態度持續那簡單的美味。(LaVie 編輯部，2011)

(3) 長春健康素食

台南張寶仁先生於民國 94 年，與餐飲界名人許湘鎔，在雙北合資成立「全國健康素食」，現有 14 家分店，此外，張總經理在台南的長春健康素食連鎖店，也有十家分店，經營素食料理，以健康取向，店面重新打造成明亮清爽的「速食店風格」。

他表示：我們主打菜色多元，每餐固定提供 48 樣新鮮現做的菜；在食材上，我們會進猴頭菇等高單價的蔬菜，也聘請專門師傅來做港式點心。

為控管成本，張總經理到成大念 EMBA、了解顧客喜好，推出「好友卡」，仿效歐美「周一無肉日」，自創「每日一餐素」不定期推出滿百送十元抵用券的活動，吸引顧客光臨。

培養新秀，鼓勵員工進修，帶員工參訪特色店家及學習農田新知，每兩周都會有新菜色評比活動。對盈利分配相當大方，營收每賺 10 元，就給員工分 3 元。（朱晨寧，2020）

(4) 舒果

是王品集團於民國 99 年新推出的連鎖主題餐廳，以義式的披薩跟義大利麵為主餐料理，應用當令食材和各式蔬果的原味，價格走平價路線(不含服務費每人 398 元)。董事長戴勝益認為：未來餐飲業將會走向環保與解決全球暖化的潮流。舒果台北創始店主廚周良雄說：「我們並不會標榜用什麼稀有少見的食材，相對的，幾乎都採用當令食材，搭配季節調整菜單，希望消費者在正確的時令，吃到適合的食材。」，面對地球石油存量日愈稀少，舒果餐廳鼓勵消費者多食用當地栽種的食材，儘量避免從國外購買進口，減少二氧化碳的排放量，除了創造一個蔬食的用餐空間，也能在日常生活中落實環保及節能減碳的好習慣。（LaVie 編輯部，2011）

(5) 天素地蔬

統一超商「天素地蔬」產品系列，為了解決素食者選擇的疑慮，從源頭開始做起，與專門的素食工廠合作可生產純素、蛋奶素鮮食商品，且在規劃素食鮮食供應鏈時，為其打造素食專用生產線。推出的 13 種蔬食標章，利用綠色與橘色詳細區分各種不同族群可選購的類別。

綠色飲食勢不可擋！素食不再與宗教相關，早期台灣的素食飲食文化受宗教影響，近年來健康意識的抬頭，更多的人會選擇吃蔬食來平衡健康。

統一超的天素地蔬專區，銷售前三名為：黑松露野菇燉飯、漢來蔬食藜麥八寶飯、蔬食拌麵。第一名的黑松露野菇燉飯銷售對象不只是素食者，連葷食者接受度也很高。第二名漢來蔬食藜麥八寶飯是漢來蔬食的招牌菜，配料豐富份量十足，價格僅有餐廳的一半，許多顧客反應 CP 值很高！原本只在餐廳可以享有的美味，可以用更實惠的價格在超商購買回家，統一超商開發素蔬食商機相當精準。

(李依文，2021)

(6) 芋蔬坊

地址：金門縣金城鎮民權路 30 巷 3 弄 1 號 電話：0937392902

這間真的就是巷弄美食，隱藏在巷子裡，芋蔬坊是無菜單料理，採預約制，去之前最好先打電話預約，有合菜或個人套餐（飯的套餐與麵的套餐，有 250 元的套餐或是 350 元）。（Dlsveg，2019）

(7) 祥富素食館

地址：金門縣金城鎮環島北路 23 號 電話 082-311276

位於環島北路文化局對面的祥富素食自 2013 年 11 月成立迄今，秉持多一份蔬食，少一次殺生，以多變的原則及客人即是家人的理念經營。

有飯類、麵類、湯類、水餃及小菜。（金門觀光旅遊 a，2020）

(8) 好媽媽健康素食屋

地址：金門縣金湖鎮復興路 45 號 電話 082-332349

乾淨、精緻、美味，是饕客們對於好媽媽健康素食屋的印象，裝潢雅致的內用環境，在這享用美味的素食餐點絕對是件幸福的事情！（金門觀光旅遊 b，

2020)

(9)福圓素食

地址：金門縣金城鎮民族路 35 號 電話：08-2372005.

福圓素食的招牌藥膳湯、素食炒飯、五行麵、炒泡麵及油飯是許多人心中念念不忘的味道，招牌藥膳湯是用十全藥膳熬煮而成，另外五種蔬菜做成的五行麵更是店裡的一大特色，五行麵搭配藥膳湯頭以及各種蔬菜，喜歡蔬菜湯底清爽口感的你絕對不能錯過!

營業時間

周一至周六:上午 10:30 - 下午 2:00 、下午 5:00 - 下午 8:00

週日:上午 10:30 - 下午 2:00

(金門觀光旅遊 c , 2020)



第三章 研究方法

3.1 研究方法

本研究的主要研究方法有訪談法、文獻分析法，茲分述如下：

3.1.1 訪談法

訪談人藉由語言溝通取得受訪者的訊息，在提問與回覆的過程中，收集所需要的資訊。（萬文隆，2004）

質化研究的訪談方式通常可分為「結構式訪談」(structured interview)、「半結構式訪談」(semi-structured interview)與「非結構式訪談」(unstructured interview)。

其中，半結構式訪談則以訪談大綱做輔助，訪問者對特定議題，向受訪者問一系列問題，為深入起見，採用開放性問題，以期獲得更完整的資料。

本研究採半結構式訪談法，事先編擬一系列訪談大綱，依特定對象取適當問題訪談。

3.1.2 文獻分析法

文獻分析法 (literature review) 又稱為文件分析法或次級資料分析法，文獻分析具有豐富的知識傳統，可以瞭解研究問題之結果。優點是可以提升理論的觸覺，刺激研究者提出問題及作為輔助性的佐證。

可提供研究者客觀的理論依據和前人研究成果。本研究以文獻探討法，做為本論文研究方法之一。

3.2 研究設計說明

本研究確定研究方向後，研究者就針對研究目的擬定訪談大綱，並與指導教授討論訪談大綱，經過修正後定稿。本研究針對論文主題「文化創意融入蔬食料理推廣之研究—以金門為例」設計訪談大綱。訪談內容分為8個部分：1. 經營理念、2. 疫情影響、3. 產品、4. 價格、5. 交通便利、6. 消費族群、7. 促銷、8. 最忙時段及最大成就感。

3.3 研究執行

3.3.1 訪談執行過程

訪談的執行步驟與編碼方式：本研究為半結構式訪談，在確定研究問題與目的之後擬定訪談大綱。依照訪談大綱進行訪談，於受訪過程中隨情境調整問題。擇定受訪者之後，說明研究目的以及諮詢受訪意願，受訪者願意接受後，與受訪者約定訪談時間、地點，並諮詢受訪者是否同意接受錄音。訪談過程全程錄音，再進行資料編碼、整理與分析。研究者在訪問之後，明確記錄訪談日期、時間、地點，並將訪談內容整理為文字，內容儘量呈現當時訪談的完整過程。

3.3.2 訪談對象

本研究訪談對象以金門縣蔬食餐飲業者及推廣者為主，包含：

表 3-1 受訪人員名單

餐廳	經營者	餐廳性質	備註
福圓餐廳	郭女士	自助餐	A
好媽媽健康素食屋	蔡女士	自助餐	B
上林小翠餐館(自營)	陳女士	桌餐	C
臨海芋蔬坊	陳先生	桌餐	D
祥富素食餐館	施先生	自助餐	E
素食推廣者	洪先生	(餐廳已停業)	F
清源素食	楊先生	早餐	G
蔡師傅麵線	蔡小姐	餐桌	H

分別以A、B、C、D、E、F、G、H 作為代號。針對訪談內容的各類別以及細目做資料編碼，以下列出其所代表的編碼內容：

文化創意融入蔬食料理訪談大綱：

1. 蔬食創意料理的動機是什麼？經營理念如何形成？
2. 在疫情下有哪些影響，遭遇到哪些困難？如何經營？
3. 產品有哪些特色？產品對身體健康的好處有哪些？
4. 消費者對產品的價格有什麼反應？
5. 消費者交通便利性？（如何讓消費者知道店在在在哪裡？）
6. 消費族群有哪些？
7. 有哪些搭配的促銷活動？
8. 店裡最忙碌時段是什麼？最有成就感是甚麼？



第四章 資料分析與整理

本研究主要在探討文化創意融入蔬食料理，在金門地區如何推展，藉由實地訪談所得之資料加以分析與討論。

4.1 經營理念

依據受訪者 A：因為宗教信仰，取名福圓素食，就是福慧圓滿，經營理念是平價收費，加量不加價，以前我當消費者時，有種感覺：素食料理很好吃，但是很貴，加量不加價，是可以鼓勵大家來享用健康又養生的蔬食創意料理，方便大家來吃素。(A-1)

依據受訪者 B：方便別人吃素，經營素食就是讓人家吃得飽，這個最重要，也要好吃，素的蔬菜也很好吃，色香味要有，也要有變化，也會覺得吃素的很好吃。(B-1)

依據受訪者 C：我做這個素食是一個意外，一個朋友開餐廳，我自己有在吃素，有人訂素餐他請我幫忙，之後大家吃了覺得還不錯，就一個傳一個，小金門每一次喜宴有素食桌，多半就會找我來做我就慢慢邊做邊調整。(C-1)

依據受訪者 D：我們之前經營葷食餐廳，因為太太接觸佛法，就轉成蔬食餐廳，素食是一個少眾市場，如果算店租成本、材料、營業成本其實蠻高的，如果再用工資下去換算，利潤就很單薄，能夠賺的就是贏頭小利，我們盡量做，提供一個方便吃素的地方，現在是休息的日子比做的還多，如果連續假期才会有訂桌，不是每天都有，我們是採預約制，有人訂我們才會做，才會備料備餐，沒有人預約就沒有做。(D-1)

依據受訪者 E：101年底，因逢職場轉換且家人內部有不喜歡葷食，規畫一間推廣大家吃素的餐廳。以大家願意嘗試吃素的動力，因為如果每個人每次吃一餐素，可以減少殺生及降低碳排放的機會。(E-1)

依據受訪者 F：我剛退伍的時候，覺得吃素很好就去執行，就去開店，但是開店最後的結果雖是賠了錢，也從其中學到很多東西。經營的理念，會隨著年紀還有環境及經驗而改變，經營的理念非常重要。(F-1)

依據受訪者 G：因為宗教的原因而經營素食，我們要茹素，就是不要殺生，我們要做的行業是一個正業，所以我們成立的素食就是要減少傷害眾生，我們的產品：麵食、三明治、水煎包、水餃，主要是因我們人手不太夠，產品簡單就好，方便大家吃素。(G-1)

依據受訪者 H：經營的理念是健康，減少殺生，吃得開心，食得安心。(H-1)

表 4-1 蔬食創意料理的動機及經營理念

類	別	摘	要
	動機	8 位受訪者中：3 位表示係因宗教的動機、3 位係環保及健康動機、2 位係方便別人吃素。	
	經營理念	鼓勵大家多一餐素食少一餐肉，減少殺生，吃得好、吃得飽、吃得安心。	
	綜合分析	蔬食有益健康，吃肉過量導致慢性病並危及地球生態，已成人類社會共識，聯合國世衛組織也呼籲世人棄肉茹素。	

資料來源：本研究整理

依據受訪者 A：因為大家都沒有出來，生意可能只剩下一半而已，素食的客人還算穩定。(A-2)

依據受訪者 B：疫情就是觀光客比較少，去年比較差，今年比較好一點，今年這兩個月慢慢有人來餐廳。經營素食不要以賺錢為目，如果沒有心是做不起來的，因為第一你要付出時間，要付出體力，經營素食就是一整天都耗在這裡，你要一直備料，回到家 10 點—11 點多，其實是一個非常大的付出。只是觀光客沒那麼多啦，所以影響其實不是很大。(B-2)

依據受訪者 C：疫情的關係就是多少會影響，公家機關有些活動都取消了，一些活動就減了很多訂餐。目前是沒有碰到什麼太大的困難。我會有時候稍微上網查一下，這一家菜色，然後我就會去參考再創新我的素食料理。(C-2)

依據受訪者 D：去年的疫情都休息比較多，最近疫情期又很多人把設又把訂餐取消掉，疫情會有比較多人吃素，這也是一個契機，吃素其實是很好的，如果很多人

都來吃素對社會對國家都是很好的，只是很多人都放不下那一塊肉，如果我們要吃素，就吃天然的蔬果，少吃加工食品，要教育下一代，吃素要吃得健康，不要吃那一些加工的素肉。其實如果蔬食對營養是足夠的。疫情怕群聚所以人會比較少。

學習的地方還很多，煮菜這方面，學不完，永無止境！要多去影響大家來吃素，你看佛法裡、寺廟裡面非常珍惜福報，要從教育教導小孩子養成珍惜福報的習慣，把下一代教育好才有比較好的未來。(D-2)

依據受訪者 E：疫情剛開始時候，大家都不敢出門消費，店內上門消費人口變少，營業額驟降，為使員工也有工作能做，跟店內員工協調，工作時數減少 1/3，只能共體時艱。(E-2)

依據受訪者 F：疫情之下觀光客會變得比較少，跟旅行社合作也是一種經營的方式，或者是民宿業者異業合作、或者舉辦免費品嚐或者試吃，這也是一種促銷的方式，或者送餐券，有每個月月票或年票或者是會員制，其實手法非常多，加量不加價，可以吃飯吃到飽不用加錢，也是一種促銷的手法。(F-2)

依據受訪者 G：疫情是有受到影響，金門主要是靠觀光立縣，疫情影響的話就是沒有觀光客，就沒有生意，素食生意影響相對比較小，來這裡吃的人，不一定是吃素的，大部分是吃素人會來這裡。(G-2)

依據受訪者 H：在疫情衝擊下，這段期間檢視餐廳應該改善的地方。(H-2)

表 4-2 疫情下的影響及遭遇之困難

類	別 摘	要
疫情下影響	沒有觀光客，顧客減少，營業額降低。預約制之訂餐取消、與員工協調減少 1/3 工時。	
遭遇困難	受訪 2 位採預約制桌餐生意變差、1 位雇用員工餐廳收入變少，3 位表示生意影響較少、1 位表示正好檢視餐廳應該改善地方。	
綜合分析	疫情是大自然對人類破壞生態的反撲，災難頻傳的今天，蔬食是值得提倡的健康生活方式。	

資料來源：本研究整理

4.2 產品特色

依據受訪者 A：我們是自助餐，也可以單點麵，我們的特色是 5 行麵，麵條有 5 種顏色、配菜也是 5 種顏色，火土金水五行麵、麵條都用天然蔬菜汁調好，各種蔬菜盛產期當季的東西是比較好，不管是顏色比較漂亮或者是吃起來感覺比較好。當季生產的食物對身體就是中和我們的體內的營養，五行麵用素的來煮，就是要均衡營養所以才會想到做五行麵。。(A-3)

依據受訪者 B：我們的菜單什麼都有，只要葷食的有，我們都會有，客飯、合菜、點心、小吃類、我們 fb(facebook 臉書)裡面都有介紹。(B-3)

依據受訪者 C：我做的三明治比較少人做，這是我的特色。吃素的比吃大魚大肉的還要健康，看起來清爽又不油膩！可以降低三高，低油、低糖、低脂、少用加工食品，對身體比較健康，就是符合體內環保，我的三杯也蠻有特色的，大家都蠻喜歡吃的。素料我現在已經用很少，主要是為了好看，就是讓菜色整體看起來比較漂亮，不然我是比較不會用很多素料。。(C-3)

依據受訪者 D：我們小金門的特色就是芋頭，當令當季的食物就是把我們小金門的特色拿出來做，小芋頭有很多有很多膠原蛋白，對身體健康其實是不錯的，大的檳榔芋頭比較鬆，入口即化，加上當季的蔬果。我們是用個人套餐或者是一桌一桌的，不是做便當我們比較少叫桌，比較賣得好的產品就是芋頭，把我們的特色做出來。(D-3)

依據受訪者 E：採當天現做，寧可產品量少賣完即可，也不願意儲備過多食材；減少再製品(素料)的使用，再製品，以店內自己製作，保持新鮮。採用新鮮食材，降低身體壓力。各項商品各有喜好者。(E-3)

依據受訪者 F：蔬食的話可以降低慢性病 50%，降三高(高血糖、高血脂、高血壓)這三種身體的症狀，大部分是因為不健康的飲食習慣所造成的。食物就是最好的醫藥這是希波克拉提斯說過這句話，蔬食可以不欠生命債，萬物其實是一體的，動物不是生下來就給人吃的，他也有生命權，人類沒有權利一定要吃它。(F-3)

依據受訪者 G：方便人家快速用餐為主，像水餃我們水餃大顆爽口，很容易吃飽、對身體健康很棒的黑豆漿(未過濾)、麵線是賣的最好，一開始就是我們的招牌，不論吃葷吃素的人都很喜歡我們的麵線，香菇羹麵賣的比較久，客人接受度較高。原則上

我們不是拿別人做好的來賣，我們是自己處理，做法比較複雜的。(G-3)

依據受訪者 H：主要推自產麵類和小金門特產芋頭，產品對身體健康的好處芋頭可以促進血壓降低。產品銷售最好的是：麵食和芋頭相關料理都很受歡迎。(H-3)

表 4-3 產品特色及產品對身體健康的好處

類	別 摘	要
產品特色	五行麵、菜單齊全(客飯等)、三明治及素三杯、芋頭料理、當天現做現賣、香菇羹麵、自產麵類和小金門特產芋頭餐。	
對身體健康的好處	1.吃素的比吃大魚大肉的還要健康，可以降低三高，低油、低糖、低脂、少用加工食品，對身體比較健康。 2.可以降低慢性病 50%。 3 可以不欠生命債。 4 當季生產的食物對身體就是中和我們的體內的營養。 5.小芋頭有很多有很多膠原蛋白，對身體健康其實是不錯。 6.芋頭可以促進血壓降低。	
綜合分析	以文創融入蔬食料理而言，這 7 家餐廳或麵攤都有巧思研發獨特產品抓住顧客的胃，黃帝內經提到「上工治未病，不治已病。」創意蔬食料理，正符合此一理念，可以防範各種及病發生。	

資料來源，本研究整理

4.3 產品價格、通路

依據受訪者 A：價格是走平價路線，鼓勵大家吃素食，也要提供給他們吃得飽。一般客人都會說吃太飽了，東西的量太多了，客人食量比較大的，會要求加飯(或加麵)，我們都沒有加價，我們是加量不加價。(A-4)

依據受訪者 B：我們是走平價的，我們客飯是 80 塊，我們這種量，台灣隨便一秤都要一百多了，我們客飯一客 80 塊 7 樣菜。(B-4)

依據受訪者 C：價格方面是沒什麼意見，覺得還蠻平價，消費者沒有特別反應價格，我的價格就是跟餐廳走。(C-4)

依據受訪者 D：我們是桌菜和一般素食店的提供便當是不一樣的。(D-4)

依據受訪者 E：金門的消費力，目前仍未能接受，較高的單價，只能自行吸收資金壓力，採薄利多銷。原則上有部分消費者要求我們提高單價，但為使各位消費者，有時候要報帳跟推廣素食，只能默默吸收。(E-4)

依據受訪者 F：我的是走平價路線，有的是走高價路線，有的是中間路線，如果是素食者，對價格一般來講比較沒什麼反應，但是如果是吃葷的來吃素的就會覺得：吃素很貴，許多人對價格是很敏感。(F-4)

依據受訪者 G：我們價格是走平價，以前我們剛開始麵線才 25 塊，客人認為太低了物價一直在漲，有慢慢調到 30 元，一般而言客人沒有太多的反應。(G-4)

依據受訪者 H：價格方面我們採用薄利多銷，消費者對於我們的產品是覺得經濟實惠。(H-4)

表 4-4 消費者對產品的價格反應

類	別	摘	要
產品的價格	反應	受訪者 6 位表示經營走平價路線，2 位經營桌餐依市場行情收費，顧客都能接受，大部分評語多是物超所值。	
綜合分析		不論是桌餐或是自助餐，金門的單價相對於臺灣是較低者，這 7 家蔬食餐飲業者似乎也都沒有把賺錢當最重要的目標，消費者對蔬食餐飲普遍反映是物美價廉。	

資料來源：本研究整理

依據受訪者 A：在民族路市場裡，靠大家相互介紹，沒有特別廣告。(A-5)

依據受訪者 B：來這邊吃的都是靠口碑，這邊沒有做廣告，我們以前連招牌都沒有啊，因為人家找不到，所以我們才做招牌。我們也有 fb(facebook 臉書)。(B-5)

依據受訪者 C：我們是靠口耳相傳，大家一個人一個人口耳相傳，這樣傳下去就知道哪裡可以吃素。觀光客如果要來吃的話，就是方便素，你要到餐廳去吃，要提早跟人家說，他應該會幫你準備一下，如果說團裡面有幾個人吃素，他會會叫我幫忙煮幾道菜，這個都是要提早講。(C-5)

依據受訪者 D：有多少人我們就做多少事，我沒有做廣告，就是靠吃素的人吃好吃好幫忙介紹，因為我們是採預約制，沒有辦法隨時來就隨時提供。(D-5)

依據受訪者 E：在臉書有設立粉絲頁、IG 供大家參考。(E-5)

依據受訪者 F：如果交通方便，吃素就比較容易，所以地點其實也蠻重要的，舒適的用餐環境很重要，明亮、清爽，乾淨這是很基本的，一定要要求到，如果能夠做出口碑，消費者都很快就會知道，因為金門地方很小。(F-5)

依據受訪者 G：以前我們沒有掛招牌，只是靠客人口耳相傳，後來是怕人家找不到，才增加招牌。(G-5)

依據受訪者 H：我們的門市位置非常的顯眼，停車很方便另外在 fb 粉專也有提供路徑影片。(H-5)

表 4-5 消費者交通便利性（讓消費者知道店在哪裡）

類	別 摘	要
交通便利性	7 位受訪者交通便利，靠口碑相傳、其中 3 位有在臉書有設立粉絲頁。	
綜合分析	在民風淳樸的金門蔬食人口相對是少眾，主要蔬食餐廳約 4-5 家，地處市區交通便利處。	

資料來源：本研究整理

4.4 推廣

依據受訪者 A：有些是宗教素食、有些是健康素食、還有一些做工的人，我經營素食提供給已經是素食者，只是一個方便，那我們最主要就是提供給還沒有吃素的人，就是吃葷的人有吃素的機會，還有一些是經濟比較弱勢的人。來這裡吃的客人，我的感覺是吃葷的比吃素還多。(A-6)

依據受訪者 B：消費者族群是吃葷、吃素各種宗教信仰都有，有從外國來的，從香港來的，從新加坡來的，外籍美語老師他們偶爾會來吃一下，客人很多。(B-6)

依據受訪者 C：消費的族勤群很廣，中秋節那段時間非常忙，做很多素食，過年固定幾家台灣回來的也是要拜拜或者是人家慶祝孩子長大滿 16 歲，結婚會有甜點飯，也會先跟我講都是叫整桌。(C-6)

依據受訪者 D：來店裡用餐的消費者吃葷、吃素都有。(D-6)

依據受訪者 E：金門在地居民、來金門工作者、遊客、大學生。(E-6)

依據受訪者 F：吃葷的也會吃素，他也會想吃有特色又創意的素食，那消費者就會很多種。(F-6)

依據受訪者 G：我們的消費族群其實蠻多的，上班族吃素的，沒有吃素的都有，年輕人還蠻多的，上班人也很多。(G-6)

依據受訪者 H：消費的族群，提供的餐點沒有侷限，客群年齡蠻廣的。(H-6)

表 4-6 消費的族群

類	別 摘	要
消費族群	消費者族群是吃葷、吃素，各種宗教信仰、各種年齡、性別、在地居民、來金門工作者、國內外遊客、大學生都有。	
綜合分析	國際自然醫學會評選全球五大長壽之鄉：原蘇聯的高加索地區、巴基斯坦的罕薩、厄瓜多的比爾卡班巴、中國新疆的南疆和廣西的巴馬，其長壽及抗衰老主要秘訣：以素食為主或純素食的飲食習慣，由此可知蔬食是最自然的健康長壽方式，任何人想長壽都可以心想事成，消費族群沒有界限。	

資料來源，本研究整理

依據受訪者 A：大部分的台灣素食店都是以秤重為主，我這裡是不秤重，我就是看那個量，三樣菜就 30 塊、五樣菜就 50 塊、一碗飯就是十塊錢，我們是看量不是秤重，我們可以加量不加價，(加飯或加麵不另外加錢)看看他的需要我們是有彈性的。(A-7)

依據受訪者 B：曾經於母親節有做促銷，買 1000 塊以上我們就送一張 100 塊的券，客人其實不會在意那一百促銷券，但是有來吃就順使用促銷券，陸陸續都有來使用。(B-7)

依據受訪者 C：促銷活動是沒有在做，芋頭節的時候我有去擺攤做素食，最近小金門芋頭節素食攤只有我在做比較多。(C-7)

依據受訪者 D：促銷活動的部分，我們是沒有做，多一點人來吃素是很好的，有更多人來開素食店，提供素食的話就更棒了，如果能夠普及大家就更好，希望有一天吃素風氣能夠形成，就像麥當勞一樣最好。(D-7)

依據受訪者 E：打卡送小菜。(E-7)

依據受訪者 F：一般素食業者經營比較少促銷活動，除非說他想要創造更多利潤，或有更多回饋社會的心，讓更多的人來體驗素食，他才會去推廣促銷。(F-7)

依據受訪者 G：素食比較少做促銷 我們是不鼓勵人家貪婪的，素食自助餐如果秤重在金門可能接受度會比較小，尤其是對葷食的人來講，會覺得素食很貴，金門做素食的人不是很多。(G-7)

依據受訪者 H：會不定期舉辦小回饋的活動。(H-7)

表 4-7 搭配的促銷活動

類	別	摘	要
搭配的促銷活動	1.	金額計算看量不是秤重，可以加量不加價(加飯或加麵不另外加錢)。	
	2.	母親節做過促銷，消費滿 1000 就送一張 100 元的券。	
	3.	小金門芋頭節擺攤做素食。	
	4.	打卡送小菜。	
	5.	不定期舉辦小回饋的活動。	

表 4-7 搭配的促銷活動（續）

類	別 摘	要
綜合分析	除蔬食餐廳各項促銷推廣之外，金門縣政府提倡「金門安全蔬果」、舉辦各項農業創新訓練課程，各鄉鎮公所也不定期辦理健康講座、佛光山「金蓮淨苑」每年農曆 12 月初八會送出約 2 萬份臘八粥、靜慮禪淨學會於每年母親節及浴佛節期間送出約 1 萬餘份素食便當。	

資料來源，本研究整理

依據受訪者 A：最忙的時候是中午 10 點半到 1 點、下午就是 5 點到 6 點半，早上要早一點進來配菜、配料，要清洗或者前一天就要先備料，前置作業很忙，葉菜類晚上要先切起來，明天早上洗一洗，做餐飲是很累的非常的操勞！最有成就感的是客人的認同，客人懷著感恩的心來我們店裡吃，感覺很溫馨就是我最大的成就，我做得很快樂，經營這一行是相當辛苦，總有一天我會退休，後面一定有比較發心的人，大家都是傳播正能量者！。(A-8)

依據受訪者 B：有時間就要一直準備，沒有事就是洗菜、切菜、炸東西，這樣子要備料備起來，有多少人來，你就要應付多少人來，平常我們兩個人，中午還有多一個人，晚上兩個人，這樣子最忙的時候還好啦！有時候我們也接辦桌，辦桌就比較忙，因為我還要煮便當菜，也要準備辦桌，有辦桌的時候，我就沒辦法像現在中午時間，可以休息一下，下午如果有辦桌或者晚上有辦桌，我就要備料，沒辦法休息。最有成就感就是客人他們說：老闆你煮的很好吃，就是最大的鼓勵。(B-8)

依據受訪者 C：促銷活動是沒有在做，啦芋頭節的時候我有去擺攤做素食，芋頭節目前小金門只有我在做比較多，最忙的時間 8 月 15、過年前春節最忙，最有成就感就是那個客人吃了覺得好吃啊，就跟我講啊，你做的菜很好吃。(C-8)

依據受訪者 D：忙的時候就是中午的時候，如果晚上用餐下午要準備也會很忙。最有成就感就是客人說好吃，就是我最大的安慰，飲食也是一種習慣，如果習慣每餐大魚大肉，我們開始改成吃素，如果每餐都只吃高麗菜就很不習慣，要慢慢

調整改變菜單，營養均衡，所以吃素就要影響別人吃的很健康，不一定要執著那一塊肉。(D-8)

依據受訪者 E：金門素食人口數不多，所以消費力，是無法提供像台灣的精緻素食。中餐時段是店裡最忙碌時段，最有成就感就是消費者能吃得高興，葷食者願意越來越多產生吃素的餐數。(E-8)

依據受訪者 F：創意料理金門最近的現況是不多。最忙的時段通常都是中午之前，顧客要來用餐之前是最忙的，下午準備晚餐是 4-5 點的時候也是很忙，尤其是用餐時間最忙。最有成就感就看你的心態，如果賺很多錢那就是賺錢啊、如果說是很多人吃了很開心，看到顧客的笑容就是最大的成就，看到顧客很健康，看多 1 個人吃素，減少動物的痛苦，也是一種很大的快樂，讓大家吃得很快樂就是最大的成就感，有的很慈悲啊希望做工的人都能夠吃得飽，用平價的金額滿足一餐溫飽，發心讓人讚嘆，像福圓素食就是、好媽媽客飯 80 塊在台灣 120 塊都吃不到，在金門吃素還算不會很貴。(F-8)

依據受訪者 G：上上班前是我們最忙的時候，最有成就感就是結善緣，多一餐素食少一餐肉，做素食的心就是要慈悲啦，動物要被殺之前他也是很痛苦，人類卻不知道，不要去造惡業以後才有比較好的結果，少造惡業要知道因果報應是真實的，大家要追求健康生活就是要多一餐素食少一餐肉。(G-8)

依據受訪者 H：現代蔬食族群越來越普遍，也越多餐廳都有提供素食餐點。店裡面最忙碌的時段是中午時段。讓我們感到最有成就感的是客戶喜歡，然後口耳相傳，是我們最大前進的動力。(H-8)

表 4-8 最忙碌時段及最有成就感

類	別 摘	要
最忙碌時段	通常都是中午之前，顧客要來用餐之前是最忙的，下午準備晚餐是 4-5 點也是很忙，尤其是用餐時間最忙。另有因季節性如三節或宴客、拜拜等個別需求。	

表 4-8 最忙碌時段及最有成就感（續）

類	別 摘	要
最有成就感	<ol style="list-style-type: none"> 1. 客人懷著感恩的心來店裡吃，感覺很溫馨是我最大的成就。 2. 老闆你煮的很好吃，就是最大的鼓勵。 3. 你做的菜很好吃。 4. 客人說好吃，就是我最大的安慰。 5. 消費者能吃得高興，葷食者願意越來越多產生吃素的餐數。 6. 讓大家吃得很快樂就是最大的成就感。 7. 結善緣，多一餐素食少一餐肉。 8. 客戶喜歡，然後口耳相傳，是我們最大前進的動力。 	
綜合分析	<p>2018 年 10 月聯合國報告指出，飢餓、燃料貧困和氣候變化給世界帶來嚴重影響，將文創融入蔬食料理的推廣，是金門縣發展觀光及低碳永續島嶼非常重要的工作。</p>	

資料來源，本研究整理

第五章 結論與建議

5.1 研究結論

本研究透過文獻分析、深度訪談後，進而將相關的訪談資料加以分解與檢視之後，並進一步進行相關性之編碼，進而歸納出研究結論如下：

1. 訪談中，對於蔬食餐廳之經營初衷，有3位經營者是受到宗教因素，3位經營者因環保意識及健康需求因素，2位經營者是考量蔬食市場需求，綜合以上，蔬食有益健康，吃肉過量導致慢性病並危及地球生態，已成人類社會共識，聯合國世衛組織也呼籲世人棄肉茹素。2019年新冠疫情是大自然對人類破壞生態的反撲，災難頻傳的今天，蔬食是值得提倡的健康生活方式。

以文創融入蔬食料理而言，這7家餐廳或麵攤都有巧思研發獨特產品抓住顧客的胃，黃帝內經提到「上工治未病，不治已病。」創意蔬食料理，正符合此一理念，可以防範各種疾病發生。

2. 不論是桌餐或是自助餐，金門的單價相對於臺灣是較低者，訪談中這7家蔬食餐飲業者似乎也都沒有把賺錢當最重要的目標，消費者對蔬食餐飲普遍反映是物美價廉。在民風淳樸的金門蔬食人口相對是少眾，主要蔬食餐廳約4-5家，沒有廣告，蔬食餐廳經營者不會刻意宣傳，消費族群並不限於吃素者，亦有一般葷食民眾，消費者對於餐廳皆有相當高度正面的評價。

國際自然醫學會評選全球五大長壽之鄉：原蘇聯的高加索地區、巴基斯坦的罕薩、厄瓜多的比爾卡班巴、中國新疆的南疆和廣西的巴馬，其長壽及抗衰老主要秘訣：以蔬食為主或純蔬食的飲食習慣，由此可知蔬食是最自然的健康長壽方式，任何人想長壽都可以心想事成，消費族群沒有界限。

除蔬食餐廳各項促銷推廣之外，金門縣政府提倡「金門安全蔬果」、舉辦各項農業創新訓練課程，各鄉鎮公所也不定期辦理健康講座、佛光山「金蓮淨苑」每年農曆12月初八會送出約2萬份臘八粥、靜慮禪淨學會於每年母親節及浴佛節期間送出約1萬餘份蔬食便當。

將文創融入蔬食料理的推廣，是金門縣發展觀光及低碳永續島嶼非常重要的工作。

5.2 研究建議

針對本研究之研究目的與實證分析結果，茲就，提出建議如下：

1. 在金們經營蔬食餐廳，限於消費人口少，無法像台灣業者提供精緻蔬食料理，應拓展蔬食消費人口，例如透過媒體加強宣導低碳健康理念，強調蔬食並不是只有宗教信仰層面，而是要考量追求健康、環保因素及保護動物。
2. 餐廳的蔬食料理，建議適時推陳出新，結合本地新鮮食材，發揮更多創意，並配合均衡飲食概念。
3. 建議蔬食餐廳改善部分裝潢，提供舒適用餐空間，吸引更多消費者來消費。
4. 地區蔬食餐廳網路行銷層面較為欠缺，應該加強網路行銷，或是透過各種管道整合蔬食餐廳資源，使消費者搜尋蔬食餐廳能一目了然。
5. 教育是根本，學校應多向學生宣導正確飲食及營養觀念。
6. 縣政府應推廣農民多種有機農產品，協助農民建立完整產銷履歷。

參考文獻

一、中文參考書籍

1. 呂奕欣、倪婉君譯（2010），柯林.坎貝爾 & 湯馬斯.M.坎貝爾二世著，救命飲食，台北市：柿子文化。
2. LaVie 編輯部（2011），蔬食味自慢，台北市：麥浩斯出版。
3. 16 位臺大醫師與營養師團隊（2009），12 大慢性病素食全書，台北市：原水文化出版。
4. 張國蓉、涂世玲譯（2014），約翰羅賓斯著，新世紀飲食（上、下），頁 8-9，台北市：琉璃光出版股份有限公司。
5. 朱晨寧（2020），素食南霸天 2/想當大廚卻不敢殺生前途茫茫 硬著頭皮扛家業「竟然撐下來了」，ctwant 新聞推播。取自：
<https://www.ctwant.com/article/83139>。
6. 李依文（2021），素食商機人人搶，統一超卻大費周章用 13 種鮮食分類，解決素食者外食需求，食力傳媒。取自：
<https://www.foodnext.net/news/industry/paper/5616548868>。
7. Dlsveg（2019），【金門素食餐廳】金門必吃巷弄素食料理，得來素。取自：
<https://www.dlsveg.com.tw/blog/171>。
8. 金門觀光旅遊 a（2020），祥富素食館。取自：<https://kinmen.travel/zh-tw/shop/details/2903>。
9. 金門觀光旅遊 b（2020），好媽媽健康素食屋。取自：<https://kinmen.travel/zh-tw/shop/details/2901>。
10. 金門觀光旅遊 c（2020），福圓素食，檢索日期：2021/7/18。取自：
<https://kinmen.travel/zh-tw/shop/details/2914>
11. 楊旻芳（2019），10/1 世界素食日 你開始素了嗎？取自：<https://www.merit-times.com/NewsPage.aspx?unid=564112>
12. 萬文隆（2004），深度訪談在質性研究中的應用，生活科教育月刊，37 期，17-23 頁。
13. 劉新圓（2009），國政研究報告—什麼是文化創意產業？取自：
<https://www.npf.org.tw/2/5867>

二、英文參考書籍

14. Horng, J. S. & Chen, L. C. (2006), The research on creative culinary products,
Proceeding of 13th Asia Pacific Tourism Association & 4th Asia Pacific CHRIE
Conference. Hualian, Taiwan.
15. Ruhlman, M (2001), The Soul of a Chef: The Journey toward Perfection, New York:
Penguin.
16. Santich, B. (2004), The study of gastronomy and its relevance to hospitality Education
and training, International Journal of Hospitality Management, Vol.23, No.1, pp.15-24.
17. Sternberg, R. J. & Lubart. T. I (1999), The concept of creativity: Prospects and
Paradigms, In R. J. Sternberg (Ed.), Handbook of creativity(pp.3-15), Cambridge
University Press.



附錄一 蔬食創意料理經營者訪談大綱

餐廳名稱：

受訪者：

受訪時間：

受訪地點：

經營理念

1. 蔬食創意料理的動機是什麼？經營理念如何形成？
2. 在疫情下有哪些影響，遭遇到哪些困難？如何經營？

產品方面

3. 產品有哪些特色？產品對身體健康的好處有哪些？

價格、通路方面

4. 消費者對產品的價格有什麼反應？
5. 消費者交通便利性？(如何讓消費者知道店在在哪裡？)

行銷方面

6. 消費族群有哪些？
7. 有哪些搭配的促銷活動？
8. 店裡最忙碌時段是什麼？最有成就感是甚麼？

附錄二 訪談逐字稿

訪談對象編號：A

訪談時間： 年月日時分

訪談地點：

訪談方式：開放式錄音訪談

訪談逐字稿內容	編碼分析
<p>一、蔬食創意料理的動機是什麼？經營理念如何形成？</p> <p><u>因為個人宗教信仰</u>，在各種因緣際會，租下金城民族路店面，取名<u>福圓素食</u>，就是<u>福慧圓滿</u>的意思，<u>經營理念是平價收費，加量不加價</u>，<u>以前我當消費者時，有種感覺：素食料理很好吃，但是很貴，加量不加價，是可以鼓勵大家來享用健康又養生的蔬食創意料理，就是方便大家來吃素。</u></p> <p>二、在疫情下有哪些影響，遭遇到哪些困難？如何經營？</p> <p><u>因為大家都沒有出來</u>，生意有受到影響，<u>生意可能只剩下一半而已</u>，都管制啊人潮沒有進來，消費者沒事就不敢出門了。來這裡吃飯的有本地人，台灣過來的人，大陸人也有，重點是我們與大陸那邊小三通沒有開放，我們素食的<u>客人還算穩定</u>，大陸沒有提倡素食所以來吃人並不多。</p>	<p>因為宗教信仰，取名福圓素食，就是福慧圓滿，經營理念是平價收費，加量不加價，以前我當消費者時，有種感覺：素食料理很好吃，但是很貴，加量不加價，是可以鼓勵大家來享用健康又養生的蔬食創意料理，方便大家來吃素。(A-1)</p> <p>因為大家都沒有出來，生意可能只剩下一半而已，素食的客人還算穩定。(A-2)</p>

三、產品有哪些特色？產品對身體健康的好處有哪些？

我們的經營模式並沒有什麼改變，經營模式我們跟別家比較不一樣，我們是自助餐，也可以單點麵，我們的特色是5色麵，麵條有5種顏色、紅蘿蔔、南瓜蔬菜、綠色的青菜、白麵條、我們打蔬菜汁就請做麵的老闆幫我們弄五種顏色的麵條，配菜也是5種顏色，玉米、綠色的青菜、紅蘿蔔、白蘿蔔和香菇、素羊肉，木火土金水五行麵、麵條都用天然蔬菜汁調好，麵條進來我們就要趕快分裝就5種顏色一份一份弄起來，然後冷凍，因為麵條有5種顏色，所以處理比較麻煩，一定要有一定的量，他才願意做。各種蔬菜盛產期當季的東西是比較好，不管是顏色比較漂亮或者是吃起來感覺比較好。當季生產的食物對身體就是中和我們的體內的營養，五行麵用素的來煮，就是要均衡營養所以才會想到說做五行麵，所有的營業的成份都足夠了，玉米、紅蘿蔔、白蘿蔔、青菜都是很營養東西，還有膳食纖維啊，煮麵條是拉麵時間會比較久，麵歸麵、菜歸菜料，再組合成一碗五行麵，裡面有很多的营养素，不像一般的說餛飩麵啊就只有餛飩而已，我們禮拜天晚上休假，有事情也會排休。禮拜天

我們是自助餐，也可以單點麵，我們的特色是5色麵，麵條有5種顏色、配菜也是5種顏色，火土金水五行麵、麵條都用天然蔬菜汁調好，各種蔬菜盛產期當季的東西是比較好，不管是顏色比較漂亮或者是吃起來感覺比較好。當季生產的食物對身體就是中和我們的體內的營養，五行麵用素的來煮，就是要均衡營養所以才會想到做五行麵。

(A-3)

大家都休息素食用餐就不方便。

四、消費者對產品的價格有什麼反應？

價格是走平價路線，我們做素食我們鼓勵大家吃素食，也要提供給他們吃得飽，就是生活還過得去就好了，我做素食沒有要追求很多利潤。一般客人都會說吃太飽了，東西的量太多了，有的客人食量比較大的，他們會要求加飯(或加麵)，我們都沒有加價，我們是加量不加價。

五、消費者交通便利性？(如何讓消費者知道店在在哪裡？)

我們的店在民族路市場這裡，隔壁都沒人賣吃的，只有我們一家賣吃的，靠大家相互介紹，沒有特別廣告。

六、消費族群有哪些？

有些是宗教素食、有些是健康素食、還有一些做工的人，他們消費能力比較低，要吃得飽，我經營素食提供給已經是素食者，這只是一個方便，那我們最主要就是提供給還沒有吃素的人，就是吃葷的人有吃素的機會，吃葷的人來這邊吃這是我最大的鼓勵，吃葷的來這邊吃只要合他的胃口，他就會常來吃，還有一些是經濟比較弱勢的人，我們都有

價格是走平價路線，鼓勵大家吃素食，也要提供給他們吃得飽。一般客人都會說吃太飽了，東西的量太多了，客人食量比較大的，會要求加飯(或加麵)，我們都沒有加價，我們是加量不加價。

(A-4)

店在民族路市場裡，靠大家相互介紹，沒有特別廣告。(A-5)

有些是宗教素食、有些是健康素食、還有一些做工的人，我經營素食提供給已經是素食者，只是一個方便，那我們最主要就是提供給還沒有吃素的人，就是吃葷的人有吃素的機會，還有一些是經濟比較弱勢的人。來這裡吃的客人，我的感覺是吃葷的比吃素還多。(A-6)

炒冬粉炒米粉，週一三五炒米粉、週二四六炒冬粉，讓客人比較好記，我們不是為了賺錢的，開這一家素食店賺多賺少不是很重要，不用強求該是你的就是你的，不是你的你強求也求不到，來這裡吃的客人，我的感覺是吃葷的比吃素還多。

七、有哪些搭配的促銷活動？

大部分的台灣素食店都是以秤重為主，我這裡是不稱重因為秤重，湯湯水水很重，我吃葷的時候開始素食時，都會覺得說吃素的很貴，在哪裡都是一樣很貴，我就是看那個量，三樣菜就 30 塊、五樣菜就 50 塊、一碗飯就是十塊錢，我們是看量不是秤重，如果在別的地方 50 元他吃不飽，來這裡是吃得飽，我們可以加量不加價，(加飯或加麵不另外加錢)看看他的需要我們是有彈性的。

八、店裡最忙碌時段是什麼？最有成就感是甚麼？

最忙的時候是中午 10 點半到 1 點、下午就是 5 點到 6 點半最忙，我們有請工讀生是有工作分配，只是你早上要早一點進來配菜、配料，要清洗或者前一天就要先備料，前置作業很忙，葉菜類晚上要先切起來，明天早上洗一洗，

大部分的台灣素食店都是以秤重為主，我這裡是不秤重，我就是看那個量，三樣菜就 30 塊、五樣菜就 50 塊、一碗飯就是十塊錢，我們是看量不是秤重，我們可以加量不加價，(加飯或加麵不另外加錢)看看他的需要我們是有彈性的。(A-7)

最忙的時候是中午 10 點半到 1 點、下午就是 5 點到 6 點半，早上要早一點進來配菜、配料，要清洗或者前一天就要先備料，前置作業很忙，葉菜類晚上要先切起來，明天早上洗一洗，做餐飲是很累的非常的操勞！

<p><u>做餐飲是很累的非常的操勞啊！</u></p> <p><u>最有成就感的是客人的認同，客人懷著</u></p> <p><u>感恩的心來我們店裡吃，感覺很溫馨就</u></p> <p><u>是我最大的成就，我做得很快樂，捨不</u></p> <p><u>得把他放掉了，經營這一行是相當辛</u></p> <p><u>苦，我沒有做別人也會做啊！只是經營</u></p> <p><u>的理念，營業的精神不一樣而已，誰都</u></p> <p><u>可以做，總有一天我一定會退休的，後</u></p> <p><u>面一定有比較發心的人，大家都是傳播</u></p> <p><u>正能量者！</u></p>	<p>最有成就感的是客人的認同，客人懷著</p> <p>感恩的心來我們店裡吃，感覺很溫馨就</p> <p>是我最大的成就，我做得很快樂，</p> <p>經營這一行是相當辛苦，總有一天我</p> <p>會退休，後面一定有比較發心的人，大</p> <p>家都是傳播正能量者！(A-8)</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



訪談對象編號：B

訪談時間： 年月日時分

訪談地點：

訪談方式：開放式錄音訪談

訪談逐字稿內容	編碼分析
<p>一、蔬食創意料理的動機是什麼？經營理念如何形成？</p> <p><u>方便別人吃素，經營素食就是讓人家吃得飽，這個最重要，也要好吃，不是隨便煮一煮，沒有味道，人家也不喜歡吃，不是吃素的人，你就是要讓他覺得吃不出來是素的，素的蔬菜也很好吃，色香味要有，也要有變化，也許他不是吃素的，但是他也吃不出來，也會覺得吃素的很好吃。</u></p> <p>二、在疫情下有哪些影響，遭遇到哪些困難？如何經營？</p> <p><u>疫情就是觀光客比較少，去年比較差，今年比較好一點，今年沒有差到說像去年那樣子，去年是人家人來都不敢，買了就跑了，不敢在這裡用餐，今年這兩個月慢慢有人來餐廳。經營素食不要以賺錢為目，的如果是為了要賺錢，經營素食這賠錢也是有可能的，你如果沒有心是做不起來的，因為第一你要付出時間，要付出體力，經營</u></p>	<p>方便別人吃素，經營素食就是讓人家吃得飽，這個最重要，也要好吃，素的蔬菜也很好吃，色香味要有，也要有變化，也會覺得吃素的很好吃。(B-1)</p> <p>疫情就是觀光客比較少，去年比較差，今年比較好一點，今年這兩個月慢慢有人來餐廳。經營素食不要以賺錢為目，如果沒有心是做不起來的，因為第一你要付出時間，要付出體力，經營素食就是一整天都耗在這裡，你要一直備料，回到家 10 點— 11 點多，其實是一個非常大的付出。只是觀光客沒那麼多啦，所以影響其實不是很大。(B-2)</p>

素食就是一整天都耗在這裡，你要一直備料，回到家 10 點一 11 點多，其實是一個非常大的付出。

以往陸客有來吃，五一或者雙十一，他們來滿滿的客人，那個真的很好做，他們來就會點，什麼都點，不是像我們說每天吃客飯，都是固定的，陸客他會點菜，點合菜、小吃類、合菜。觀光客偶爾也是會點，只是觀光客沒那麼多啦，所以影響其實不是很大。

三、產品有哪些特色？產品對身體健康的好處有哪些？

所以我們的菜單什麼都有，只要葷食的有，我們都會有，客飯、合菜、點心、小吃類、我們 fb(facebook 臉書) 裡面都有介紹。

四、消費者對產品的價格有什麼反應？

我們是走平價的，我們客飯是 80 塊，我們這種量，台灣隨便一秤都要一百多了，我們客飯一客 80 塊 7 樣菜。

五、消費者交通便利性？(如何讓消費者知道店在在在哪裡？)

來這邊吃的都是靠口碑，這邊沒有做廣告，我們以前連招牌都沒有啊，因為人家找不到，所以我們才做招牌。

我們的菜單什麼都有，只要葷食的有，我們都會有，客飯、合菜、點心、小吃類、我們 fb(facebook 臉書) 裡面都有介紹。(B-3)

我們是走平價的，我們客飯是 80 塊，我們這種量，台灣隨便一秤都要一百多了，我們客飯一客 80 塊 7 樣菜。(B-4)

來這邊吃的都是靠口碑，這邊沒有做廣告，我們以前連招牌都沒有啊，因為人家找不到，所以我們才做招牌。我們也

我們也有 fb(facebook 臉書)。

六、消費族群有哪些？

消費者族群是吃葷、吃素各種宗教信仰都有，有從外國來的，從香港來的，從新加坡來的，外籍美語老師他們偶爾會來吃一下，客人很多。

七、有哪些搭配的促銷活動？

我們曾經於母親節有做促銷，買 1000 塊以上我們就送一張 100 塊的券，2000 就送 200，客人其實不會在意那一百促銷券，但是有來吃就順便用促銷券，陸陸續續都有來使用。

八、店裡最忙碌時段是什麼？最有成就感是甚麼？

因為要備料有時候可能有人訂東西，要訂餐，你有時間就要一直準備，沒有事就是洗菜、切菜、炸東西，這樣子要備料備起來，有多少人來，你就要應付多少人來，平常我們兩個人，中午還有多一個人，晚上兩個人，這樣子最忙的時候還好啦！這不算忙啦，有時候我們也接辦桌，辦桌就比較忙，有時候人家說那我 10 點要一桌要拜拜，那麼可能 6 點多就要來，因為我還要煮便當菜，也要準備辦桌，辦桌就是 1 小時要把它煮好、一個小時把便當煮好，

有 fb(facebook 臉書)。(B-5)

消費者族群是吃葷、吃素各種宗教信仰都有，有從外國來的，從香港來的，從新加坡來的，外籍美語老師他們偶爾會來吃一下，客人很多。(B-6)

曾經於母親節有做促銷，買 1000 塊以上我們就送一張 100 塊的券，客人其實不會在意那一百促銷券，但是有來吃就順便用促銷券，陸陸續續都有來使用。(B-7)

有時間就要一直準備，沒有事就是洗菜、切菜、炸東西，這樣子要備料備起來，有多少人來，你就要應付多少人來，平常我們兩個人，中午還有多一個人，晚上兩個人，這樣子最忙的時候還好啦！有時候我們也接辦桌，辦桌就比較忙，因為我還要煮便當菜，也要準備辦桌，有辦桌的時候，我就沒辦法像現在中午時間，可以休息一下，下午如果有辦桌或者晚上有辦桌，我就要備料，沒辦法休息。

最有成就感就是客人他們說：老闆你煮

<p><u>這也是要早點來啦，沒有時間休息，有辦桌的時候，我就沒辦法像現在中午時間，可以休息一下，下午如果有辦桌或者晚上有辦桌，我就要備料，沒辦法休息。</u></p> <p><u>最有成就感就是客人他們說：老闆你煮的很好吃，就是最大的鼓勵。</u></p>	<p>的很好吃，就是最大的鼓勵。(B-8)</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------



訪談對象編號：C

訪談時間： 年月日時分

訪談地點：

訪談方式：開放式錄音訪談

訪談逐字稿內容	編碼分析
<p>一、蔬食創意料理的動機是什麼？經營理念如何形成？</p> <p><u>我做這個素食是一個意外</u>，剛開始一個朋友開餐廳，<u>我自己有在吃素</u>，每月初一、十五，另外七月份我整個月吃素，<u>有人訂素餐他請我幫忙</u>，因為我本身有吃素，就請我幫他忙，<u>之後大家吃了覺得還不錯</u>，就一個傳一個，小金門<u>每一次喜宴有素食桌</u>，多半就會找我來做，這真的是一個意外，他們吃的還ok，給我意見，然後我就慢慢邊做邊調整，<u>這樣子大概有五六年了</u>，我十幾歲在越南還沒嫁時，就吃素了，我住的地方吃素的人還蠻多的，有得吃一個月10天，或9天，7月份是固定1個月，很多吃素的人都是這樣子。</p> <p>二、在疫情下有哪些影響，遭遇到哪些困難？如何經營？</p> <p><u>疫情的關係就是多少會影響</u>，公家機關有些活動都取消了，一些活動就減了很多訂餐。目前是沒有碰到什麼太大</p>	<p>我做這個素食是一個意外，一個朋友開餐廳，我自己有在吃素，有人訂素餐他請我幫忙，之後大家吃了覺得還不錯，就一個傳一個，小金門每一次喜宴有素食桌，多半就會找我來做我就慢慢邊做邊調整。(C-1)</p> <p>疫情的關係就是多少會影響，公家機關有些活動都取消了，一些活動就減了很多訂餐。目前是沒有碰到什麼太大的困</p>

的困難，餐廳老闆如果有素桌就會請我幫忙，他們就是跟我講說幾月幾號要煮一桌素桌。我會有時候稍微上網查一下，這一家菜色，然後我就會去參考再創新我的素食料理。

三、產品有哪些特色？產品對身體健康的好處有哪些？

我做的三明治比較少人做，這是我的特色，我有時候會做越南春捲，素食的喔！是用生菜跟一些料理，跟我們這裡的春捲不太一樣。吃素的比吃大魚大肉的還要健康，看起來清爽又不油膩！可以降低三高，低油、低糖、低脂、少用加工食品，對身體比較健康，就是符合體內環保，我的三杯也蠻有特色的，大家都蠻喜歡吃的。曾經有人跟我講喜宴桌就是要漂亮，但是我的觀念是不一定要好看，只要好吃就好，也有人說少做一點豆腐，可是我覺得都還好啦，素料我現在已經用很少，主要是為了好看，就是讓菜色整體看起來比較漂亮，不然我是比較不會用很多數素料。

四、消費者對產品的價格有什麼反應？

價格方面是沒什麼意見，因為覺得還蠻平價，消費者沒有特別反應價格，我的價格就是跟餐廳走，但是如果是拜拜我會拿比較少，拜拜的也還蠻多的，

難。我會有時候稍微上網查一下，這一家菜色，然後我就會去參考再創新我的素食料理。

(C-2)

我做的三明治比較少人做，這是我的特色。吃素的比吃大魚大肉的還要健康，看起來清爽又不油膩！可以降低三高，低油、低糖、低脂、少用加工食品，對身體比較健康，就是符合體內環保，我的三杯也蠻有特色的，大家都蠻喜歡吃的。素料我現在已經用很少，主要是為了好看，就是讓菜色整體看起來比較漂亮，不然我是比較不會用很多素料。(C-3)

價格方面是沒什麼意見，覺得還蠻平價，消費者沒有特別反應價格，我的價格就是跟餐廳走。(C-4)

有固定幾家，他都會找我來做，通常來講結婚喜宴桌的是做得比較多、拜拜的比較少。

五、消費者交通便利性？(如何讓消費者知道店在在在哪裡？)

我們是靠口耳相傳，大家一個人一個人人口耳相傳，這樣傳下去就知道哪裡可以吃素。觀光客如果要來吃的話，就是方便素，你要到餐廳去吃，要提早跟人家說，他應該會幫你準備一下，如果臨時來一兩個人要點素食，他是不會接的，他在忙的時候，他沒有辦法再幫你煮素食，如果說團裡面有幾個人吃素，他會會叫我幫忙煮幾道菜，這個都是要提早講。

六、消費族群有哪些？

消費的族勤群很廣，中秋節那段時間非常忙，做很多素食，社區在請客社區需要很多素桌都會做不完，大概有6-8桌左右，過年固定幾家台灣回來的也是要拜拜或者是人家慶祝孩子長大滿16歲，弄油飯麵線，結婚會有甜點飯，也會先跟我講都是叫整桌啦。

七、有哪些搭配的促銷活動？

促銷活動是沒有在做啦，芋頭節的時候我有去擺攤做素食，最近小金門芋

我們是靠口耳相傳，大家一個人一個人人口耳相傳，這樣傳下去就知道哪裡可以吃素。觀光客如果要來吃的話，就是方便素，你要到餐廳去吃，要提早跟人家說，他應該會幫你準備一下，如果說團裡面有幾個人吃素，他會會叫我幫忙煮幾道菜，這個都是要提早講。(C-5)

消費的族勤群很廣，中秋節那段時間非常忙，做很多素食，過年固定幾家台灣回來的也是要拜拜或者是人家慶祝孩子長大滿16歲，結婚會有甜點飯，也會先跟我講都是叫整桌。(C-6)

促銷活動是沒有在做，芋頭節的時候我

<p><u>頭節素食攤只有我在做比較多。</u></p> <p>八、店裡最忙碌時段是什麼？最有成就感是甚麼？</p> <p><u>最忙的時間像中秋 8 月 15 日、春節過年前最忙，最有成就感就是那個客人吃了覺得好吃啊，就跟我講啊，你做的菜很好吃。</u></p>	<p>有去擺攤做素食，最近小金門芋頭節素食攤只有我在做比較多。(C-7)</p> <p>最忙的時間像中秋 8 月 15 日、春節過年前最忙，最有成就感就是客人吃了覺得好吃，就跟我講，你做的菜很好吃。(C-8)</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------



訪談對象編號：D

訪談時間： 年月日時分

訪談地點：

訪談方式：開放式錄音訪談

訪談逐字稿內容	編碼分析
<p>一、蔬食創意料理的動機是什麼？經營理念如何形成？</p> <p><u>我們之前經營葷食餐廳，因為太太接觸佛法，就轉成蔬食餐廳，葷食的市場大，素食的市場小，就是夫妻兩個人盡量做，因為素食是一個少眾市場，如果算店租成本、材料、營業成本其實蠻高的，如果再用工資下去換算，利潤就很單薄，時間又很長，就是長時間要在餐廳裡面備料，能夠賺的就是贏頭小利，入不敷出，我們盡量做，對自己對別人提供一個方便吃素的地方，現在是休息的日子比做的還多，如果連續假期才會有訂桌，不是每天都有，我們是採預約制，有人訂我們才會做，才會備料備餐，沒有人預約就沒有做，一定要事先預約，庫存很少，買菜其實是很方便，主要是提供人家宴客的需要。</u></p> <p>二、在疫情下有哪些影響，遭遇到哪些困難？如何經營？</p> <p><u>去年的疫情都休息比較多，最近疫</u></p>	<p>我們之前經營葷食餐廳，因為太太接觸佛法，就轉成蔬食餐廳，素食是一個少眾市場，如果算店租成本、材料、營業成本其實蠻高的，如果再用工資下去換算，利潤就很單薄，能夠賺的就是贏頭小利，我們盡量做，提供一個方便吃素的地方，現在是休息的日子比做的還多，如果連續假期才會有訂桌，不是每天都有，我們是採預約制，有人訂我們才會做，才會備料備餐，沒有人預約就沒有做。(D-1)</p>

疫情又很多人把設又把訂餐取消掉，疫情會有比較多人吃素，這也是一個契機，吃素其實是很好，如果很多人都來吃素對社會對國家都是很好的，只是很多人都放不下那一塊肉，自己的父母親從小就是吃魚長大，這個跟教育有關係，如果我們要吃素，就吃天然的蔬果，少吃加工食品，我們都盡量避免一些加工的食品，如果客戶堅持要吃素料，我們就沒辦法提供了，真的是對不起！要教育下一代，吃素要吃得健康，不要吃那一些加工的素肉。這些素肉其實是一個方便。其實如果蔬食對營養是足夠的。疫情怕群聚所以人會比較少，因為市場比較小，如果我們又要請師傅那成本就很高了。

學習的地方還很多，煮菜這方面，學不完啦，永無止境！要多去影響大家來吃素，你看佛法裡、寺廟裡面非常珍惜福報，要從教育教導小孩子養成珍惜福報的習慣，把下一代教育好才有比較好的未來。

三、產品有哪些特色？產品對身體健康的好處有哪些？

我們的產品我們小金門的特色就是芋頭，當令當季的食物就是把我們小金門的特色拿出來做，小芋頭有很多有很多膠原蛋白，對身體健康其實是不錯

去年的疫情都休息比較多，最近疫情期又很多人把設又把訂餐取消掉，疫情會有比較多人吃素，這也是一個契機，吃素其實是很好，如果很多人都來吃素對社會對國家都是很好的，只是很多人都放不下那一塊肉，如果我們要吃素，就吃天然的蔬果，少吃加工食品，要教育下一代，吃素要吃得健康，不要吃那一些加工的素肉。其實如果蔬食對營養是足夠的。疫情怕群聚所以人會比較少。學習的地方還很多，煮菜這方面，學不完，永無止境！要多去影響大家來吃素，你看佛法裡、寺廟裡面非常珍惜福報，要從教育教導小孩子養成珍惜福報的習慣，把下一代教育好才有比較好的未來。(D-2)

我們小金門的特色就是芋頭，當令當季的食物就是把我們小金門的特色拿出來做，小芋頭有很多有很多膠原蛋白，

的，大的檳榔芋頭比較鬆，入口即化，加上當季的蔬果。我們是用個人套餐或者是一桌一桌的，不是做便當我們比較少叫桌，比較賣得好的產品就是芋頭，把我們的特色做出來。

四、消費者對產品的價格有什麼反應？

價格的部分我們是桌菜和一般素食店的提供便當是不一樣的。

五、消費者交通便利性？(如何讓消費者知道店在在哪裡？)

我們比較低調，有多少人我們就做多少事，我沒有做廣告，就是靠吃素的人吃好幫忙介紹，因為我們是採預約制，沒有辦法隨時來就隨時提供，沒有廣告讓大家知道這裡有一個素食餐廳芋蔬坊。

六、消費族群有哪些？

來店裡用餐的消費者吃葷、吃素都有。

七、有哪些搭配的促銷活動？

促銷活動的部分，我們是沒有做，不像台灣買十送一，小地方啦，其實多一點人來吃素是很好的，有更多人來開素食店，提供素食的話就更棒了，如果能夠普及大家就更好，希望有一天吃素

對身體健康其實是不錯的，大的檳榔芋頭比較鬆，入口即化，加上當季的蔬果。我們是用個人套餐或者是一桌一桌的，不是做便當我們比較少叫桌，比較賣得好的產品就是芋頭，把我們的特色做出來。(D-3)

我們是桌菜和一般素食店的提供便當是不一樣的。(D-4)

有多少人我們就做多少事，我沒有做廣告，就是靠吃素的人吃好幫忙介紹，因為我們是採預約制，沒有辦法隨時來就隨時提供。(D-5)

來店裡用餐的消費者吃葷、吃素都有。(D-6)

促銷活動的部分，我們是沒有做，多一點人來吃素是很好的，有更多人來開素食店，提供素食的話就更棒了，如果能夠普及大家就更好，希望有一天吃素風

<p><u>風氣能夠形成，就像麥當勞一樣最好。</u></p> <p>八、店裡最忙碌時段是什麼？最有成就感是甚麼？</p> <p><u>最忙的時候就是中午的時候，如果晚上用餐下午要準備也會很忙。最有成就感就是客人說好吃，就是我最大的安慰，芋蔬坊已經做了4-5年了，其實飲食也是一種習慣，如果習慣每餐大魚大肉，我們開始改成吃素，如果每餐都只吃高麗菜就很不習慣，要慢慢調整改變菜單，營養均衡，所以吃素就要影響別人吃的很健康，不一定要執著那一塊肉。</u></p>	<p>氣能夠形成，就像麥當勞一樣最好。(D-7)</p> <p>最忙的時候就是中午的時候，如果晚上用餐下午要準備也會很忙。最有成就感就是客人說好吃，就是我最大的安慰，飲食也是一種習慣，如果習慣每餐大魚大肉，我們開始改成吃素，如果每餐都只吃高麗菜就很不習慣，要慢慢調整改變菜單，營養均衡，所以吃素就要影響別人吃的很健康，不一定要執著那一塊肉。(D-8)</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

訪談對象編號：E

訪談時間： 年月日時分

訪談地點：

訪談方式：開放式錄音訪談

訪談逐字稿內容	編碼分析
<p>一、蔬食創意料理的動機是什麼？經營理念如何形成？</p> <p>動機：<u>101年底，因逢職場轉換且家人內部有不喜歡葷食，因此，規畫一間推廣大家吃素的餐廳。</u></p> <p>理念：<u>以大家願意嘗試吃素的動力，因為如果每個人每次吃一餐素，可以減少殺生及降低碳排放的機會。</u></p> <p>二、在疫情下有哪些影響，遭遇到哪些困難？如何經營？</p> <p><u>疫情剛開始時候，大家都不敢出門消費，導致，店內上門消費人口變少，營業額驟降，為使員工也有工作能做，所以跟店內員工協調，工作時數減少1/3，只能共體時艱。</u></p> <p>三、產品有哪些特色？產品對身體健康的好處有哪些？</p> <p><u>採當天現做，寧可產品量少賣完即可，也不願意儲備過多食材，隔天再</u></p>	<p>101年底，因逢職場轉換且家人內部有不喜歡葷食，規畫一間推廣大家吃素的餐廳。</p> <p>以大家願意嘗試吃素的動力，因為如果每個人每次吃一餐素，可以減少殺生及降低碳排放的機會。(E-1)</p> <p>疫情剛開始時候，大家都不敢出門消費，店內上門消費人口變少，營業額驟降，為使員工也有工作能做，跟店內員工協調，工作時數減少1/3，只能共體時艱。(E-2)</p> <p>採當天現做，寧可產品量少賣完即可，也不願意儲備過多食材；減少再</p>

<p><u>熱給消費者吃；另也減少再製品(素料)的使用，再製品，以店內自己製作，保持新鮮。</u></p> <p><u>採用新鮮食材，降低身體壓力。</u></p> <p><u>各項商品均有各有喜好者。</u></p> <p>四、消費者對產品的價格有什麼反應？</p> <p><u>因為金門的消費力，目前仍未能接受，較高的單價，故只能自行吸收資金壓力，採薄利多銷。原則上有部分消費者要求我們提高單價，但為使各位消費者，有時候要報帳跟推廣素食，故只能默默吸收原物料的厚實資金。</u></p> <p>五、消費者交通便利性？(如何讓消費者知道店在在哪裡？)</p> <p><u>在臉書有設立粉絲頁、IG供大家參考。</u></p> <p>六、消費族群有哪些？</p> <p><u>金門在地居民、來金門工作者、遊客、大學生。</u></p> <p>七、有哪些搭配的促銷活動？</p> <p><u>打卡送小菜。</u></p> <p>八、店裡最忙碌時段是什麼？最有成</p>	<p>製品(素料)的使用，再製品，以店內自己製作，保持新鮮。</p> <p>採用新鮮食材，降低身體壓力。</p> <p>各項商品各有喜好者。(E-3)</p> <p>金門的消費力，目前仍未能接受，較高的單價，只能自行吸收資金壓力，採薄利多銷。原則上有部分消費者要求我們提高單價，但為使各位消費者，有時候要報帳跟推廣素食，只能默默吸收。(E-4)</p> <p>在臉書有設立粉絲頁、IG供大家參考。(E-5)</p> <p>金門在地居民、來金門工作者、遊客、大學生。(E-6)</p> <p>打卡送小菜。(E-7)</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

就感是甚麼？

金門素食人口數不多，所以消費力，是無法提供像台灣的精緻素食。
中餐時段是店裡最忙碌時段，最有成就感就是消費者能吃得高興，葷食者願意越來越多產生吃素的餐數。

金門素食人口數不多，所以消費力，是無法提供像台灣的精緻素食。中餐時段是店裡最忙碌時段，最有成就感就是消費者能吃得高興，葷食者願意越來越多產生吃素的餐數。(E-8)



訪談對象編號：F

訪談時間： 年月日時分

訪談地點：

訪談方式：開放式錄音訪談

訪談逐字稿內容	編碼分析
<p>一、蔬食創意料理的動機是什麼？經營理念如何形成？</p> <p>有的是為了要賺錢，有的是為了要健康，有的是因為太太是印尼或越南人就將他的素食加入不同文化的元素，<u>我剛退伍的時候，覺得吃素很好就去執行，就去開店，但是開店最後的結果雖是賠了錢，也從其中學到很多東西，除了生機飲食，還有五穀雜糧，其實蔬食創意它涵蓋的面還蠻廣的，只要是吃的都算，壽司、飯糰、點心非常多種，蘿蔔糕是，早餐也都是，金門雖然很小，很多人都很有心，經營的理念，會隨著年紀還有環境及經驗而改變，經營的理念非常重要。</u></p> <p>二、在疫情下有哪些影響，遭遇到哪些困難？如何經營？</p> <p><u>疫情之下觀光客會變得比較少，跟旅行社合作也是一種經營的方式，或者是民宿業者異業合作、或者舉辦</u></p>	<p>我剛退伍的時候，覺得吃素很好就去執行，就去開店，但是開店最後的結果雖是賠了錢，也從其中學到很多東西。經營的理念，會隨著年紀還有環境及經驗而改變，經營的理念非常重要。(F-1)</p> <p>疫情之下觀光客會變得比較少，跟旅行社合作也是一種經營的方式，或者是民宿業者異業合作、或者舉辦免費</p>

免費品嚐或者試吃，這也是一種促銷的方式，或者送餐券，有每個月的月票或年票或者是會員制，其實手法非常多，加量不加價，可以吃飯吃到飽不用加錢，也是一種促銷的手法。

三、產品有哪些特色？產品對身體健康的好處有哪些？

蔬食的話可以降低慢性病50%，降三高(高血糖、高血脂、高血壓)這三種身體的症狀，身體會產生這些症狀，大部分是因為不健康的飲食習慣所造成的。能夠讓身體更健康，減少慢性疾病的發生，食物就是最好的醫藥這是希波克拉提斯說過這句話，有人說過蔬食可以不欠生命債，萬物其實是一體的，動物不是生下來就給人吃的，他也有生命權，人類沒有權利一定要吃它，五行青菜5種顏色來煮湯，五行蔬菜不只是創意，而且能夠讓身體更健康，另外日本也有研究就是：蘋果、馬鈴薯、紅蘿蔔3種蔬菜水果，直接打汁不過濾，就直接喝下去，我每天都喝精力湯，吃了4個月，身體變很棒，睡眠也可以減少，精神也很棒，也不會餓，其實斷食或像佛門也有過午就不食，生機飲食可以有一半是沒有煮過的生食，因為我們身體含量含水量70%，所以食物如果本

品嚐或者試吃，這也是一種促銷的方式，或者送餐券，有每個月的月票或年票或者是會員制，其實手法非常多，加量不加價，可以吃飯吃到飽不用加錢，也是一種促銷的手法。(F-2)

蔬食的話可以降低慢性病50%，降三高(高血糖、高血脂、高血壓)這三種身體的症狀，大部分是因為不健康的飲食習慣所造成的。食物就是最好的醫藥這是希波克拉提斯說過這句話，蔬食可以不欠生命債，萬物其實是一體的，動物不是生下來就給人吃的，他也有生命權，人類沒有權利一定要吃它。(F-3)

身水含量低於70%就盡量少吃。產品賣的最好的就看他是做什麼產品。

四、消費者對產品的價格有什麼反應？

就價格來講，我的是走平價路線，有的是走高價路線，有的是中間路線，如果是素食者，對價格一般來講比較沒什麼反應，但是如果是吃葷的來吃素的就會覺得：吃素很貴，許多人對價格是很敏感。

五、消費者交通便利性？(如何讓消費者知道店在在哪裡？)

就通路來講，如果交通方便，吃素就比較容易，所以地點其實也蠻重要的。像金門的芋頭煮成粥鹹，那會很好吃，這是特色料理，創意料理用芋頭的香氣加上青菜，芹菜的香氣味道會很棒。像金門醫院本身也有提供素食給病人用。舒適的用餐環境很重要，明亮、清爽，乾淨這是很基本的，一定要要求到，如果能夠做出口碑，消費者都很快就會知道，因為金門地方很小。

六、消費族群有哪些？

吃葷的也會吃素，他也會想吃有特

我的是走平價路線，有的是走高價路線，有的是中間路線，如果是素食者，對價格一般來講比較沒什麼反應，但是如果是吃葷的來吃素的就會覺得：吃素很貴，許多人對價格是很敏感。(F-4)

如果交通方便，吃素就比較容易，所以地點其實也蠻重要的，舒適的用餐環境很重要，明亮、清爽，乾淨這是很基本的，一定要要求到，如果能夠做出口碑，消費者都很快就會知道，因為金門地方很小。

(F-5)

吃葷的也會吃素，他也會想吃有特色

色又創意的素食，那消費者就會很多種。

七、有哪些搭配的促銷活動？

自己搭配的促銷活動，就看各自店家怎麼去經營，一般素食業者經營比較少促銷活動，除非說他想要創造更多利潤，或有更多回饋社會的心，讓更多的人來體驗素食，他才會去推廣促銷，譬如說一樣80，兩樣150或者四人同行一人免費。

八、店裡最忙碌時段是什麼？最有成就感是甚麼？

創意料理金門最近的現況是不多啦，其實像冰芋頭冰也算是創意料理之、素食的菜包、菜粿、蘿蔔糕、艾草粿、五色麵，有特色就是創意料理，水餃也是，冰淇淋也是。最忙的時段通常都是中午之前，顧客要來用餐之前是最忙的，下午準備晚餐是4-5點的時候也是很忙，尤其是用餐時間最忙。最有成就感就看你的心態，如果賺很多錢那就是賺錢啊、如果說是很多人吃了很開心，看到顧客的笑容就是最大的成就，看到顧客很健康，看多1個人吃素，減少動物的痛苦，也是一種很大的快樂，讓大家吃得很快樂就是最大的成就感，有的很慈悲啊

又創意的素食，那消費者就會很多種。(F-6)

一般素食業者經營比較少促銷活動，除非說他想要創造更多利潤，或有更多回饋社會的心，讓更多的人來體驗素食，他才會去推廣促銷。(F-7)

創意料理金門最近的現況是不多。最忙的時段通常都是中午之前，顧客要來用餐之前是最忙的，下午準備晚餐是4-5點的時候也是很忙，尤其是用餐時間最忙。最有成就感就看你的心態，如果賺很多錢那就是賺錢啊、如果說是很多人吃了很開心，看到顧客的笑容就是最大的成就，看到顧客很健康，看多1個人吃素，減少動物的痛苦，也是一種很大的快樂，讓大家吃得很快樂就是最大的成就感，有的很慈悲啊希望做工的人都能夠吃得飽，用平價的金額滿足一餐溫飽，發心讓人讚嘆，像福圓素食就是、好媽媽客飯80塊在台灣120塊都吃不到，在金門

<p><u>希望做工的人都能夠吃得飽，用平價的金額滿足一餐溫飽，發心讓人讚嘆，像福圓素食就是、好媽媽客飯80塊在台灣120塊都吃不到，在金門吃素還算不會很貴。</u></p>	<p>吃素還算不會很貴。(F-8)</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------



訪談對象編號：G

訪談時間： 年月日時分

訪談地點：

訪談方式：開放式錄音訪談

訪談逐字稿內容	編碼分析
<p>一、蔬食創意料理的動機是什麼？經營理念如何形成？</p> <p>我們是因為宗教的原因而經營這樣的<u>素食</u>，我們是一貫道在金門很多道場，<u>我們要茹素，就是不要殺生</u>，<u>我們要做的行業是一個正業</u>，所以我們成立的<u>素食就是要減少傷害眾生</u>，<u>我們的產品：麵食、三明治、水煎包、水餃</u>，主要是因我們人手不太夠，所以<u>產品簡單就好了</u>，<u>方便大家吃素</u>。</p> <p>二、在疫情下有哪些影響，遭遇到哪些困難？如何經營？</p> <p><u>疫情是有受到影響</u>，金門主要是靠觀光立縣，<u>疫情影響的話就是沒有觀光客</u>，<u>沒有人在流動</u>，<u>就沒有生意</u>，<u>素食生意影響相對比較小</u>，來這裡吃的人，<u>不一定是吃素的</u>，<u>大部分是吃素人會來這裡</u>，有的是吃初一、十五，有一些來金門做工蓋房子，他們也很習慣這裡的口味。</p>	<p>因為宗教的原因而經營素食，我們要茹素，就是不要殺生，我們要做的行業是一個正業，所以我們成立的素食就是要減少傷害眾生，我們的產品：麵食、三明治、水煎包、水餃，主要是因我們人手不太夠，產品簡單就好，方便大家吃素。(G-1)</p> <p>疫情是有受到影響，金門主要是靠觀光立縣，疫情影響的話就是沒有觀光客，就沒有生意，素食生意影響相對比較小，來這裡吃的人，不一定是吃素的，大部分是吃素人會來這裡。(G-2)</p>

三、產品有哪些特色？產品對身體健康的好處有哪些？

方便人家快速用餐為主，像水餃我們水餃大顆爽口，很容易吃飽，我們走的是平價的道路，對身體健康很棒的黑豆漿(未過濾)，沒有過濾豆漿要煮久一點比較軟，黑豆比較不容易處理，麵線是賣的最好，一開始就是我們的招牌，不論吃葷吃素的人都很喜歡我們的麵線，有烏龍麵跟香菇羹麵，香菇羹麵賣的比較久，客人接受度較高，產品其實都差不多啦，像之前有香椿拌麵，後來顧客少買，賣得不好就沒有再做，像涼麵只有夏天才有做，但現在沒有做了，原則上我們不是拿別人做好的來賣，我們是自己處理，做法比較複雜的。

四、消費者對產品的價格有什麼反應？

我們價格是走平價，以前我們剛開始麵線才25塊，客人認為太低了物價一直在漲，有慢慢調到30元，一般而言客人沒有太多的反應。

五、消費者交通便利性？(如何讓消費

方便人家快速用餐為主，像水餃我們水餃大顆爽口，很容易吃飽、對身體健康很棒的黑豆漿(未過濾)、麵線是賣的最好，一開始就是我們的招牌，不論吃葷吃素的人都很喜歡我們的麵線，香菇羹麵賣的比較久，客人接受度較高。

原則上我們不是拿別人做好的來賣，我們是自己處理，做法比較複雜的。
(G-3)

我們價格是走平價，以前我們剛開始麵線才25塊，客人認為太低了物價一直在漲，有慢慢調到30元，一般而言客人沒有太多的反應。

(G-4)

者知道店在在在哪裡？)

以前我們沒有掛招牌，只是靠客人口耳相傳，後來是怕人家找不到，才增加招牌。

六、消費族群有哪些？

我們的消費族群其實蠻多的，上班族吃素的，沒有吃素的都有，年輕人還蠻多的，上班人也很多，近的地方我們可以幫忙送，但是遠的我沒辦法幫忙送，外送業者要另加外送費。

七、有哪些搭配的促銷活動？

素食比較少做促銷 我們是不鼓勵人家貪婪的，素食自助餐如果秤重在金門可能接受度會比較小，尤其是對葷食的人來講，會覺得素食很貴，金門做素食的人不是很多，臨時市場那邊也有一家素食的，他的營業時間不一定。

八、店裡最忙碌時段是什麼？最有成就感是甚麼？

上班前是我們最忙的時候，中午下班我們營業時間做到下午一兩點，最有成就感就是結善緣，多一餐素食少一餐肉，做素食的心就是要慈悲啦，動物要被殺之前他也是很痛苦，人類卻不知道，不要去造惡業以後才有比較好的結果，少造惡業要知道因

以前我們沒有掛招牌，只是靠客人口耳相傳，後來是怕人家找不到，才增加招牌。

(G-5)

我們的消費族群其實蠻多的，上班族吃素的，沒有吃素的都有，年輕人還蠻多的，上班人也很多。(G-6)

素食比較少做促銷 我們是不鼓勵人家貪婪的，素食自助餐如果秤重在金門可能接受度會比較小，尤其是對葷食的人來講，會覺得素食很貴，金門做素食的人不是很多。(G-7)

上班前是我們最忙的時候，最有成就感就是結善緣，多一餐素食少一餐肉，做素食的心就是要慈悲啦，動物要被殺之前他也是很痛苦，人類卻不知道，不要去造惡業以後才有比較好的結果，少造惡業要知道因果報應是真實的，大家要追求健康生活就是要

<p><u>果報應是真實的，大家要追求健康生</u> <u>活就是要多一餐素食少一餐肉。</u></p>	<p>多一餐素食少一餐肉。(G-8)</p>
----------------------------------------------------------	------------------------



訪談對象編號：H

訪談時間：110年3月19日14時10分

訪談地點：蔡師傅手工麵線

訪談方式：開放式錄音訪談

訪談逐字稿內容	編碼分析
<p>一、蔬食創意料理的動機是什麼？經營理念如何形成？</p> <p><u>經營的理念是健康，減少殺生，吃得開心，食得安心。</u></p>	<p>經營的理念是健康，減少殺生，吃得開心，食得安心。(H-1)</p>
<p>二、在疫情下有哪些影響，遭遇到哪些困難？如何經營？</p> <p><u>在疫情衝擊下，這段期間檢視餐廳應該改善的地方。</u></p>	<p>在疫情衝擊下，這段期間檢視餐廳應該改善的地方。(H-2)</p>
<p>三、產品有哪些特色？產品對身體健康的好處有哪些？</p> <p><u>我們主要推自產麵類和小金門特產芋頭，產品對身體健康的好處芋頭可以促進血壓降低。麵食和芋頭相關料理都很受歡迎。</u></p>	<p>主要推自產麵類和小金門特產芋頭，產品對身體健康的好處芋頭可以促進血壓降低。產品銷售最好的是：麵食和芋頭相關料理都很受歡迎。(H-3)</p>
<p>四、消費者對產品的價格有什麼反應？</p> <p><u>價格方面我們採用薄利多銷，消費者對於我們的產品是覺得經濟實惠。</u></p>	<p>價格方面我們採用薄利多銷，消費者對於我們的產品是覺得經濟實惠。</p> <p>(H-4)</p>

<p>五、消費者交通便利性？(如何讓消費者知道店在在在哪裡？)</p> <p><u>我們的門市位置非常的顯眼，停車很方便，另外在 fb 粉專也有提供路徑影片。</u></p> <p>六、消費族群有哪些？</p> <p><u>消費的族群，提供的餐點沒有侷限，客群年齡蠻廣的。</u></p> <p>七、有哪些搭配的促銷活動？</p> <p><u>我們會不定期舉辦小回饋的活動。</u></p> <p>八、店裡最忙碌時段是什麼？最有成就感是甚麼？</p> <p><u>現代蔬食族群越來越普遍，也越多餐廳都有提供素食餐點。店裡面最忙碌的時段是中午時段。那讓我們感到最有成就感的是客戶喜歡，然後口耳相傳，是我們最大前進的動力。</u></p>	<p>我們的門市位置非常的顯眼，停車很方便另外在 fb 粉專也有提供路徑影片。(H-5)</p> <p>消費的族群，提供的餐點沒有侷限，客群年齡蠻廣的。(H-6)</p> <p>會不定期舉辦小回饋的活動。(H-7)</p> <p>現代蔬食族群越來越普遍，也越多餐廳都有提供素食餐點。 店裡面最忙碌的時段是中午時段。讓我們感到最有成就感的是客戶喜歡，然後口耳相傳，是我們最大前進的動力。(H-8)</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------