

iCHEF(資廚)：雲端餐廳之數位轉型

適用課程

本個案適用EMBA或是碩士研究生，設計適用課程為：「行銷學」、「社群行銷」、「企業平台策略」與「顧客關係管理」。

教學目標

主要希望授課教師，藉由個案討論使學員瞭解iCHEF如何從固定月費訂閱制轉型至交易分潤制的雲端餐廳，從而檢視顧客終身價值的計算方式及策略布局。

教材

林士清 (2024)：iCHEF(資廚)：雲端餐廳之數位轉型，光華管理個案收錄庫(KMCC) 個案編號：1-24016-11。

請討論

- (一) iCHEF 為何標榜自己是 SaaS 產業的公司而非 POS 系統的製造商，基於以 SaaS 堆疊的產業特性，如何透過數位轉型來發展來突破經營上的困境？
- (二) iCHEF 推出的 iPad POS 系統與傳統 POS 機台的差異為何？iCHEF 所推出 iPad POS 系統提出哪些獨特功能，以致於獲得餐廳會員的青睞選擇訂閱？
- (三) 疫情期間經歷臺灣餐食業巨變：外送平台的崛起。眼下有從固定訂閱月費制轉型至交易分潤制的雲端餐廳的方案，iCHEF 如何說服旗下餐廳顧客彈性選購功能方案的雲端餐廳？
- (四) 從訂閱制轉型至雲端餐廳是 iCHEF 針對外送平台崛起趨勢的重大策略調整，從以下餐廳的實際案例中，請問 iCHEF 如何計算 A、B 兩家餐廳之顧客終身價值？哪項方案能給予 iCHEF 更高的研發誘因？