

投稿類別：海事類

篇名:

不同模式之水族館經營方法與技巧

作者:

蕭凱仁。國立基隆海事。水產養殖科三年甲班

金柏君。國立基隆海事。水產養殖科三年甲班

陳冠宇。國立基隆海事。水產養殖科三年甲班

指導老師:

蔡賢築、何忠杰

壹●前言

一・研究動機

當初會選這個題目是因為本身有興趣，因為我們這組同學家是在開水族館的，想說研究一下，以後對要開水族館也有幫助；也有希望可以多獲得這方面的知識，才能學以致用，所以才選定要這個題目，利用實地訪談的方式來做研究。

二・研究目的

爲了了解水族館的經營之道、比較每家水族館不同之處，例如：一個月的成本，還有要怎麼樣才會讓水族館有生意。最近景氣不好，加上食衣住行育樂，樂是最後一個，沒有錢的人是不會去逛水族館的所以本研究也可以觀察如何吸引普通客戶上門。水族經營是很特殊的行業，本篇還可以了解做生意的一些技巧，不只可以累積開水族館的知識，也對作其他的經營都有所幫助，才不會以後畢業後就業不知道要怎麼做生意。

三・材料：

1. 錄音機〈怕用寫的太慢，所以用錄音機錄之後在回家用電腦整理〉
2. 筆〈記錄過程〉
3. 禮物，是爲了給要接受訪問的人〈我們買了知名品牌的甜甜圈做禮物〉
4. 電腦〈打報告用〉

不同模式之水族館經營方法與技巧

貳●正文

一・實驗步驟

- (一)在學校先把大致上的問題列出一個表，才知道到時候要怎麼問。
- (二)列出來後跟老師討論，看這些問題是否可用。

一開始的問題草稿〈但沒有全部問，只挑了幾的問而已，因為去的時候是假日，店家都很忙〉：

1・經營前的準備

- (1)經營一家水族館所需的資金很高嗎?大約多少?
- (2)經營地點如何挑選?
- (3)經營一家水族館要有什麼設備?多少員工?
- (4)一開始經營店裡應該放哪些魚種?淡水魚還是海水魚?
- (5)經營一家水族館需有哪些知識和能力?
- (6)經營水族館店的大小要多大?幾坪最適合?

2・經營方法與技巧

- (1)要如何經營水族館才不會造成負成長?
- (2)一個月的開銷有哪些?大約多少?
- (3)經營水族館要如何吸引顧客上門?
- (4)店裡最基本要擺放哪些魚種?
- (5)店裡物品該如何擺設?
- (6)要如何佈置店裡的水族箱?
- (7)平時要有什麼樣的維護和保養?
- (8)每個月要進哪些貨?
- (9)魚的價格要如何決定才不會有損失?
- (10)要如何管理員工?
- (11)要如何打廣告?
- (12)店裡的魚要保持多少才合適?

3・經營時的注意事項

- (1)經營時該注意事項?
- (2)要如何服務客人?
- (3)要如何保持店裡的收入和支出?

不同模式之水族館經營方法與技巧

4・經營的想法

- (1)經營水族館要有何想法?
- (2)為何當初會想經營水族館?是興趣?還是?
- (3)對此行業未來有什麼樣的看法?如何發展與進步?
- (4)對於一個新手要開水族館有何建議?

5・其它

- (1)哪個月份的營業額最高?哪種魚賣的最好?
- (2)賣出的魚缸以何種大小銷售最多?
- (3)賣最好的魚種前 5 名?
- (4)要賣何種飼料?

(三)決定一個時間去採訪，把時間定下來大致上問三家以上

(四)之後就去訪問，訪問前要買禮物給接受訪問者，訪問的同時要問受訪者可不可以錄音


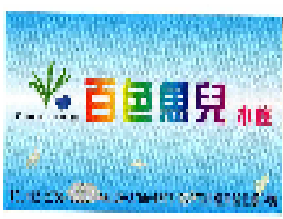

(五)訪問完後將錄下來的東西整理成一個表格

(六)比較內容有什麼不一樣，在來討論原因。

不同模式之水族館經營方法與技巧

參●結論

三家店的比較表如下：

	賜海水族批發	百色魚兒水族	傳奇水族
			
經營成本	100-200 萬	看規模大小不定	500 萬
經營模式	批發價	低單價大眾化魚種	高級大型魚
店面選擇	人多、熱鬧的地方	水族街，要醒目	地點當然是越集中越好
擺設技巧	呈列一定要整齊乾淨，商品要讓客戶一目了然。	商品擺設要明亮，標示要分類，魚類擺放的技巧上中下要分好。	最主要是門面裡面擺的魚種要和別人比較不一樣燈光魚缸的清潔程度店裡的整潔都要注意到。
基本魚種	大眾魚種，金魚、燈科魚、慈鯛科、七彩神仙、龍魚… 等。	以小型於低單價的孔雀魚、燈科魚金魚和血鸚鵡為主力。	主力推銷大型魚種，以龍魚、羅漢、魮魚、七彩神仙 為主力。
飼料選擇	基本上分為，小型於、中型魚、大型魚飼料。	依各種不同魚類的飼料各有不同。	以高檔飼料為主。
品牌選擇	基本上以義大利、德國、日本、台灣…以主要，絕不用大陸貨。	以大眾品牌為考量。	以高級進口產品為優先。
人員管理	靠技巧，現在的人每個都很特別，要以朋友的角度會比較好相處。	要訂一個制度，就跟學校一樣有校規，再來就是員工品德也很重要。	來水族館工作的人都是對養魚有興趣或是以前就有在水族館工作才比較適合。
固定進貨	魚類、飼料、電燈、海綿、還有一些必需的消耗品。	和魚類有相關的配備東西都需要。	和魚類有相關的配備東西都需要
價格拿捏	要考慮成本、人事、水電開銷… 等。	要扣除開銷，計算精密才可以。	商品要有獨特性，才能得到好價錢。

不同模式之水族館經營方法與技巧

日常管理	平常要固定換水、馬達清洗、魚隻管理… 等。	使用大陸貨較常壞，台灣品質好一點就稱的比較久。	固定清洗、換水、刷缸壁。
經營技巧	需要多方面的學習、有興趣、最好是有到水族館實習過，並且評估自己是否有能耐和適合這個行業。	自己本身要有特色，要跟別家店有不同，除了價格、商品外還有你的專業性和服務性以及客人的信認度。	本店是走較高檔路線，以比較高級的魚種吸引高消費族群，來作為本店主流。
固定開銷	一個月大約 70-80 萬元的開銷。	一個月大約 30-40 萬元的開銷。	飼料、水電、人員都是固定的基本開銷。

本次的訪談因時間有限，故僅將重要的結論摘出討論。

一．結果

- 我們這次問了三家有
 1. 傳奇水族:主要走大型魚路線；
 2. 百色魚兒水族:主要走大眾化路線；
 3. 賜海水族批發: 主要走批發以量制價路線，這樣下去做比較，對這個研究非常有幫助。
- 在經過比較之後每家的經營成本都不在一樣，有的貴的便宜，我們覺得是因為店家裡擺設，還有賣的魚種都有差。
- 每家的擺設技巧都差不多，重點是要整齊乾淨給客戶有個美好的印像，這家水族館很乾淨，因為我們自己去買也會看水族館是否乾淨整齊，而考慮要不要去買。
- 魚種是要看你要賣哪些魚，要吸引哪個族群的客戶，如果是要吸引有錢人就放一些較貴的，例如：紅龍之高等魚種，那如果要吸引一般客戶就把重點放在價為較便宜的魚種上，例如：孔雀魚、和大肚魚等較便宜的魚種。
- 擺放飼料的選擇，有很多可以分小型魚、中型魚、大型魚的飼料有很多種，還有魚種的專用飼料，要賣哪的品牌則是看店家本身。有日本的有德國有台灣…等很多，但大多店家都不用大陸貨，還有跟店家內的魚種也有差，賣好的魚種就會以品質及價格比較好的飼料為主。
- 人員管理呢，則是要看老闆的態度，有好的老闆就會有好的員工，還有要看人品，來決定要不要用他。還有本身員工的興趣也很重要，要有興趣做起工作來會比較認真，也會自己去找資料。
- 每個月都要進貨：魚類、飼料、電燈、海綿、一些必須的消耗品。
- 價格的定製，要先扣掉開銷還有一些人事費、電費、還有租金，才可以看要賣多貴，這些都要有計算。算的好就不會負成長。

9. 日常管理要固定換水、馬達的清洗…還有一開始使用的器具要挑一些比較不會壞的耐用的，才不會有太多多餘的開銷。
10. 要有自家店的特色、還有自己本身要有興趣，工作起來才不會覺得累，還要有自己的專業性，有句話說：羅馬不是一天造成的。意思是說：要有付出才會有收穫，而收穫不是一天兩天就可以有的，需要長時間的付出。

二.討論

這次的研究是探討水族館的經營與方法，在這次學到了滿多的東西，開水族館不是想像中的簡單，要考慮要賣什麼魚，要怎麼去經營才不會虧本，還有店的位置、顧客族群喜歡什麼樣的魚，而且擺設也是很大的重點，像是有一家老闆說了底棲的魚如果擺在最下層的話，那顧客要怎麼去看到這條魚，所以魚擺放的位置也是很重要的，經營一家水族館，最基本的就是要有耐心和興趣。經過這次的訪問，了解到各家店不同的風格和特色。經營每一家店的作法要不會強碰到，才能有賺錢的機會像我們這次採訪的三家店的特色剛好就是不一樣， 1.傳奇水族:主要走大型魚路線； 2.百色魚兒水族:主要走大眾化路線； 3.賜海水族批發: 主要走批發以量制價路線，三家剛好都有不一樣的地方可以給我們作為比較和討論。

現在的水族館市場已經接近飽和，但是如果能和一般水族館有不一樣、能讓客戶感到新鮮感與信任、最重要就是要不斷的知新才不會跟不上東西的進步。如果能做到這幾點的話，水族經營這塊領域還是很有發展的前途。

不同模式之水族館經營方法與技巧

(照片部分)



圖一、傳奇水族訪問完之合照



圖二、傳奇水族訪問完之合照



圖三、百色魚兒水族之照片



圖四、飼海水族批發之照片

水族館經營方法與技巧

肆●引註資料

註一、呂成圖(主編) 民國 86 年 8 月 30 日水族館管理學 P2~29.復文圖書出版社

註二、賴春福(主編)水產養殖手冊.民國 78 年.設備及器材篇,P93~98.海洋出版社

註三、奇摩知識家。擷取日期 99.03.04，取自網址：

<http://tw.knowledge.yahoo.com/question/question?qid=1607081711192>

註四、奇摩知識家。擷取日期 99.03.04，取自網址：

<http://tw.knowledge.yahoo.com/question/question?qid=1406011318553>

註五、傳奇水族。擷取日期 99.03.04，取自網址：

<http://www.legendfish.com/story.html>