

# 俗又大碗 吃過o'pa 讓你all pass

## o'pa麵食

### 館



# 商家訪談—o' pa麵食館

## 第四組—葫蘆娃

### 組員：

10942001	黃心怡	10942032	鄭蒨愉
10942005	黃馨純	10942036	康晏綾
10942012	陳星妤	10942041	陳學慧
10942016	趙芷翎		



# 目錄

## contents

1 店家介紹

2 訪談流程

3 訪談目的及原因

4 訪談內容

5 工作分配

6 影片欣賞

7 心得

# 店家介紹

## ➤ 0' pa麵食館

- 民國八十幾年即成立
- 先後進駐了不少學校（例：台大、德明）
- 以便宜又吃得飽為特點
- 經營理念：「**想讓學生都能花少少的錢也能吃飽。**」



▲ 店家內部照

# 店家介紹



▲ 招牌蛋花麵 \$35



▲ 炸醬麵 \$40



▲ 麻辣鴨血王子麵 \$60

# 訪談流程

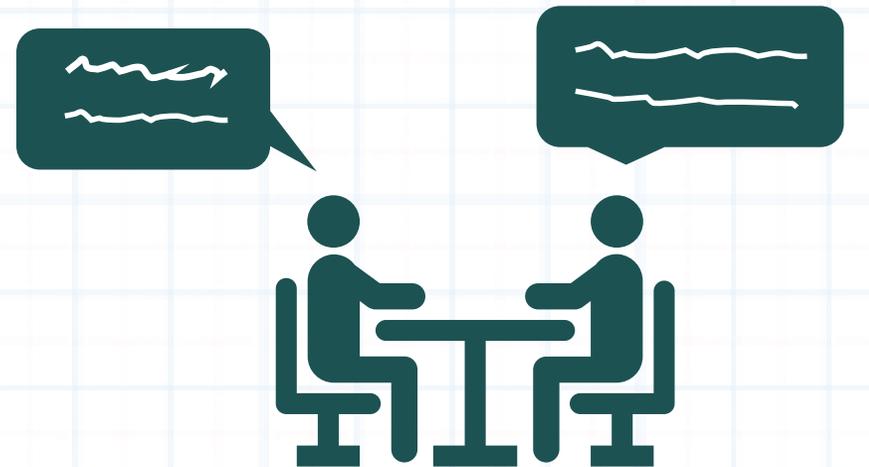


# 訪談目的

- 認識商家是如何運作
- 探討商家的創業過程
- 了解**創業者人格特質**
- 認識餐飲業經營要素
- 了解餐飲業的創業關鍵及成功因素
- 學習職人精神，培養就業軟實力

# 訪談原因

- 每天都**大排長龍**
- 話題度很高
- 便宜又大碗



# 訪談內容

Q1：為何想取名 O 'P A ?

A：因為唸起來像 ALL PASS，學生會喜歡。

Q2：在北商經營多久了？

A：大概兩年半。

# 訪談內容

Q3：認為自己店家的特色是？

A：又好又便宜！

Q4：經營理念是？

A：希望能讓學生花少少的錢也能吃得飽。

# 訪談內容

Q5：為什麼會賣這麼便宜？

A：因為會自己去菜市場買貨，且學校租金便宜。

Q6：如何跟其他店家做區別？

A：不用區別啊，我做自己就好。

# 訪談內容

Q7：為何不使用支付工具？

A：用了浪費時間。

Q8：有遇到過什麼困難嗎？是怎麼解決的？

A：曾經有過別的店家眼紅、嫌棄。

# 訪談內容

Q9 :

從開店到現在，有什麼讓你印象深刻的事嗎？

A : 因開店而認識的學生，到現在都有在連絡。

Q10 :

面對新冠肺炎，生意有受影響嗎？

A : 生意有變差，但差別不大。

# 訪談內容

Q11：

聽說未來學餐店家會大洗牌，對此有何想法？

A：已經有別的學校可以考慮了。

Q12：

是否考慮用外送平台？

A：不，成本HOLD不住，外送還會抽成。

# 訪談內容

Q13：對想創業的人的想法及建議？

A：想清楚再做，做到能力所及的地方就好，  
凡事都要親自參與，還有千萬千萬不要借錢。

Q14：創業需要具備怎樣的人格特質？

A：要會說話，且要有自己的堅持、要有自己的個性。

# 工作分配

姓名	工作內容
黃心怡 10942001	訪談店家
黃馨純 10942005	訪談店家
陳星妤 10942012	訪談店家、紀錄回答、報告
趙芷翎 10942016	逐字稿撰寫、PPT製作、報告
鄭蓓愉 10942032	影片剪輯
康晏綾 10942036	逐字稿撰寫
陳學慧 10942041	影片剪輯

# 影片欣賞

[https://www.youtube.com/watch?v=\\_1Q9MGv8s1Y  
&ab\\_channel=%E9%84%AD%E8%92%A8%E6%84%89](https://www.youtube.com/watch?v=_1Q9MGv8s1Y&ab_channel=%E9%84%AD%E8%92%A8%E6%84%89)

# 心得

## 10942001 黃心怡：

透過這次的訪談，我才知道這家店背後的故事，也才了解招牌上的圖騰有什麼意義，而最讓我印象深刻的是，在剛創業時，阿姨曾經被騙了6、7百萬，而且還是被自己很好的朋友騙，從阿姨分享的這件事中，我學到了在創業的過程每一件事都要自己去搞懂，不要輕易地去相信一個人講的話，而這個過程是非常辛苦的，需要付出許多努力跟時間，也要做好可能會失敗的心理準備。

# 心得

## 10942005 黃馨純：

在這次的採訪過程中，我的角色是一位採訪者，詢問了老闆娘，為何要以這麼便宜的價格賣給學生，我才知道以前老闆年輕的時候都經常吃不飽，為了讓現在的小孩吃的飽，還增加麵量採低價格的方式買賣，他們一大早起來去菜市場親自採購，保證食材質量，做這些也是為了回饋給我們。經營一家店，本身也很不容易，需要花很多時間、成本、精力去做這件事，我認為想要創業成功，除了看自己的本事之外，更重要的還需要看時機，不要腦袋一熱的就想要創業，這樣失敗的風險是會很高的。

# 心得

## 10942012 陳星妤：

很開心能夠藉由此次的訪談深入了解一個店家是如何經營，背後是藏了多大的秘辛。

o' pa 麵館的老闆人很不錯，對學生們也是很友善，與老闆的訪談過程也像是平常在聊天一樣，是輕鬆有趣的。

也因為透過跟老闆的交流才知道經營一家店最重要的是堅持，老闆三十年來只漲過五塊錢，堅持用友善的價格讓學生能夠花一點錢卻可以吃的飽。聽完老闆敘述他撐起一家店是多麼的不容易，想說之後也要多跟老闆捧場，結果剛好遇到疫情，加上以後學餐要大改變，不知道之後還吃不吃得到蛋花麵、炸醬麵，希望以後還有機會 😞

# 心得

## 10942032 鄭蓓愉：

透過這次的採訪，讓我對o' pa有了更深入的了解。阿姨說在這30年內只漲過5塊，原因就是堅持自己的初衷，用便宜的價格也要讓孩子吃得飽，而幾十年堅持親自採買親自製麵，為就是了用讓我們吃的安心，聽得心裡暖暖的。而也是採訪後才讓我知道創業和經營其實不是想的那樣簡單，要能力所及，再去做。有很多成本、品質等物價問題，都是迫不得已的，漲了還會被消費者說，還會有一些附近店家互看不順眼等等，有很多事情需要被考量。總之，從阿姨的故事中真的學到了很多，希望大二開學還有機會可以吃到o' pa。

# 心得

## 10942036 康晏綾：

這次的報告，我們選擇採訪大家最熟悉的學餐，很可惜因為阿姨適當的採訪時間，恰好與會計學的期中考試衝突，我沒能到採訪現場。不過在後續的工作與撰寫逐字稿的過程中，我了解到老闆娘創業的三十幾年以來，所經歷的一切。在成本壓力與同業競爭下，仍維持讓學生不花太多錢就能吃得飽的信念，三十年下來，只漲價了五塊錢，真的非常令人敬佩。

第二個印象深刻的地方是慎選夥伴的部分，所謂知人知面不知心，即使是很好要的朋友也可能因利益而反目。我想，阿姨這掏心肺腑的一席話，會使我在將來的人生中更加謹慎，也算是有所成長。

# 心得

## 10942041 陳學慧：

在這次採訪中，很喜歡阿姨說的一段話，阿姨說你開店不能只開幾個月，覺得沒有生意就放棄了，說不定你已經在慢慢的引人注意你的店，當人家開始注意你的時候，你已經放棄了，這樣不是半途而廢嗎？就好像如果我們做一件事情，那怕在苦在累你也要下去，在中途跌倒了很痛的話，你就哭一下，然後繼續走自己的路，也許你拼命掙錢的樣子會有點狼狽，但是你自己靠自己的樣子真的很美。阿姨很和氣人也很好，在採訪結束阿姨還請我們喝飲料，吃東西，謝謝阿姨。在這裡也謝謝老師給我們這樣的一個採訪活動，讓我們都成長了不少，謝謝老師。

# 心得

## 10942016 趙芷翎：

大學上課以來大部分都是考試跟聽演講，第一次遇過這類的訪談活動，我覺得很新鮮。

雖然因為我要考會計期中考的緣故，沒參與到訪談現場，但在後續的影片中，感受到阿姨對學生的用心，想讓北漂學子能吃飽的心情我也很感動，加上我家也是在做類似這種的小本生意，也是不管成本漲多少，從沒漲過價，所以對阿姨這種只漲過五塊錢的行為，有些感同身受。

而這次訪談活動也讓我體會到團隊合作的重要，從工作分配到後續處理都需要大家的配合，對我來說真的是一次難能可貴的經驗。



報告到此結束，

謝謝各位的聆聽！

