

轻食食品安全与产品设计研究

陈晓岩

(通化师范学院 吉林通化 134000)

【摘要】 大学生群体庞大，但很多人每天营养摄入不足或过剩、每日运动量也达不到基本健康标准，许多同学不运动且饮食不规律造成身体不健康，营养跟不上，产生胃病、厌食症等心理疾病。还有许多同学因为身材不标准，采取一些不科学、不正确的方法进行减肥，这些都对我们的健康产生很大危害。所以我们的目的就是引导同学们正确、健康的饮食以及积极向上的态度进行体育运动，使大学生们身体更健康、“颜值”更高。

【关键词】 轻食；食品安全；产品设计；研究

DOI: 10.18686/jyfyj.v3i8.51098

目前饮食问题是人人都很关心的问题，俗话说“民以食为天”，当然在时代快速发展的现在，人们更追求的饮食健康与营养达标。对于营养过剩的问题我们会准备一些简单易上手的运动进行消除。目前很少有已建成的轻食店铺，更没有以轻食为主，健身为辅的消费市场。对于校内大学生更倾向于标准身材与健康标准，我们提供专业人员进行指导^[1]。通过对各种食材的研究，提供食材的营养成分和搭配指南，可以多元化地帮助同学们形成“锻炼健身—均衡膳食”的轻食主义。

1、轻食行业当前消费情况

1.1 国内轻食消费现状

轻食这一概念是在2013年开始在我国流行，人们对轻食有了一定的初步的了解。轻食行业在15年—17年之间出现了爆发式增长的情况，但是由于该行业发展并不成熟，很多企业都选择退出这一领域，但是由2020年至今，轻食行业又重新回归人们视线^[2]。根据美团等企业发布的数据显示，新增轻食商家与相关订单同比上升了58%和98%，并且多数消费者都是年轻人，80后和90后共占消费者人数的86%，可见其消费潜力巨大。（数据来源：美团）

中国轻食外卖消费者年龄统计

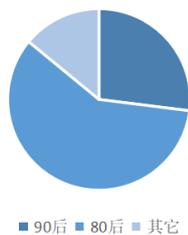


表1 中国轻食外卖消费者年龄统计

随着当前国家经济的不断发展，人们的消费水平也逐渐提高，国内的轻食行业也逐渐发展完善，较多发展较好的轻食品牌逐渐出现。例如说，当前较受年轻人欢迎的轻食品牌“YASO自选沙拉”，该品牌主要提供水果、沙拉、肉类和海鲜为一体，口感丰富的沙拉^[3]。这个品牌主营线上外送服务，可以通过微信公众号或美团外卖等其他外送平台选购。这家店铺主营自选模式，让不喜爱吃套餐的小众群体所喜爱，在店内也提供少量套餐还可以根据客人需求定制，这样的经营模式非常受年轻人的喜爱。

1.2 大学生轻食消费情况

当前，大学生的饮食质量已经是一个公认的问题，很多的同学都存在着每天营养摄入不足或过剩、每日运动量达不到基本健康标准等问题^[4]。这就给我们团队带来了机会，一个对我们和大家来说共赢的机会：我们带给同学们健康和好身材，同

学们在各方面支持团队，这也会使我们有底气产生更好的想法去为同学们的健康保驾护航。并且当前大学生的消费能力逐渐提升，随着轻食风气在国内盛行，很多的学生都已经悄悄地发生了变化^[5]，学生对轻食减脂有了新的定义。在做此次策划之前，我们小组将通过通化师范学院的学生作为调查对象，通过调查问卷的方式调查了大学生对于轻食的态度，根据调查结果显示，较多的大学生都对轻食餐饮进入食堂餐厅是非常支持的，很多的学生早就想尝试轻食减脂餐，但是并没有合适的渠道，导致此事不了了之，根据这一调查结论，体现出了在大学中提供轻食减脂餐的必要性，我们也正是根据这次的调查，制定了此次创业训练的主要内容。

2、轻食餐饮创业实践

2.1 我校当前轻食市场需求调查

目前饮食问题是人人都很关心的问题，俗话说“民以食为天”，当然在时代快速发展的现在，人们更追求的饮食健康与营养达标。对于营养过剩的问题我们会准备一些简单易上手的运动进行消除。目前很少有已建成的轻食店铺，更没有以轻食为主，健身为辅的消费市场^[6]。对于校内大学生更倾向于标准身材与健康标准，我们提供专业人员进行指导。通过对各种食材的研究，提供食材的营养成分和搭配指南，可以多元化地帮助同学们形成“锻炼健身—均衡膳食”的轻食主义。

据我们的市场调查与分析，轻食具有广阔的消费市场，并具有一定的核心竞争力——独特的菜品与运动健身项目相结合。创业团队成员都是来自勤工俭学的同学，了解同学们需要什么样的产品和服务，我们把握住了当前同学们的爱美心理，从而进行分析与调整，从这些方面来看，应该有很大机会能进行推广发展。将来或许会添加外卖服务或分店，让整个城市的人们都走上健康的道路。

2.2 Show 轻食·轻健身会馆简介

大学生摆脱了高中分秒必争的状态，逐步形成生活自由化，但却产生很多问题，影响了我们的健康和身材。为了使同学们身体健康、“颜值”抢眼，我申请开设Show 轻食·轻健身会馆。我们的营业主旨就是“轻食为主，轻健身为辅，健康瘦身。”我们在营业过程中会对大量的食材所包含的热量以及搭配能够得到的营养进行分析，从而推出能够满足学生日常所需要补充的各项营养元素，并且严格将摄入的卡路里控制在较低区域，从而帮助学生们养成轻食主义的生活习惯。除此之外，我们还是一家提供轻健身的会馆，我们会为来馆运动的同学设计大量有趣的轻健身团体活动，如：操场游戏团、运动打卡群等，不仅能让同学们结交好友，还能在健身中感受到快乐。

2.3 Show 轻食·轻健身会馆的主营业务及资金来源

轻食对于大学食堂来说还是比较陌生的，其实目前存在很多同学有想要吃轻食低脂餐的想法，但苦于食堂虽然美食种类繁多，但却没有轻食的一席之地，因此我们才会选择给大家带

来健康与美味双重体验的轻食减脂餐。除此之外,在本馆当中吃减脂餐是一方面,但对于瘦身我们也是认真的。我们将开展很多有意思的运动活动,以Show为平台,开展一些操场游戏团、运动(例如:操场散步、慢跑、跳绳、打羽毛球、跳帕姐瘦身操等)打卡群、pk式激励瘦身搭档等。让s同学们摆脱“社恐”,在瘦身的基础上,能认识更多志同道合的好兄弟、好姐妹,甚至成就一番佳话。

我们的主要盈利模式是通过轻食减脂餐获得的资金来购买健身器材,在此后一段时间内的营业额就成为了净利润。在创业初期肯定会非常艰难,营业额可能达不到预期,但只要在不亏损的基础上能为校内同学们的健康做到正面的支持就已经实现了我们团队开设Show轻食·轻健身会馆的意义。创业初始资金除了团队成员投资以外,我们还会通过社交媒体和向企业发送计划书等方式进行筹集所缺的资金。根据我们初步计算创业初始资金大概需要1万元,主要用于工资,物料采购费用,场地租赁费用,水电燃料费,杂项开支等。每日营业额与财务预算具体分析,可初步确定市场容量,大致估算出每日总营业额约1000元,收益率20%,由此可计算出投资回报,收期为两个月左右。

2.4 市场风险预估

市场是不断变化的,所以我们必须考虑到市场的风险,具体有以下几类风险的存在:

首先,存在着较多的外部风险:

(1) 校园内特色小吃店较多,吸引大部分同学购买。面临的市场竞争与压力较大。最大的市场风险来源于市场上的竞争对手。如果收益较好很可能导致经营模式被复制,从而加重了体验馆的生存压力。这就要求我们体验馆根据市场变化及时调整,不断推出新菜品,新品种、新服务、新特色。

(2) 员工流动率过大,经常有同学因为课程有变动,做不到一两个月就辞职,尤其是学生的流动率。因为小本创业,规模较小,所以每个岗位都没有备用人员。每个老员工离职就会有新的员工进来,新员工需要一定时间适应,增加了不必要的工作量且不利于小店的正常营业。

(3) 一时疏忽导致安全隐患,原材料采购或在生产过程中不注重细节,出现食品安全问题发生事故。

除此之外,还存在着一定的内部风险:

(1) 内部管理经营不善很可能面临处境艰难甚至破产的境况。体验馆是一个技术含量相对较低的行业,但是它对于管理人员的能力与素质要求较高。不断完善我们的规章管理制度,将科学管理作为我们创业资源优化整合后的核心竞争力。因此,建立现代管理制度和强化店内部管理对小店的生存与发展至关

重要。

(2) 缺乏核心竞争力。饮食与健身侧重于服务,不仅要服务好顾客,更要服务好我们的员工。要提高成员的归属感和忠诚度,提高员工的工作积极性从而促进小店的发展。我们小店资源优化整合后的核心竞争力就在于我们优质的服务。

(3) 店内的环境,卫生问题,安全问题以及对于顾客忠诚度的影响是很大的,这就要求我们着重对店内环境设施卫生状况的把握。为顾客营造一个安静舒适的用餐环境,还有干净的健身环境来提高小店的市场竞争力。

(4) 店内的资金周转不灵等现金流问题容易导致失败。创业活动是创业者在资源匮乏的情况下开展的具有创造性的工作,势必面临很大的不确定性。创业阶段对资金整合的要求比较高,这也要求我们制定一份切实可行、全面完善的财务计划。

2.5 主要经营和营销模式

在选择营业员工时,可以选择勤工俭学的学生,但是要选精通厨艺并具有健康证的学生。制定店内菜谱时,还要根据南北方学生饮食习惯差异制定菜谱,还可以招募那些退伍返校以及对健身颇有研究的学生,让其对食物热量进行计算,制定具有针对性的健身方案,有他们带领同学进行运动,避免出现运动损伤。

在制定价格时,要考虑到主要消费群体是在校大学生,因此价格不可以制定得过高,为学生们带来经济负担。在开业初期,我们可以采用满赠以及折扣等方式,还可以采用产品试吃等方式,吸引学生的关注,还可以让学生们在店内自己动手制作餐食,增加趣味性。

在宣传方式的选择上,我们最重要的就是要让学生们能够快速了解我们,因此可以选择网上公众号宣传,海报张贴等方式,让学生们对我们进一步了解。

结论:通过此次大学生创新创业训练,我们让自己的实践能力得到了提升。并且自己与同学们的不懈努力让自己所在的校园内大学生变得更健康,我希望我可以有做好这件事,让同学们拥有一个美好的生活方式,更希望所有的同学们都能达到健康的标准,拥有一个美好的大学生活。希望自己的小店也要蒸蒸日上,获得大学期间的阅历以及财富,获得步入社会前的第一桶金。兼职的同学们也可以获得小部分财富,在改善自己的生活的同时也能挣点钱来补贴家用,增强成就感。

项目名称:通化师范学院大学生创新创业训练计划资助项目

项目编号:202110202003X

参考文献

- [1] 陆镜文,廖圆圆,李佳欣,覃秋梦,董露涵,覃婷婷.健康食品消费调查研究——以广西地区轻食馆为例[J].中国市场,2020(10):124-127.
- [2] 丁辉.轻食沙拉食品安全与产品设计研究[J].食品安全导刊,2019(34):76-78.
- [3] 梁珊.广州市轻食市场需求调查研究[J].智库时代,2019(29):37-38.
- [4] 轻食虽好但存在三大安全隐患[J].中国食品,2018(19):170-171.
- [5] 王飞飞.“轻生活”理念下的商品包装设计[D].东南大学,2017.
- [6] 李子歌.YASO 沙拉品牌营销管理问题及的对策研究[J].价值工程,2019,38(24):16-17.