

The background features several large, stylized, overlapping swirls in shades of purple, green, and blue. Interspersed among these swirls are numerous small, yellow, triangular shapes that resemble sun rays or decorative elements.

# 國科會產學合作案 申請經驗分享

資管系助理教授 傅振瑞



# 慶全食品有限公司

- 傳統的經銷流通業
- 資本額：10,000,000
- 年營業額：80,000,000
- 經營範圍：
  - 經銷代理飲料、汽水、果汁、什貨、乳品、食品罐頭、洋菸酒食品批發零售業務。
  - 前項產品之進出口貿易業務。

# 廠商簡介

- 上游供應商計有20 餘家，包含維他露食品、台灣青啤、台灣太古可口可樂...等知名飲料廠商
- 下游通路商就台南縣市而言已有上千家，範圍涵蓋了大型賣場、連鎖超商、零售商店、中盤商...等
- 流通業環境是資訊化程度低、零售通路分散且規模差異極大

# 產學合作計畫-技術及知識應用型

- 運用行動商務協助傳統經銷流通業實現快速回應之實證研究
  - An Empirical Study of Traditional Distribution Industry Conducting Quick Response with Mobile Business

# 與廠商之前的合作關係

- 慶全產銷體系e 化協同網(經濟部商業司)
- 計畫目的: 為慶全公司導入進銷存及訂單管理系統
- 94 年 3 月 ~ 94 年 12 月
- 計畫投入人力: 91 人月
- 計畫總經費: 7,590,000
  - 補助或輔導經費: 2,000,000
  - 自籌經費: 5,590,000

# 經費

- 應用型：每年合作企業配合款（不含先期技術移轉授權金）之總和應高於當年度計畫總經費**20%**。合作企業二家以上者，各家合作企業之配合款均不得低於當年度計畫總經費**10%**。合作企業得派員參與計畫執行、提供設備供計畫使用等方式執行本產學合作計畫，但不得作為出資比。
- 應用型（應繳交先期技術移轉授權金）：合作企業應與計畫執行機構協商繳交**不低於計畫總經費8%**之先期技術移轉授權金。（表C002A 及表C002A-1）。

運用行動商務協助傳統經銷流通業實現快速回應之實證研究

合作企業：慶全食品有限公司

執行期限：97/8/1~98/7/31

計畫編號：NSC 97-2622-H-151-001-CC3

科目		申請金額	國科會核定金額	企業配合款	小計
業務費	研究人力費	711,790	374,100	120,000	494,100
	耗材費用	0	0	64,000	64,000
研究設備費		205,636	0	0	0
管理費		82,568	32,900	66,000	98,900
總計		999,994	407,000	250,000	657,000

先期技術移轉授權金：100,000 元

合作企業派員數：0 人

# 計畫目標(1)市場產業面

- 探討面對連鎖零售店點、大型量販店等新興零售通路興起，對產銷通路造成何種影響？
- 以及傳統經銷流通產業應如何因應？
- 如何運用QR及ECR概念以面對市場結構之改變，以提供慶全公司及傳統經銷流通業者作為地區傳統經銷零售流通體系轉型之建議及參考。



## 計畫目標(2)企業應用面

- 在傳統零售通路資訊化程度有限、零售店點分散之限制下，實現QR和ECR概念。
- 在傳統業務人員拜訪客戶的基礎作業模式上，運用行動商務建立化的「資訊結點」，將數位落差較嚴重的末端零售通路，納入快速回應的供應鏈一環，建立新的末端資訊通路模式

# 本計畫對慶全食品公司之貢獻

- 提升業務人員作業效率
- 協助業務人員掌握客戶需求
- 協助業務人員進行新客戶開發管理並提供支援
- 提高配送管理效率
- 降低交易溝通成本
- 協助慶全制訂因應市場變化之經營策略

# 預期貢獻

- 本計畫對經銷流通產業之貢獻
  - 建立流通業之M化行動商務應用實現QR快速回應示範案例
  - 開創經銷流通商新營運模式與策略
- 本計畫對飲料產業之貢獻
- 為上游製造商回饋消費者需求
- 協助制訂需求導向的行銷策略



## (2) 本產學計畫之需求性

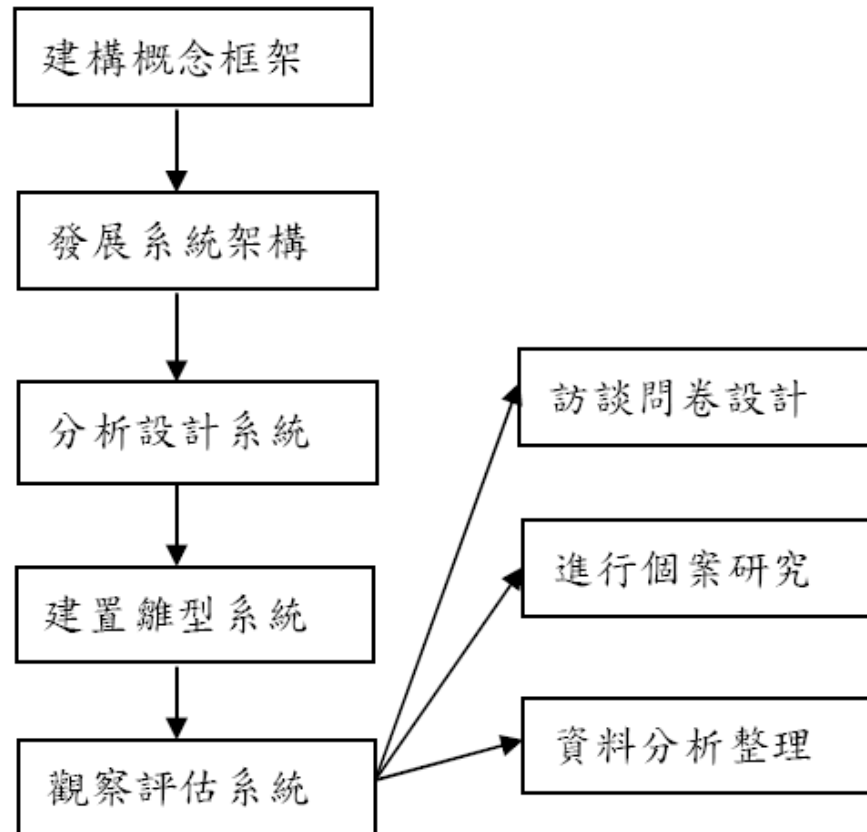
- 慶全公司所遭遇的問題
  - 訂單處理效率不佳,業務員一個月只能拜訪 150~200 家左右的客戶,業務員例行性訂單輸入,造成工作量無法消化,市場情報無法處理...
- 對經銷流通業的幫助及示範效果
- 對整體產業的助益
- 學術研究層面之需求性

### (3)執行優勢

- 配合企業單位－慶全公司
  - －在台南地區市場的佔有率高,上游知名供應商關係良好,下游客戶密佈,典型的經銷流通商
- 產學合作－高應大電子商務中心
  - －產學合作經驗豐富,系統開發能力

# 研究方法

- 是參考Nunamaker 等的系統發展研究方法





# 工作內容

- (1)慶全公司個案研究與系統開發
- (2)大型量販店與連鎖零售店興起對經銷流通產業影響之研究

# 預計可能遭遇之困難及解決途徑

- 業務人員對新科技－PDA的接受程度
- 作業模式的改變與適應
- 個案研究的困難度
- 產業面的研究較不易



# KPI

關鍵績效指標	導入前	預計導入後	計算公式
業務訂單作業所需時間	30 分鐘/客戶	5 分鐘/客戶	業務人員完成客戶訂單輸入系統所需時間。
查詢產品資料所需時間	20 分鐘/客戶	即時	從查詢資料到得到回覆所需時間。
查詢產品資料所需成本	80 元/客戶	0 元/客戶	查詢時間所需之行動電話費用
每月拜訪客戶數	200 家	250 家	業務人員每月可拜訪的客戶數
應收帳款逾期比率	10%	2%	應收帳款逾期末收回之比率
訂單錯誤率	5%	1%	出貨錯誤筆數/訂單總筆數
營業額提昇	8000 萬	9600 萬	提高業務效率後提昇營業額 20%

The background features several large, stylized swirls in light green, light blue, and light purple. Interspersed among these swirls are numerous small, yellow, starburst-shaped triangles pointing in various directions. The overall aesthetic is bright and celebratory.

*Thank You!!!*