



## 開發在地五金扣件創新媒合服務 暨產銷應用平台開發計畫

### 盛德企業股份有限公司

成立時間：民國102年10月

計畫聯絡人：陳羿樊

主要產品：螺絲、螺帽、螺絲釘、鉚釘等五金批發

公司網址：<http://www.saintec.com.tw>



## 創新服務

## 公司簡介

盛德企業股份有限公司主要協助客戶改善產品製程，以利客戶降低產品製造成本，同時協助下游加工廠商拓展外銷業務，並研發、設計新產品。除鞏固舊有市場外，也透過網路平台行銷產品，將產品資訊提供於國內外供應商互通原料以及庫存品之銷售。

## 計畫創新重點

- 藉由平台整合國內在地五金扣件廠商之產品資訊及標準品庫存，以便客戶下單快速了解標準品及原料產品狀況與庫存量。
- 透過物料清單大數據，媒合自動化，為製造商建立庫存的銷售管道。
- 以行動載具簽收方式降低錯單風險，創造五金扣件創新服務。

## 計畫介紹

本計畫預計透過電子商務平台銷售商品，增加國內傳統五金扣件製造商銷售庫存管道，並預計開發創新媒合平台，透明化整體接單、出貨流程，讓傳統五金扣件廠商接單上更具競爭力。系統可針對進項原料與銷項產品進行有效的存貨管理，即時扣庫存，協助在地五金扣件廠商進銷存達到最佳的控管。

## 成果效益

- 本系統於107年5月開發完成，已有100項以上產品於平台上，供客戶選購。
- 客戶可透過平台了解產品庫存狀況，快速取得所需產品，透過系統，供應商更了解目前訂單詳細資料及狀況，降低錯單風險，可降低訂單錯誤率至5%以下，並達成客戶滿意度90%以上。
- 透過4次系統教育訓練及2次說明會，提升供應商專業度，凝聚彼此共識。



客戶選購產品頁面

## 市場效益

- 五金扣件廠商可透過供應商平台，了解各項產品庫存狀況，提供供應商精準控管產品量，提高供應商管理效率，預估首年有40家廠商參與。
- 利用系統計算是否滿足相關產品之合格供應商資格，將媒合結果通知五金扣件廠商，降低供應商庫存量，並提升公司每年逾96萬元收入。

媒合流程圖



媒合流程圖

## 創新 / 研發心得

感謝高雄市地方型SBIR計畫，讓本公司與合作供應商具體共識，透過此次計畫讓供應鏈透明呈現於客戶及五金扣件廠商，並設計出從詢價到收貨付款的流程，以符合目前流程控管，客戶可依照分類找到所需之五金扣件商品及材料，五金扣件廠商藉此互相流通銷售「滯留」的庫存品，本公司透過平台維繫供應商及客戶，減少庫存成本。



計畫主持人 - 陳羿樊先生