



創新
服務



汽車扣件 B2B 整合平台開發計畫

美方總成國際有限公司

成立時間：民國105年11月

計畫聯絡人：王倩雯

主要產品：特殊扣件、專用機構、B2B供應鏈平台

公司網址：<http://www.aac-fas.com>

計畫創新重點

本計畫係透過自行設計之B2B雲端平台架構有效整合供應鏈成員，強化客戶端與工廠端彼此間非結構之資訊串聯，整合資料轉換，即時、同步資訊的掌握，進而促進與帶動國內供應商企業轉型、強化競爭力和產業升級。

計畫介紹

目前台灣扣件工廠多為中小企業，對汽車產業特性掌握不足、國際化能力尚缺，造成資本支出投資不當風險，需仰賴專業合作夥伴有利資源，及具實際經驗人員進行妥善規劃，改善中小企業廠商管理經營，並穩健對應車廠供應鏈之嚴格要求；因此，本公司希望運用自行開發之B2B整合平台，提供廠商循序漸進作業模式學習，緩衝升級轉型風險，一步步穩健跨入供應鏈成員資格，與全球化經營模式接軌。

成果效益

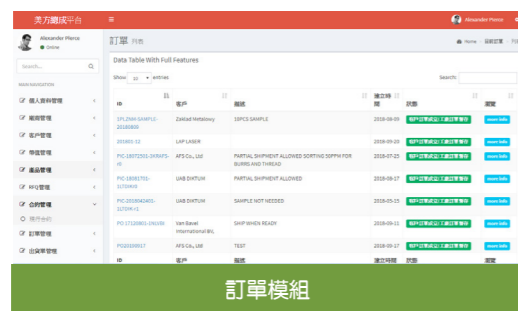
- 試營運階段與15家台灣扣件廠簽訂合約加入本平台，並透過平台成交8筆訂單，訂單額達100萬元。
- 獲得新加坡航太業及立陶宛汽車業試訂單合計55萬元，目前正洽談往後合約，預估往後訂單額可達350萬元。
- 公司至中歐暨巴爾幹半島市場開發OEM扣件客群，與歐系AUDI組裝廠及韓系客群簽定合作意向書。
- 申請商標及中國大陸及台灣發明專利各1項。



與中歐拓銷團解說 B2B 平台特色功能及效益

市場效益

本次研發之B2B平台主要切入扣件現有供應商，適合公司內部尚無ERP系統的公司使用，試營運階段已與15家扣件廠商簽訂使用合約，預計一年後使用者可達35家，供應商會員數可增至80家。因獲得海外訂單，目前正積極規劃108年度將前往立陶宛及韓國成立海外經銷辦事處及海外發貨倉，主要供應GM及Hyundai等大廠相關汽車扣件。



訂單模組

創新 / 研發心得

我們所面對的傳產扣件業，多數缺乏較系統性的資訊工具或流程規劃，不易跳脫削價競爭之舊思維，更難累積經營實力與轉型的能力。B2B供應鏈平台的建構，促進我們與供應商在交易過程中循序漸進的推動工廠熟悉資訊系統的操作，進而接軌國際化原廠OEM的專案開發，讓工廠深刻體認「資訊流是公司在整體運作與經營發展中之重要磐石」。



研發團隊與韓國車廠合照