

# 黃金珠寶連鎖運籌管理創新計畫

-金緻品實業有限公司

## 創新重點

藉由導入web運算系統，全面整合黃金珠寶商品從採購、入庫、上架、銷售、售後服務等流程，並在物流、金流、資訊流進行全方位掌控，以獲得最精準有效的數據，回饋到公司治理與營運決策，使得公司無論是在銷售差異化分析，或是進貨、銷售、存貨需求整合等都能一氣呵成。



本計畫之資訊管理系統

## 計畫介紹

金緻品自成立以來，即不斷自我要求努力成長。然而，隨著行銷據點的增加，發現傳統的進銷存系統並無法滿足顧客的需求及協助公司的營運管理。經過與相關專家研討後，決定藉由資訊科技的導入，運用遠端web化技術在黃金珠寶的銷售營運，以突破目前之困境，藉以達到最終目標--為消費者提供更優良的商品與服務，故著手進行「黃金珠寶連鎖運籌管理創新計畫」。

### 金緻品實業有限公司

成立時間：85年9月

計畫聯絡人：邱雪靜

主要產品：金飾品買賣

公司網址：<http://www.zhong-rui.com.tw>



「JUSTIN 金緻品珠寶公司」代表著連結黃金與珠寶的精緻質感並以講究分毫細微處的作工與品質的堅持，突顯每位消費者的獨特風格，並注入國際時尚風格。金緻品珠寶公司在全台灣北、中、南、東部的百貨公司及大型賣場皆有直營零售店，已成功建立29家直營銷售據點，提供消費者完善的服務，而珍惜消費者的情感託付，是金緻品永遠不變的信念。

## 市場效益

本計畫的市場效益，主要表現在產品與服務的擴展性與衍生性，隨之而來的是回饋到銷售金額的提昇。由於本計畫是以WEB系統進行產銷連結，使管理部門及店面門市可靈活調度產品，大幅提高黃金珠寶飾品流通的擴展性，有效減少庫存壓力。另一方面，藉由系統的協助，可滿足顧客甲地購買乙地取貨的要求，更可充分達成「一家購買全台灣服務」的服務目標。而黃金珠寶是高成本商品，當產品的流通擴展性發揮到最大，即可減輕相當多的存貨壓力，營運資金的運作更有效益。服務面的衍生效果發揮出來，顧客滿意度提升，二者相輔相成，正常情況下，專櫃業績應可穩定提高，市占率逐步成長，其市場效益可如預期實現。

## 成果效益

- 本系統完成後，不但改善員工的作業流程、提高效率，並促使營業額提升，預計至2012年營業額將可成長三成。
- 本系統完成後，幫助公司有效降低管理成本及營運成本，進而促使公司新增2家新店，預計三年內至少新開15家分店或專櫃。
- 本計畫完成後，縮短前端作業時間，省下之時間，可作為研發創意所用，提升附加價值。
- 本計畫完成後，店面只需備妥基本款式，即可藉由系統輔助，展示其他店面專櫃商品，進而提昇顧客滿意度，並降低公司備貨成本。
- 此外，公司積極擴展海外據點，並隨著本Web系統的成熟運用，透過網際網路連結公司伺服器資料庫，與公司同步共享資源（包括線上商品展示、資訊傳達等），成為海外布點開拓市場相當重要的利器。因此，業務人員有信心今年可完成業務交易，帶進海外基礎業績。



工作夥伴團體照

## 執行經驗分享

本公司在國內黃金珠寶產業直營連鎖家數達29間，已具規模經濟，此次執行「黃金珠寶連鎖運籌管理創新計畫」，獲得高雄市政府的支持，有了公部門的資源挹注，讓整個計畫執行起來更得心應手，且經營團隊更有衝勁，十分感謝高雄市政府以及資策會的協助。地方型SBIR是相當實惠的政策，對中小企業幫助甚大，但重點還是要專注本業，精通所屬行業的各項資訊與技能，若遭逢困難更可大方的尋求協助，避免閉門造車，可收事半功倍之效。尤其執行過程中，可將企業經營策略做一有系統的審視回顧與檢討，從中進行改善，能獲得精益求精的綜效。公司經營團隊與員工，也將因一個短期並要求紀律的專案而進一步凝聚向心力，公司內部的組織氣候也將充滿朝氣與活力。因此建議中小企業主，可善用地方型SBIR此一資源，做為階段性成長的動能，提高企業營運體質，共同為台灣拚經濟。