遊覽車營運管理SaaS平台計畫

-思倍傑資訊股份有限公司

創新重點

本創新計畫主要目標為採用SaaS服務平台技術，以降低遊覽車交通公司業者資訊化投資成本，提高其導入資訊化意願，改善國內遊覽車業經營管理的服務品質。

計畫介紹

國內現有遊覽車交通公司管理系統軟體多為單機版或Client/Server架構版，為遊覽車交通公司建立SaaS服務平台是國內首創的創新研發計畫。單機版有整合性不足問題；而Clicet/Server版與本公司的WEB版皆有投資成本太高，不容易吸引業者導入資訊化的問題。以downsizing的方法以降低成本，則有功能陽春化、售後服務不良或成本太高等問題。唯有採用SaaS服務平台才可兼顧功能及服務，讓遊覽車交通業者有信心導入資訊化，強化經營管理，改善服務品質。因此，本計畫的標的應用系統包括遊覽車業大部份的經營管理流程，由接單、派調車、抽成小費核定、薪資計算、應收帳款、應付帳款、營運績效等，幾乎可稱為是遊覽車業的企業資源規劃系統(ERP)，其企業邏輯複雜，每日產生的資料量大，且隨著公司的成長，日後也可能升級為獨立客製系統。

公司簡介

思倍傑資訊股份有限公司

成立時間：92年4月

計畫聯絡人：謝欣芬

主要產品： e-Enabling(企業e化服務)、
e-Commerce (網站建置及電子交易平台服務)、
套裝產品研發及Saas(Software as a Service服務)

網址：http://www.spadej.com.tw

思倍傑資訊股份有限公司之創辦成員及技術團隊在資訊軟體系統的開發領域中皆超過20年經驗的專業人員，核心成員來自中鋼關係企業、外商電腦公司、資策會…等，各自曾在鋼鐵業、金屬上中下游、政府、醫藥、製造業及商用領域有豐富的開發服務經驗。

自成立以來一直致力於提供全方位軟體開發機制，並專注在專業資訊軟體設計服務，以多層次架構技術之ASP.Net，JAVA及JSP提供客戶專案軟體設計及維護服務。並針對不同產業的特性進行客製化，以符合企業用戶的實際需求。並於98年通過「經濟部工業局 技術服務機構服務能量」資格「運籌管理類」及「軟體設計服務類」兩大項目。

市場效益

根據交通部監理所網站資料統計，全國登記有案之遊覽車業者為953家，30部以下自有車輛業者為872家，故若以兩年內，保守的估計有1成上線率，每家每月費率為3,000元計算(本公司現有專屬web版維護費為5,000/月)。在系統上線的第三年的月收入即可達30萬元，全年收入也可達360萬以上。對本計畫的投資在第三年即可完全回收，往後的月費收入也足可支應本計畫SaaS服務平台的營運成本。

成果效益

電腦資訊架構的演進，由於SaaS (Software as a Service)服務架構平台的出現，給我們對於降低軟體投資成本的方法與手段，有另一種角度的思考方向，本系統服務平台建置完畢，可以達到的效益有：

●對本公司的效益

1.本產品的客戶層級可向下衍生到30部車輛以下約90%目標客戶群，擴大市場占有率。2.平台軟體供應商只需在集中式主機伺服器上維護程式，降低維護成本與提昇服務時效性。3.公司不需挨家挨戶的安裝系統及教育訓練，也無立即叫修服務的風險。4.增加本公司在遊覽車業界資訊管理軟體的品牌知名度。5.提升本公司整體研發的技術能量及平台營運管理的能力。6.本計畫採用開源碼系統軟體，降低系統開發軟體採購成本約70-110萬元。7.本計畫研發建置MVC開發平台，縮短開發時間約720個工時。8.本計畫採取統一操作介面設計，減少程式設計錯誤，故可節省360個工時。

●對業界的效益

1.遊覽車業者可以以極低的初期投資成本，享受功能完整的整體管理系統，短期內可見資訊電腦化帶來的極大效益。2.業者可依其營運所需，選用付費需求模組。3.業者只需準備具瀏覽器的個人電腦設備連線上網即可使用操作，幾乎無設備維護問題。4.業者若日後擴大營業規模，日後可換置本公司的獨立系統，減少從新學習的問題。

執行經驗分享

要架構一個SaaS服務平台是項頗艱難的任務，而遊覽車業又是個十分機動快速，但e化程度很低的行業，故許多東西執行團隊都是從「零」開始，且將遊覽車業繁複的作業流程轉化成簡單且有條理的資料庫。執行過程中，幸有顧問協助，提供相當多資訊，讓執行團隊深入瞭解遊覽車業的特性及特色。同時，也感謝高雄市政府的補助計畫，降低公司的研發風險，讓公司有限的人力、資源及技術能量能更彈性的運用。計畫執行的11個月，執行團隊仰賴上述的協助與長期累積的技術能量克服種種的研發困難，成功的建構SaaS平台，完成”不可能任務”。

思倍傑負責人-張明華