



公司簡介



成立時間：民國 84年 07 月 28 日
計畫聯絡人：柯亮羽
主要產品：力豹仕Repsol汽機車潤滑油品及
保養用品、力豹樂Lubri-loy汽機車潤滑油品
公司網址：<http://www.repsollubricant.com.tw/>

本公司致力於汽機車潤滑油行銷將近二十年，秉持誠信、專業與品質至上的經營理念，主要從事汽機車機油及相關零組件商品的進口及銷售。

計畫緣起

本公司汽機車通路約1,100餘家，其中機車店客戶約600多家，無法有效控管庫存管理及顧客關係，希望藉此雲端系統提升營運效率，達成雙贏互惠之功效。

計畫創新重點

- 網路介面：透過電腦或行動裝置即可使用。
- 數據分析：提供機車行使用，並從銷售及庫存數據掌握市場需求。
- 電子商務：提供線上訂貨，降低貨物處理時間。
- 供應鏈整合：結合供應商管理存貨VMI機制，與機車行簽訂合作協議，並代管庫存以提升供應鏈效益。



▲雲端機車維修零件庫存管理及顧客關係管理系統

計畫介紹

結合雲端運算技術與跨電腦與行動裝置之操作方式，針對機車行業者開發雲端維修零件庫存及客戶關係管理系統，可增進機車店庫存管理效能，並透過客戶關係管理系統結合本公司多年經營行銷之經驗，協助機車店提高收入，並增加本公司之業績。

市場效益

- 全國機車行約有6,000餘家，本計畫將同時推廣至全國各機車行，預估第一年有150家、第二年有300家合作及未合作機車行使用本系統，爾後預估每年合作之機車行總數可以成長10%。
- 系統使用及推廣，除可為公司帶來新機車行客戶，亦會提升合作機車行的營運效率，預估本公司的營業額每年可以成長5%，營運成本亦可以降低2%

成果效益

- 計畫執行期間，管用研發人員1人，提升公司資訊研發及應用之能力。
- 協助開發新機車行客戶42家。
- 計畫執行期間，已拜訪200餘家機車行推廣系統。



▲系統操作示意圖

創新/研發心得



▲研發團隊

藉由本專案實施，有效協助本公司掌握市場動態，並利用資訊科技因應市場需求及變化，規劃最佳行銷策略。相信透過本計畫，能為機車相關產業開創新型態的經營方式，亦感謝高雄市政府協助本公司持續投入創新研發工作。