



計畫總經費	核定補助經費
3,700千元	1,630千元

專車專用立體汽車腳踏墊-客戶關係暨產品開發管理系統導入規劃案

汽機車及其零配件用品 / 批發業

聖州企業
股份有限公司



楊瑜婷/營運經理

- **產業地位**：位於汽車產業價值供應鏈的中游位置，致力於汽車配件商品的開發及製造，旗下3D品牌汽車踏墊，以獨家安全止滑功能，取得近40國專利，先後榮獲台灣、德國、美國、瑞士等設計大獎。
- **主要產品**：3D®立體汽車腳踏墊、3D®戶外露營用品
- **接班現況**：楊瑜婷/營運經理/負責人一等親/預計五年後接班
- **轉型動機**：本次計畫之願景與目標在解決顧客關係管理及產品開發管理之需求或問題，並藉以提升顧客滿意度、建立顧客關係維護流程、設置可同步且即時回饋客戶諮詢、偕同資料管理及進度掌握等目標。
- **預期效益**：1.導入顧客關係管理系統，提升工作營運效率，解決重複查詢客戶資訊、來電原因等問題。2.導入產品開發管理系統，優化圖面/模具/文件管理等資料管理機制，改善資料欠缺即時/正確性問題，開啟共享協同設計功能，增進跨廠區產品開發效益，並建置跨部門資料傳遞及專案/模具/進度管理機制，提升資料/專案/跨部門掌握度3.導入混合雲端管理系統，建置資料同步備援管理功能及資安管理功能，幫助打磨數位轉型優化基石。

轉型目標與創新商模

SI委外業者：全域科技
資安業者：無

- **轉型目標**：
本次計畫之願景與目標在解決A.顧客關係管理及B.產品開發管理之需求或問題，並藉以提升顧客滿意度、建立顧客關係維護流程、設置可同步且即時回饋客戶諮詢、偕同資料管理及進度掌握等目標。
- **創新商模**：
本計畫實施範圍優先鎖定超過30,000位電商平台會員，藉由此次顧客關係管理系統導入作業，建置一套客戶關係維護流程並定期檢討與調整，導入產品開發管理系統，優化圖面/模具/文件管理等資料管理機制，改善資料欠缺即時/正確性問題，開啟共享協同設計功能。

POC做法與對應效益

- **驗證時程**：112年7月15日~8月31日
- **驗證範疇與場域**：電商通路、產品開發部門
- **導入項目**：串接CRM、PLM及ERP系統。
- **預期效益**：
 - 1.跨部門資料調閱效益提升20%
(工程圖面、渲染圖面作業效率提升50%、合車照片作業效率提升40%)
 - 2.產品開發週期管理品質提升28.57%
 - 3.車型與產品資料彙整效率提升80%
 - 4.車型表產出降低製作時間59.45%
 - 5.客戶服務結案率達80%