



計畫總經費	核定補助經費
3,140千元	1,500千元

板金藍海轉型-雲端導入專屬設計體驗服務計畫

機械製造業

台華精技股份有限公司



- **產業地位**：台華精技股份有限公司創立於 2000 年，即將邁入第 20 年，是中部地區頗具規模板金加工製造商之一。
- **接班**：莊忠益 副總已經接班兩年/為提案業者負責人之三等親。
- **轉型動機**：傳承危機、傳統板金製造導入數位轉型的困難及重要性。
- **結案當年效益**：提高海外營收4%、提高「關鍵員工」薪資 4%。

轉型目標與創新商模

- **轉型目標**：工業製造轉向提供服務業品牌需求、板金工藝商業模式改變、流程導入數位優化及組織數位轉型文化。

Key Partners 關鍵合作夥伴 五金供應商 壓克力供應商 鑄件供應商 AR/VR設計業者 SI 設計業者 物流服務業者 雲端服務業者	Key Activities 關鍵活動 客戶、供應商管理 AR/VR 體驗活動 產線管控及業務策略 數據戰情策略分析 Key Resources 關鍵資源 雲端系統 IT 技術 AR 技術 板金設計能量	Value Propositions 價值主張 打造跨領域服務 數位化敏捷流程 AR/VR 沈浸體驗 深度掌握客戶行為 專案歷程避免客訴 供應商評鑑及評等	Customer Relationship 顧客關係 專屬客製化服務 隨時掌握專案進度 售後維修零困擾 Channels 通路 官網 社群媒體 公關/媒體 公共場所展示	Customer Segment 目標客群 餐飲業者 遊藝業者 幼兒園、學校 課照中心、補教業 服務民眾機關 其他各行各業
Cost Structure 成本結構 雲端服務平台租借 系統建置與維護 人事管理及行銷費用		Revenue Streams 收益流 提高客戶滿意度5% 帶動品質提升5%、營運效率提升5% 產能增加5%、營運效率提升5%		

POC做法與對應效益

- **新商模驗證範疇與場域**：台中廠板金產線
- **預計驗證時間**：111/08~111/09
- **建置互動式的打樣系統**：建立需求單，由專人接洽諮詢進行需求確認及製程追蹤產品交付週期提升5%。
- **售後及異常通報平台**：提供客戶售後服務、產品意見回饋，帶動品質提升5%及提高客戶滿意度5%。
- **戰情中心**：整合ERP系統之工令單資料、機台相關產能、稼動率等數據蒐集及分析等，產能增加提升5%。