

計畫總經費	申請補助經費
5,510千元	2,250千元

儲水壓力桶產品線雲端數位管理與經銷商數據共享計畫

金屬製品製造業

溢康企業
股份有限公司



王士昕 總經理

- 產業地位：全球第一家500公升以下全系列之隔膜式壓力桶研發製造商
- 主要產品：儲水壓力桶
- 接班現況：王士昕 總經理 預計接班
- 轉型動機：針對本公司產品線與供應鏈管理的現況，依據上游物料供應、客戶最適化產品推薦、經銷商數據共享、全球行銷推動、資訊安全盤點等面向，分別分析導入前所遭遇的問題，建置上游供應商庫存水位管理系統、優化最適化產品數位推薦系統、客戶產品保固響應式平台開發、建立經銷商銷售數據共享機制，並推廣全球大數據關鍵字行銷，透過數位轉型與創新通路雲端數位管理應用，解決公司數位轉型面臨的問題，帶動供應鏈上下游廠商一起提升，成為儲水壓力桶產業中的標竿企業。
- 預期效益：增加產值63,870.82千元、產出新產品或服務共2項、帶動品質提升5.28%、縮短產品交付週期16%、提高客戶滿意度12.2%

轉型目標與創新商模

委外業者：德上科技股份有限公司 (系統整合)
三甲科技股份有限公司 (資安)
梵亞行銷有限公司 (行銷)

- 轉型目標：透過雲端數位系統規劃與建置，推動儲水壓力桶產品線的數位管理，並與經銷商共享銷售客戶數據。並藉由強化供應鏈上下游的鏈結來提升市場競爭力與顧客黏著度，帶領產業朝新市場開發或新通路拓展進行商模轉型。
- 創新商模：以本公司主力的儲水壓力桶產品線供應鏈上游物料管理出發，選定關鍵經銷商分享終端客戶安裝相關資訊，以創新的市場觀點來銷售本公司儲水桶產品，創新本業產品的商業行銷模式。

POC做法與對應效益

- 驗證時程：113年3月1日~ 113年8月25日
- 驗證範疇與場域：儲水壓力桶產品線
- 導入項目：導入供應商庫存水位管理系統，並優化最適化產品推薦，透過產品保固響應式平台、經銷商數據共享與全球大數據關鍵字的機制。
- 預期效益：
 - ✓ 提升市場競爭力與顧客黏著度
 - ✓ 帶領產業朝新市場、新通路拓展進行商模轉型。