

1. **團隊組成：**(如由接班人 000 帶領成立 00 部門/小組為數據治理團隊與 xxxSI 公司共同執行)
 本次轉型團隊組成由接班人蔡昌均總經理擔任計畫團隊主持人，以掌控計畫進度之執行與資源之運用，蔡總經理已於 2 年前獲得林董事長接班授權，負責主導公司營運並參與董事會議之開會與決議。團隊成員集結公司 6 個部門之經理、課長與工程師以及外部的資服、資安公司所組成，多為近幾年來曾經參與政府專案計畫以及公司內部的軟體系統的導入、數位科技的應用、國際市場的開發，皆為備具豐富的執行能力、導入經驗之團隊。
2. **轉型目標設定：**(說明轉型動機(解決問題或滿足需求)、轉型方向，並設定願景與目標)
轉型動機：代工模式為主、缺乏品牌價值、協作模式傳統、判退溯源不易等困境。
轉型方向：建立自有品牌提高毛利、轉型 B2C 平台新商模、強化生產資訊化管理。
計畫願景：計畫建立高爾夫球桿球頭自有品牌價值，提升企業毛利與日本市場營收。
轉型目標：藉由雲端科技導入與數位工具應用，打造高爾夫球的新友善、使用體驗。
3. **創新商模：**(選定關鍵目標客戶，以新市場或新通路來說明新商模，至少須包含價值主張及其因應之關鍵活動)
 轉型為「B2C 客製化與平台推薦」新商業模式，從原本的接單代工歐美品牌大廠 OEM/ODM 專業製作高球球桿球頭用具，營運日本可以提供客製化選擇以及結合各地高球教練指導與推薦的高球市場 **B2C 新平台通路**，而且有品牌、適合自身使用條件的高球球桿球頭用具，以便能輕鬆快速學好打高爾夫球之新的價值主張。
4. **運用之雲端與數位科技：**(包含 SCM、CRM、資訊系統及廠內設備現況，並詳述供應鏈管理及客戶關係管理串聯之業者名稱及家數)
供應商管理(SCM):供應商可於問合圖面管理系統更新、確認設計圖樣，以掌握委製的正確性。
 供應商可進來查詢委製品的排程使用日期，以掌握配合組裝的生產進度。
客戶關係管理(CRM):客戶、消費者加入平台會員，以利線上互動、傳遞訊息、提供關懷以及使用推薦商品、教練功能、查詢生產進度，來維繫客戶關係、提升服務的滿意度。
資訊系統與廠內設備:使用 **ERP** 進行訂單、工單與採購管理，使用 **NAS** 存放過往開發與製造的產品圖檔、文件、規範等資料，使用 **MES**(製造管理系統)來掌控生產排程與進度。
串聯客戶:串聯 TaylorMade、Solution Consultant 方案諮詢有限公司等 2 家客戶，使用多維產品呈現雛型系統。
串聯供應商：①Geotech Golf Components、②皇亮精密企業(股)公司、③成鴻精密(股)公司、④明安國際企業(股)公司等 4 家供應鏈業者相關”高球用具配件問合圖面”與日本市場情資。
5. **概念驗證：**(於 xx 時間挑一個產品線、一個營業部門或一個通路據點等進行概念驗證，驗證成效為 000)
 本案進行 2 項概念驗證(POC):
D4.1 多維產品呈現雛型系統之 POC 概念驗證：113 年 6 月 1 日~113 年 8 月 25 日
 驗證成效：可以提供 1 種球頭產品 2D、3D 與 360 度旋轉、文字說明之呈現模型。
D4.2 問合圖面管理雛型系統之 POC 概念驗證：113 年 6 月 1 日~113 年 8 月 25 日
 驗證成效：可以進行設計變更、申請變更、報表查詢、檔案上傳/下載、檔案加密、串接 API 等 6 項功能操作。
6. **計畫執行重點及內容：**
 首先從生產資料蒐集、多維產品模型、決策戰情室到能源管理進行**數位轉型**的規劃，繼而委外規劃了銷售服務平台、多維產品呈現模組與高球推薦服務之 **B2C 平台新商模**，以及生產管理、問合圖面、生產履歷之透通的**生產資訊系統**，並以多維產品呈現雛型系統、問合圖面管理雛型系統進行 **POC 概念驗證**，以此提早做好二代接班傳承之布局準備與轉型平台數位服務之策略藍圖。

填表說明：

1. 本摘要得於政府相關網站上公開發佈。
2. 請重點條列、簡要說明為原則。
3. 工業局或執行單位得對獲補助業者追蹤相關效益。