



期末報告(聯強國際供應鏈個案)

組長:姓名(學號)

組員:姓名(學號)

組員:姓名(學號)



個案(背景介紹)

- 1988年成立，2006年全球營收約136億美元
- 亞太地區最大的3C專業通路商
- 針對高科技產業供應鏈提供整合服務
- 獲獎
 - 全球IT百強《商業週刊》
 - 「2003兩岸三地1000大上市公司排行」前50大企業 《商業周刊》
 - 「卓越服務獎」《天下雜誌》



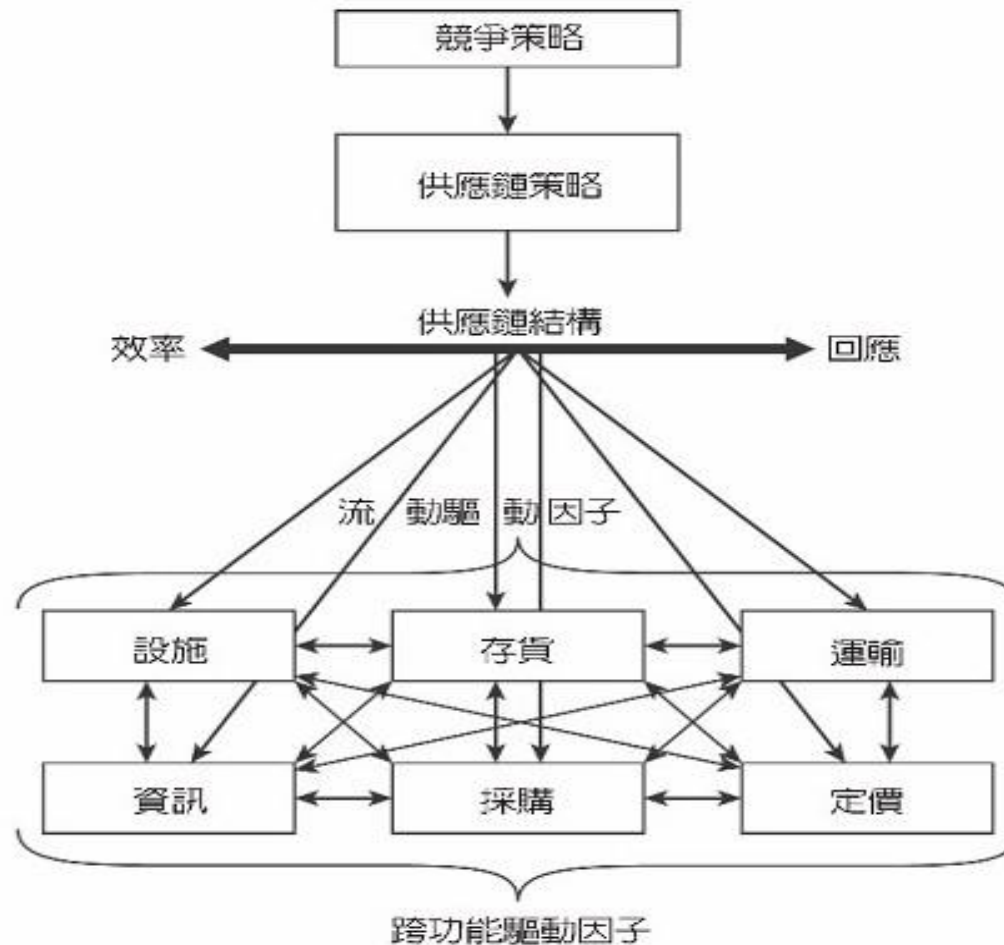
個案(背景介紹)

- 經銷商規模小且家數多
- 維修不易
 - 耗時
- 對配送商(聯強)的需求
 - 負責備貨、配銷、產品維修
 - 提供顧客「少量、多樣、一次購足」的服務

個案

(架構[Chopra and Meindl, 2004])

供應鏈決策架構





個案(競爭策略與優勢)

- 競爭策略

- 創造規模經濟價值(經銷商家數多)
- 創造速度價值(維修不易、快速配銷)



個案(供應鏈策略)

- 降低成本(效率性)
 - 經由規模經濟(10000家經銷商)使供應鏈成本降低
- 提升回應速度(回應性)
 - 多領域、多品牌、多產品(代理經銷500多個知名品牌(包含Intel、Microsoft、IBM、HP、Seagate、Nokia、Motorola、Sony Ericsson等)之5000項資訊、通訊、消費性電子產品：電腦、手機、數位相機)
 - 供應的不確定性降低
 - 滿足顧客多樣性需求
 - 快速維修(今晚送修，後天取件)
 - 交貨前置時間短(0.5天)



個案(決策驅動因子)

- 設施
- 運輸
- 庫存
- 資訊
- 定價
- 採購



個案(設施)

- 物流中心
 - 林口
 - 自動倉儲、物流配送
 - 台中
 - 自動倉儲、物流配送
 - 高雄
 - 自動倉儲、物流配送
- 10,000家經銷商據點
- 建構有效率的物流中心
 - 降低存貨風險與存貨量(降低成本)
 - 快速處理訂單(包含產品配送、維修)



個案(運輸)

- 聯強國際成立全台物流網路
 - 物流車隊共有140輛(北部80輛，中、南部各30輛)
 - 每部車每天出車兩次
 - 每日三配(早上、下午、晚上)
 - 計算每部車進入配送區域的最短距離
 - 「早上訂貨，下午送達；下午訂貨，隔天早上送達」
準確度已達 98.5%
- 根據配送屬性(產品、區位)決定區位、車種、裝載與路徑
- 因經濟規模使物流成本降低



個案(庫存)

- 傳統通路的運作模式
 - 容易出現長鞭效應
 - 必須保有大量存貨
- 採取自動補貨系統
 - 降低成本
- 庫存狀況即時更新
- 下游經銷商：賣多少補多少(低存貨)
- 上游供應商：自動補貨



個案(資訊)

- 資訊系統使運作成本降低與回應速度提升
- 聯強國際自行發展ERP系統
 - 顧客關係管理(CRM)
 - 內部供應鏈管理(ISCM)
 - 供應商關係管理(SRM)



個案(資訊)

- 顧客關係管理(CRM)
 - 可查尋維修訂單處理進度(維修訂單管理)
 - 經銷商可上網查產品與相關報價
 - 系統提供一致性的服務(報價、庫存狀況、顧客過去信用狀況與交易記錄)
 - 客戶不同等級有不同價格區間、不同服務條件、不同配貨條件



個案(資訊)

- 內部供應鏈管理(ISCIM)
 - 進銷存系統
 - 會計系統
 - 財務系統
 - 人力資源系統
 - 物流系統



個案(資訊)

- 供應商關係管理(SRM)
 - 與製造商協同預測
 - 電子化採購



個案(採購)

- 多領域、多品牌、多產品
 - 快速回應
- 自動補貨
 - 成本降低



個案(定價)

- 經理可在一定範圍因應其他業者降價，以達到最佳獲利



Thanks for your listening



國立屏東科技大學

National Pingtung University
of Science and Technology