

# 逢甲大學學生報告 ePaper

報告題名：

漫威帝國時代：遇上 E R P

ERP encountered with The Marvels

作者：黃天音、陳珮瑜、田春雲、朱思頤、卓亭竹、曹書瑋、張端芷

系級：會計學系

學號：D0227980、D0207260、D0206921、D0270872、D0272356、D0206995、

D0272330

開課老師：黃娟娟 教授

課程名稱：會計資訊系統(二)

開課系所：會計學系

開課學年：105 學年度 第一 學期

## 中文摘要

時間在走，時代在變，在現在 90 年代，可以說是一個完全的高科技世界，影響著大家的生活習慣。以電話為例，從滾筒式到折疊式，演變到現在人人不離身的觸控式手機，而在商業這方面也不為過；傳統的人工填單、計算盈餘，現在也都交給電腦做處理，ERP 就是我們要討論的例子。ERP 系統概括了採購、銷貨、收存、財務等全方面的一個軟體，看似全方位的 ERP 又真的廣被大眾所接受嗎？此案例我們便針對了某店家做了深入的研究、探討。

在眾多商家中我們選擇了逢甲商圈的店家，其產品在逢甲甚至說整個台灣可以說是獨樹一幟，主要為銷售各型公仔、漫威週邊的公司，為何選定在逢甲商圈設立分店？銷售情況又是如何？由於此類產品的消費族群較為特定，又是如何在逢甲能持續經營下去？我們透過實際採訪，針對銷售及存貨提出疑問，發現問題進而探討其問題之解決方式。

**關鍵字：** 企業資源規劃系統、進銷存貨管理系統、鼎新電腦 ERP 系統



## Abstract

Along with the change in times and technological flourishing, the nineties revolution in high technology has changed our life habit dramatically. Take the phone for instances; it evolved from rotary dial phone, folder phone and finally to the touchscreen phone which we are using today.

Same scenario for the business field, artificial forms filling, and calculation of earnings has changed from manual work to computer operation. ERP system is our target topic in this discussion, and then we focused on a company to make an intensive study of it.

ERP system is a versatile software which including many aspects like purchasing, sale, and finance. It looks like all-around system, but the question is that if all the public can accept it.

Among various enterprise, we chose the shop in Feng Chia night market. The products they sold in Feng Chia even at whole of Taiwan are marching to a different drummer. The company mainly sells all kinds of action figures of popular characters in the movies and related product of Marvels. Why the proprietor chose to set up this branch at Feng Chia, and how was the sales status?

Due to the specific consumer groups of those products, we are confusing that how Beast Kingdom runs continually. We discovered problems about selling and inventory through field interviews. Further, we discussed with different aspects for solutions.

**Keyword** : Enterprise Resource Planning (ERP) 、 Inventory Management System 、 Digiwin Software ERP solutions

## 目 次

### 壹、緒論

- 一、研究動機..... 05
- 二、研究目的..... 05

### 貳、公司簡介

- 一、簡介..... 06

### 參、研究分析

- 一、SWOT分析 ..... 09
- 二、USED分析 ..... 10
- 三、商品區隔..... 11

### 肆、欲研究之問題

- 一、問題發現..... 14
- 二、改善方案..... 19
- 三、後續追蹤..... 25

### 伍、參考資料..... 29

## 壹、前言

### 一、研究動機

位在逢甲的這間個案公司，地域上的優勢帶來大量人潮，而龐大的人潮也意味著一股無形的現金流。我們對於個案公司如何以公司本身的特色以及其他行銷手法以招攬以觀光客為主要客源的逢甲夜市感到好奇。也希望透過訪談了解個案公司逢甲直營店在經營管理上遇到的問題和挑戰。

### 二、研究目的

透過參訪店家了解其營運狀況，並利用 SWOP、USED 等分析方法了解個案公司經營的優劣，並針對其劣勢部分去做分析探討，找出合適的解決之道。統整分析其營運資料後就其產業特性、產業環境，探討是否可以導入 ERP 系統及導入前後的優缺點以及對店家的重要性。

## 貳、公司簡介

### 一、簡介

個案公司有限公司成立於西元 2009 年，為數個國際知名收藏玩具品牌的台灣獨家代理商，同時積極拓展台灣美系玩具與電影收藏玩具市場，並固定於每年舉辦專業的大型收藏玩具展覽。



### 2014 Hot Toys 特展

#### 漫威超級英雄特展



### RODY 奇幻之旅



### ◎模型愛好者的天堂

取得許多官方授權，如迪士尼、復仇者聯盟、美國隊長、鋼鐵人、雷神索爾、星際大戰...等產品授權，陸續推出授權文具、3C 周邊、手機殼、Q 版鋼鐵人公仔、1:1 等身大的珍藏型鋼鐵人雕像等系列商品，並將台灣品牌分銷至世界各個角落。





上圖為個案公司目前分布概況，由此圖可以發現，個案公司經營重心在台北地區，最早的四間分店都是在台北設立的，但目前也積極向南部發展，甚至也逐漸邁向海外。而我們這次將目標鎖定於指我們較為接近的台中逢甲店當我們的採訪對象，後續將詳述採訪內容以及結果。

逢甲台中店位於逢甲商圈，是個案公司往南發展的第一間分店，開店初期是中南部所有收藏玩家必到之處，在台中店站穩腳步之後，更是往南在高雄設立據點。身處逢甲夜市，人潮眾多且時常有觀光團來此，人潮等於錢潮，這也是使逢甲店持續成長的原因之一。

## 參、研究分析

### 一、SWOT 分析

是一種企業競爭態勢分析方法，是市場營銷的基礎分析方法之一，通過評價企業的優勢(Strengths)、劣勢(Weaknesses)、競爭市場上的機會(Opportunities)和威脅(Threats)，用以在制定企業的發展戰略前對企業進行深入全面的分析以及競爭優勢的定位。



## 二、USED 分析

在 SWOT 分析後，需運用 USED 分析來解決問題。

- 如何**善用**每個優勢？ How can we Use each Strength?
- 如何**停止**每個劣勢？ How can we Stop each Weakness?
- 如何**成就、開發**每個機會？ How can we Exploit each Opportunity?
- 如何**防禦**每個威脅？ How can we Defend against each Threat?



利用 SWOT 分析後的採用 USED 應對方式

### 三、商品區隔

個案公司店內的販售商品我們可分為兩類：

1. 高單價的仿真公仔：民眾看完電影後可能會產生想把名場景或是人物化為可以永久紀念的物品而不是僅存留在腦海的印象，因此個案公司將 2D 畫面轉成 3D 的立體公仔代理進台灣，讓對想收藏的玩家不用透過不確信的管道購入。
2. 卡通商品：由於仿真公仔的市場比較小眾，為了擴大市場，個案公司也代理大小朋友都能接受的卡通商品，而且不只於公仔，有許多日常用品例如服飾、手機殼等開拓其他消費族群。

#### 市場區隔

年齡層	20 歲以下		20 歲以上	
消費習慣	實體店面		網路消費	
收入	2 萬以下	2 萬~5 萬		5 萬以上
職業	第一級產業		第二級產業	第三級產業
心理層面	保守	嘗鮮	富創造力	實際

### 目標市場與定位

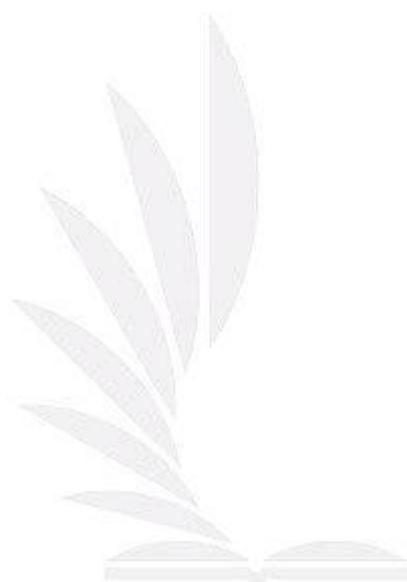
年齡層	20 歲以上	
消費習慣	實體店面	
收入	2 萬~5 萬	5 萬以上
職業	第二級產業	第三級產業
心理層面	嘗鮮	富創造力

個案公司以 20 歲以上的年輕族群為客群，目前販售方式只有實體店面暫無網路銷售的部分，我們認為公仔是額外的娛樂性花費並具有嘗鮮、富創造力的特性並具有一定的經濟能力。

此次報告目標為台中逢甲店，逢甲夜市為台灣票選的三大夜市之一，市場消費潛力無窮。個案公司選擇逢甲捨棄金典綠園道，就是看見觀光帶來的商機，也能放下專櫃給人冷冰冰的印象，更靠近民眾。目標顧客便是收藏家與觀光客，為了吸引觀光客的目光，在店門口也擺放了熱門電影的人形立牌提供拍照，讓民眾停下腳步入內逛逛，搭配著時不時的促銷方案，商品被賣出的機率就增加一分。

個案公司是知名漫畫唯一授權於台灣的代理商，比起來源不明或是盜版的店家，更注重於銷售服務與售後服務這塊，以高品質高服務的形象深植於人心。

個案公司暫時沒有網路販售部分是比較可惜的部分，網路行銷是目前市場的趨勢，比起需要出門到店內消費更為便利，但他的劣勢就在於你無法親眼確認你的商品在寄出時是不是完好無缺，還有買家可能反悔不取貨，而且高單價公仔在貨運運送方面也可能造成損壞的風險，這些都可能使店家的成本提高。但我們認為可以先以卡通商品做網路上的試賣，再觀察網路販售的可能情況。



## 肆、欲研究之問題

### 一、問題發現

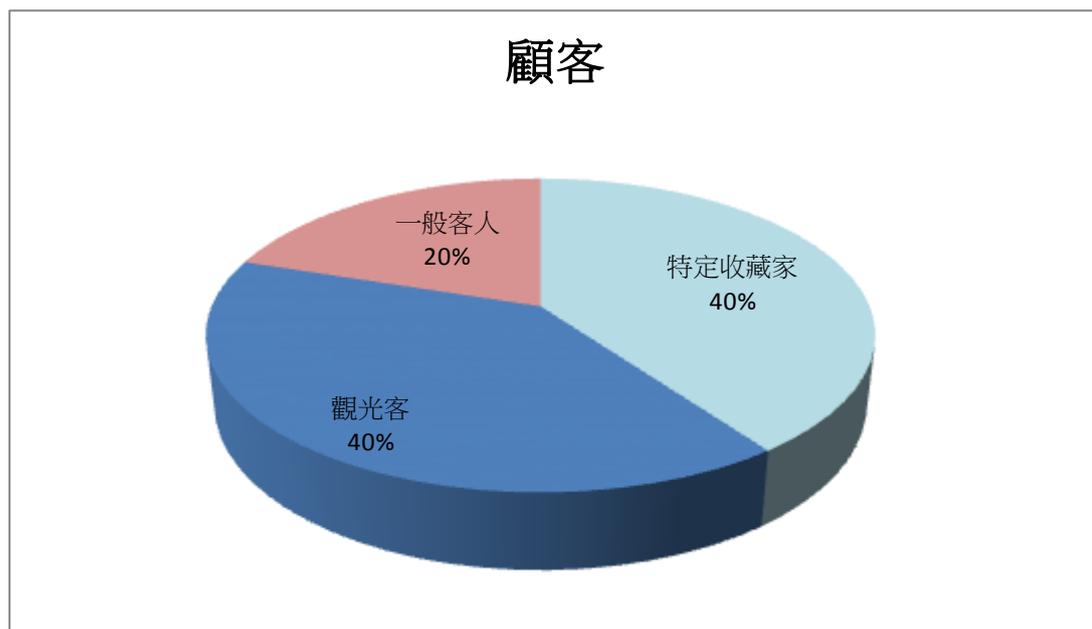
各行各業都有其所困難的地方，不管規模大小，所以連個案公司也不意外的有些問題需要做修正、解決，在經過訪談時，店家有大概敘述他們目前的窘境，我們將問題篩選分析，運用過往所學來幫助店家，那大概有以下3點問題。

### How To Solve?

#### Q1:新客源不易開發



分析→根據店員說明，會來消費的顧客通常是熟面孔，都對漫威英雄有強烈的喜愛，又或者是公仔收藏家等人士，學生購買意願其實不高。



透過我們進入個案公司店內的感受，不會購買的原因都有個共同點，就是單價過高，像我們這種一般學生通常只會抱持著參觀的角度去看待這家店。

當初店家選擇逢甲設立的原因，一大部分是看上了逢甲的觀光人潮，希望藉此增加曝光度，但又因近年來陸客受限，觀光客減少，也導致他們主要客群受到影響。

#### 建議→

針對商品單價過高的部分，我們建議個案公司可以將其商品更生活化，像是出產文具用品、生活必需品，價格便宜又實用比較可以吸引大眾購買，之後甚至可以擴大到各大百貨銷售，光南、寶雅等通路，讓商品可以讓更多人看見。

**對於加強品牌曝光部分，我們統整出三個適合逢甲店的行銷策略**

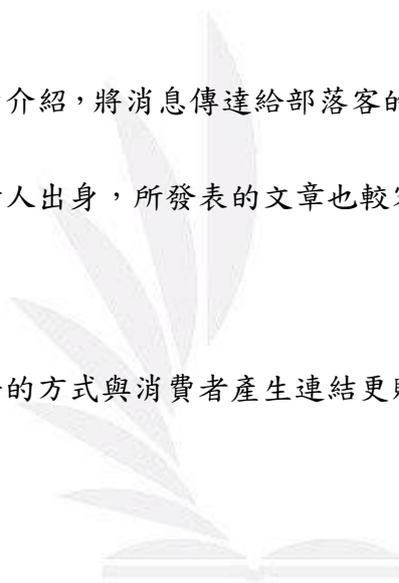
1. 善用 face book

利用臉書粉絲專業舉辦活動與粉絲互動，進而透過按讚分享增加企業與商品的曝光率。

2. 網路紅人推薦與介紹

可以透過網路部落客的介紹，將消息傳達給部落客的粉絲，進而增加曝光率，且由於部落客通常是素人出身，所發表的文章也較容易使社會大眾信賴。

3. 以電視廣告與網路廣告的方式與消費者產生連結更貼近大眾的生活。



## Q2:存貨種類眾多，管理不易



### 分析→

一踏入個案公司通常會被左側所展示的大型公仔所吸引，也有許多道具像是光劍、盾牌等，右手邊又是各樣的3C周邊，大大小小的商品玲瓏滿目，一家小小的店可以讓你花上不少時間參觀，且他們的商品也常常跟隨著當季流行元素不同而去做更換，因此導致他們的存貨種類是多樣且大量的，整理上非常耗時。

### 建議→

建議將存貨資訊做E化處理，也可根據excel試算表做整理，了解存貨資訊，並針對較零散的存貨可以搭配活動做促銷，或者是退回總公司處理，減少存貨的種類較易於管理。

### Q3: 無法掌握正確銷售資訊



#### 分析→

店員表示店內目前使用 POS 系統，該系統會將銷售狀況寄回總公司，而分店則是採用每天手工記錄方式計算出庫存數量，但有可能發生誤記、遺失等相關問題，導致結果不一定精確符合實際店內情形。

#### 建議→

我們建議可以將銷售資訊採 excel 表格試算，也針對這部份我們向個案公司要了一部份銷售資訊試作，設計出一套公式來作運算，可以準確掌握存貨資訊以外，也能了解收入情形，後面將詳述。

## 二、改善方案

### ●鼎新電腦雲端記帳進銷存系統

即便所訪談之企業已有自己習慣使用的一套系統，但我們仍然想為它帶來更多種選擇的可能性，於是我們

將目光放在鼎新 A1 商務應用雲和鼎新雲端 ERP B2 系統。這兩款都是鼎新

旗下的雲端商務系統，由鼎新開發的雲端系統其安全性有一定程度的保障，而在使用方面也有清晰的操作說明，加上其公司的知名度也讓企業主較有意願採用，所以我們選擇此二款系統，期望透過雲端系統的便利性，為採用的企業帶來更有效率的管理模式。



#### 中小企業雲端ERP B2

雲端ERP B2適用中小型企業，免安裝、免維護、免升級！使用免付



#### 微型企業雲端帳簿 A1

台灣第一套雲端帳簿，採用傳統帳簿設計，讓您不懂會計帳也能做好

### 12大全方位的管理模組



在抉擇管理系統時我們對二者進行討論，發現 B2 雖然擁有比較多功能，但是比起 A1 也多了許多條件限制，最直接的表現就是費用的增加，過了試用期 30 天，B2 每個月必需要繳 NT\$1500，而 A1 為永久免費，在同時上線使用人數方面，A1 是不限人數的，但 B2 初始免費使用人數 2 人，每增加一人每個月必需再加 NT\$300。而在模組的使用方面，雖然 B2 的 12 個模組遠多於 A1 的三大模組，但 B2 其中六個模組須加價付費使用，日常帳務處理中不需用到其完整功能，再加上鼎新在設定目標客戶群方面，A1 鎖定微型企業，B2 則是主打中小企業，所以在軟體的操作方面，B2 頁面更加偏向學校所教授之 ERP 系統，需要投入一定時間學習使用，相比之下系統使用方便程度為 A1 較佳。

A1 系統有幾個特點，他是一套手機、平板、電腦都能同步使用的系統，而且經過設定後會自動通知及時的



財務狀況，並且與 B2 系統有部分服務收費不同，A1 全部服務為永久免費。而 A1 主打的三大模組，都跟雲端相關，基本日常帳務處理也都足以應付，其中比較特別的是 A1 系統的經營分析，可以透過一些你鍵入的資料幫你跑出分析圖表，相比之下雲端 ERP B2 雖然擁有多樣化的功能，但是也多了許多用不到的功能，為此多付出成本的話不划算。

## 鼎新 A1 商務應用雲功能



↑ 雲端帳簿

↑ 通知設定

↑ 廣播提醒

綜合以上考量，我們最終向個案公司推薦使用的是鼎新 A1 商務應用雲，而鼎新雲端 ERP B2 我們則稍作介紹，但並未推薦使用，雖然現階段 A1 無 POS 功能，但對於簡單記帳及內帳處理支援行動版功能，加上有連鎖雲端報表的應用，因此我們期望能先以此套系統將店內各帳有效整合及控管。而店家實際試用後給出回應，據實際情況記帳下來，商品要在 POS 系統記一次，又在 A1 登記一次，對店員來說增加流程複雜程度，推行這套系統需克服使用系統習慣。

## 改善方案 2



### EXCEL 資料E化系統

在我們採訪時，發現到店家雖有自己的POS系統，但是資料都會自動上傳至總公司，以致於分店無法得知今日詳細的銷貨狀況，他們現在使用手抄的方式記錄每日銷貨，我們發現到這樣不僅不方便，也很費時。故此我們向店家提議，讓我們協助他們製作EXCEL報表，讓資料更方便尋找，也更便於紀錄每一筆進銷存貨，經過我們努力後，店家願意給了我們部分商品來製作報表。

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R
1	日期	產品A	產品B	產品C	產品D	產品E	進貨	產品A	產品B	產品C	產品D	產品E	存貨	產品A	產品B	產品C	產品D	產品E
2	期初	87	66	105	48	96												
3	9月1日	2	0	3	0	1								85	66	102	48	95
4	9月2日	0	1	0	2	0								85	65	102	46	95
5	9月3日	2	2	1	3	0								83	63	101	43	95
6	9月4日	3	4	2	2	1								80	59	99	41	94
7	9月5日	0	5	3	2	2								80	54	96	39	92
8	9月6日	0	2	5	1	3								80	52	91	38	89
9	9月7日	2	3	4	5	0								78	49	87	33	89
10	9月8日	3	4	0	6	5								75	45	87	27	84
11	9月9日	5	2	10	5	0								70	43	77	22	84
12	9月10日	2	3	5	2	2								68	40	72	20	82
13	9月11日	3	5	0	5	0								65	35	72	15	82
14	9月12日	2	1	3	1	5		41	42	62	43	20		104	76	131	57	97
15	9月13日	5	2	2	5	0								99	74	129	52	97
16	9月14日	2	3	2	2	5								97	71	127	50	92
17	9月15日	3	5	19	6	8								94	66	108	44	84
18	9月16日	5	6	13	3	2								89	60	95	41	82
19	9月17日	0	1	0	0	0								89	59	95	41	82
20	9月18日	1	0	1	2	0								88	59	94	39	82
21	9月19日	4	2	0	6	1								84	57	94	33	81
22	9月20日	1	0	0	0	0								83	57	94	33	81
23	9月21日	5	6	9	3	2								78	51	85	30	79
24	9月22日	0	3	4	2	1								78	48	81	28	78
25	9月23日	0	2	3	5	4								78	46	78	23	74
26	9月24日	5	3	2	0	0								73	43	76	23	74
27	9月25日	0	0	0	0	0								73	43	76	23	74
28	9月26日	0	2	3	1	0								73	41	73	22	74
29	9月27日	0	5	2	3	5								73	36	71	19	69
30	9月28日	1	2	1	0	5								72	34	70	19	64
31	9月29日	0	3	2	0	1								72	31	68	19	63
32	9月30日	1	2	3	2	0								71	29	65	17	63

黃色區塊為→銷貨

圖中為保護商品資訊故以產品表示

灰色區塊為→進貨

橘色區塊為→存貨

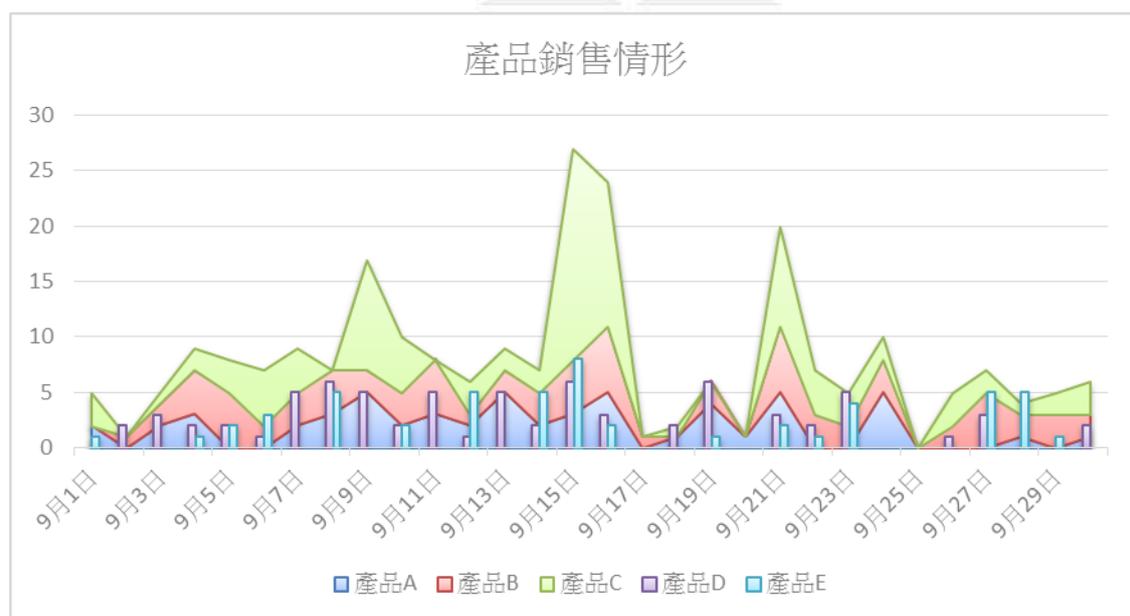
下圖為資料變動的進存貨狀況：

1	日期	產品A	產品B	產品C	產品D	產品E	進貨	產品A	產品B	產品C	產品D	產品E	存貨	產品A	產品B	產品C	產品D	產品E
2	期初	87	66	105	48	96												
3	9月1日	2	0	3	0	1								85	66	102	48	95
4	9月2日	0	1	0	2	0								85	65	102	46	95
5	9月3日	2	2	1	3	0								83	63	101	43	95
6	9月4日	3	4	2	2	1								80	59	99	41	94
7	9月5日	0	5	3	2	2								80	54	96	39	92
8	9月6日	0	2	5	1	3								80	52	91	38	89
9	9月7日	2	3	4	5	0								78	49	87	33	89
10	9月8日	3	4	0	6	5								75	45	87	27	84
11	9月9日	5	2	10	5	0								70	43	77	22	84
12	9月10日	2	3	5	2	2								68	40	72	20	82
13	9月11日	3	5	0	5	0								65	35	72	15	82
14	9月12日	2	1	3	1	5		41	42	62	43	20		104	76	131	57	97
15	9月13日	5	2	2	5	0								99	74	129	52	97
16	9月14日	2	3	2	2	5								97	71	127	50	92
17	9月15日	3	5	19	6	8								94	66	108	44	84
18	9月16日	5	6	20	3	2								89	60	88	41	82
19	9月17日	0	1	0	0	0								89	59	88	41	82
20	9月18日	1	0	1	2	0								88	59	87	39	82
21	9月19日	4	2	6	1	1								84	57	83	33	81
22	9月20日	1	0	0	0	0								83	57	83	33	81
23	9月21日	5	6	3	3	2								78	51	80	30	79
24	9月22日	0	3	2	1	1								78	48	82	28	78
25	9月23日	0	2	5	4	4								78	46	83	23	74
26	9月24日	5	3	0	0	0								73	43	83	23	74
27	9月25日	0	0	0	0	0								73	43	69	23	74
28	9月26日	0	2	3	1	0								73	41	66	22	74
29	9月27日	0	5	2	3	5								73	36	64	19	69
30	9月28日	1	2	1	0	5								72	34	63	19	64
31	9月29日	0	3	2	0	1								72	31	61	19	63
32	9月30日	1	2	3	2	0								71	29	58	17	63

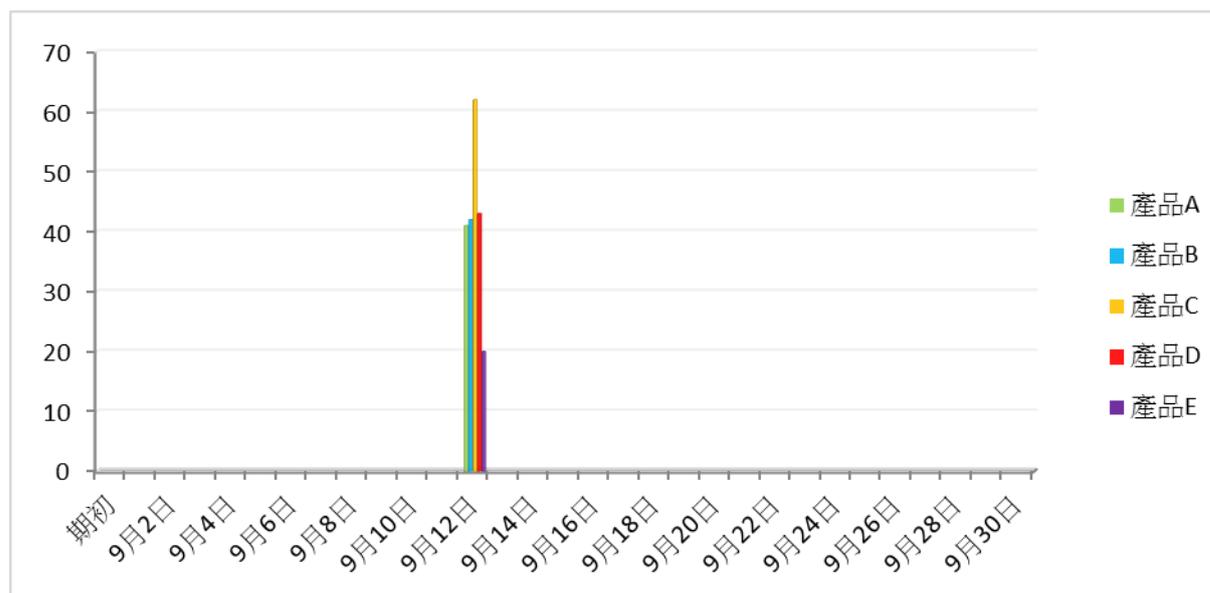
當左方的銷貨項改變右方的存貨項會一起改變，這樣就不用每日結算後要重新計算，再加上如需查詢某日銷貨狀況，即可立即查詢。

更以圖表的方式呈現，讓進銷存一目瞭然，以呈現產品銷售狀況

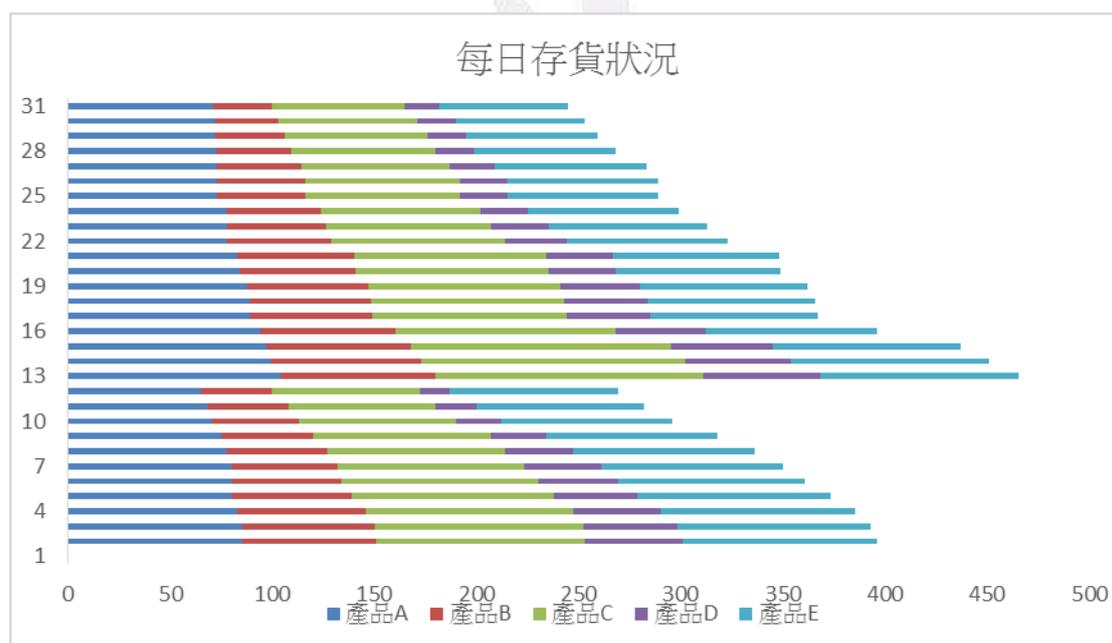
下圖為銷產品狀況：



下圖為進貨狀況：



下圖為存貨狀況：



如此一來，原本複雜的數字轉換為圖表後，淺顯易懂，容易上手，也更方便

記錄進銷存貨。

### 三、後續追蹤— 措施施行後店家感想

店家於九月份選擇五樣商品做為 Excel 紀錄方式的樣本，透過施行一個月後的感想，我們分為以下三點進行與手工紀錄的比較：

#### 一、便利性

使用手工紀錄時，有幾大缺點：

1. 耗時
2. 修正不便
3. 計算時錯誤率高

以上缺點都是在使用 Excel 紀錄方式下能夠解決的。

- 耗時→

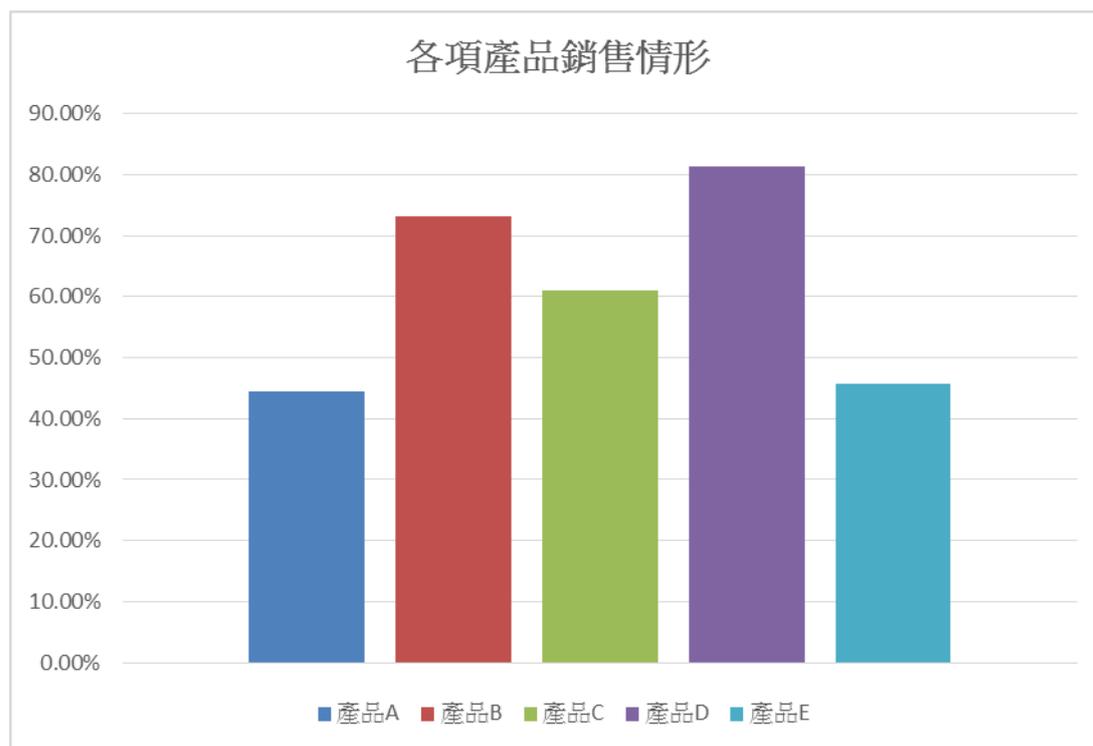
由於使用電腦作業不但省去手寫的時間

- 修正不便→

若是即時需要修改增減表格抑或數量的變化都可以應變

- 計算錯誤率高→

使用 Excel 計算時不需要人工費時又費力加上反覆檢查、錯誤率低，並且能隨時應用檔案中的數字做進一步的分析比較，便利性極高。



此圖為九月份各項產品銷售量佔各項存貨比例示意圖

由此示意圖可得知各產品銷售情形，其中以產品D銷售情形最佳，存貨量剩餘最少；產品A以及產品E仍有一半以上的存貨量未售出，需再加強行銷、或是以促銷方式增加銷售量。

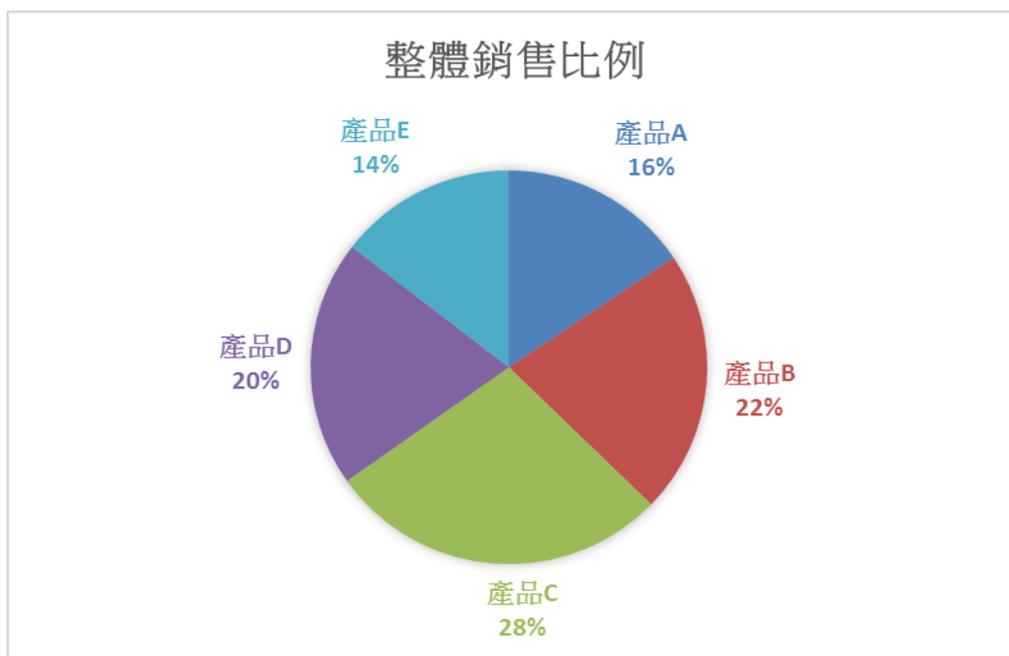
## 二、可行性

由於我們製作的 Excel 紀錄表格操作方式簡單，之中都有公式連動，不需要人工計算數量，因此不須特別花費時間及成本在訓練員工操作方面，又能降低出錯率。店家特別有提到一點是過去手工紀錄很難克服的，過去利用手工紀錄時，若有塗改則需要特別詢問當天是哪位員工負責，並且再確認是於何時修改的，以

及修改的數量；在使用 Excel 紀錄後能清楚知道檔案何時被修改過，修改紀錄都是可以被立即查詢的。關於這一點，店家非常肯定使用 Excel 紀錄此項方式的可行性。

### 三、滿意度

Excel 紀錄方式還有一個極大的優點勝過手工紀錄。過去手工紀錄必定有紀錄冊，然而紀錄冊的保存又是一個問題，基於安全性考量如使用兩本紀錄冊，在騰寫方面又增加了其錯誤風險。使用 Excel 紀錄，則能隨時將檔案存檔抑或開啟，絲毫不占空間，更保障的作法則是上傳至雲端。如今早已是電腦 E 化的世代，過去許多手工的方式已漸漸被淘汰，全面使用電腦操作固然有一定的風險存在，但其風險遠低於其便利程度，店家對於利用電腦作業紀錄銷量存貨的方式感到非常滿意，並且計畫繼續施行。



此圖為月底店家各項產品銷售比例示意圖

由此示意圖可分析出各項產品佔總體銷售量的比例，若再將產品售價加入計算則可得知各項產品佔整體銷售額比例，進而可評估各產品效益。

## 伍、參考文獻

個案公司官方網站

<https://www.beast-kingdom.com.tw/>

個案公司臉書

[https://m.facebook.com/BKTOYS000/?\\_\\_tn\\_\\_=C](https://m.facebook.com/BKTOYS000/?__tn__=C)

行銷攻略

<https://www.managertoday.com.tw/articles/view/35093>

A1 應用雲

<https://www.managertoday.com.tw/articles/view/35093>

強弱微積分析

<https://zh.m.wikipedia.org/zh-tw/>

管理學：以服務為導向的新觀念 - 第二版 / 滄海出版社 / 蔡敦浩；李慶芳；陳

可杰著（2013年第2版）