

得邁斯科技站台活動

新客成交方程式 = 加乘 * 加速 * 加效

技術服務加乘、報價回應加速、原廠溝通加效，支持新客成交提升至32%

建構機制、流程與工具，讓組織在共同軌道上有效運行

設備代理商的數位轉型之旅

主題

新客成交方程式 = 加乘 * 加速 * 加效

技術服務加乘、報價回應加速、原廠溝通加效，支持新客成交提升至32%

目的

商機拓展

庫存掌握

專案控制

數據運營

**增強商機開發與
控管能力**

**強化原廠供應與
市場需求調配**

**提升資金預估與
流動能力**

**建構數據收集與
分析能力**

機制
流程
工具

客戶開發流程規劃

訂單交貨與變更管理

專案多期帳務控管

客戶分群分類規劃

商機推進控管機制

Forecast與備貨機制

帳款逾期預警

單據審核流程規劃

報價與利潤審核機制

原廠交期追蹤與預警

資金預估管理

營銷數據即時監控

funnel report回報原廠機制

庫存及安庫可用管理

效益

報價時效提升15%
新客成交率提升7%
(25%→**32%**)

供貨準交率 100%
存貨準確率 99.9%
提升查找庫存與溝通效率
(30mins→**1mins**)

帳款掌握度：一週→**即時**
資金掌握時效：月→**即時**

利潤達成率：**109%**

專案型_設備代理業的營收模式

四大階段

擴大商機 » 創造營收 » 確保利潤 » 提升口碑

商機
探詢

專案
承接

成本
計算

售後
服務

【專案型銷售】商模的管理重點

[簽約前]

商機掌握能力

- 客群分類細緻化掌握機會
- 商機可視化管理提升成交
- 報價迅速精確，掌握預算，確保毛利

衡量指標: 商機轉換率/報價成交率

完善售服，提升滿意

- 提前配置服務人力與維修料件，提升定保效率，如期取回履保金
- 提升定保合約續約率

衡量指標: 定保續約率

四大管理關鍵



[簽約後]

專案進度掌握力

- 資訊通透提速，及時掌握專案狀況、採購到貨時間等，降低延遲，避免罰款

衡量指標: 專案如期率

專案毛利掌握力

- 每月專案可知損益，提早做預算控制，強化專案獲利率,支持決策判斷
- 提升資金掌握，活化資金運用

衡量指標: 成本差異率

設備代理行業 營運管理關鍵流程

提市佔

簽約後

專案執行前

里程碑

商機
推動

成本
預估

報價
競標

流程
機制

商機推進管理規劃

1. 流程節點設計
2. 商機進度管理
3. 商機停滯預警
4. 進度定期追蹤

指標

商機轉換率

高掌握
商機比

新客開發數

商機追蹤率

職能

業務 / 業助

專案進行中

專案
得標

啟動
會議

設備
採購

安裝
施工

客戶
驗收

專案進度管理規劃

1. 專案計畫建立流程
2. 專案執行運作機制
3. 專案進度如期回報
4. 結案檢討分析機制

追蹤如期率

驗收如期率

異常
處理時效

專案如期率

業務/業助

專案PM

採購/倉管

工程

專案完成後

收取
尾款

進入
保固

定期
保養

專案結案售服機制

1. 維護保養計畫流程
2. 臨時維修案件管理
3. 維護合約續約管理
4. 售後服務知識複用

保養如期率

一次完修率

即時派工率

如期完修率

工程 / 維修

設備代理行業 營運管理關鍵流程

專案如期

簽約前

簽約後

專案執行前

專案進行中

專案完成(後)

里程碑

商機
推動

成本
預估

報價
競標

專案
得標

啟動
會議

設備
採購

安裝
施工

客戶
驗收

收取
尾款

進入
保固

定期
保養

流程
機制

商機推進管理規劃

1. 流程節點設計
2. 商機進度管理
3. 商機停滯預警
4. 進度定期追蹤

專案進度管理規劃

1. 專案計畫建立流程
2. 專案執行運作機制
3. 專案進度如期回報
4. 結案檢討分析機制

專案結案售服機制

1. 維護保養計畫流程
2. 臨時維修案件管理
3. 維護合約續約管理
4. 售後服務知識複用

指標

商機轉換率

高掌握
商機比

新客開發數

商機追蹤率

追蹤如期率

驗收如期率

異常
處理時效

專案如期率

保養如期率

一次完修率

即時派工率

如期完修率

職能

業務 / 業助

業務/業助

專案PM

採購/倉管

工程

工程 / 維修

【專案型銷售】商模的管理重點

[簽約前]

商機掌握能力

- 客群分類細緻化掌握機會
- 商機可視化管理提升成交
- 報價迅速精確，掌握預算確保毛利

衡量指標: 商機轉換率/報價成交率

完善售服，提升滿意

- 提前配置服務人力與維修料件，提升定保效率，如期取回保證金
- 提升定保合約續約率

衡量指標: 定保續約率

四大管理關鍵



[簽約後]

專案進度掌握力

- 資訊通透提速，及時掌握專案狀況、採購到貨時間等，降低延遲，避免罰款

衡量指標: 專案如期率

專案毛利掌握力

- 每月專案可知損益，提早做預算控制，強化專案獲利率,支持決策判斷
- 提升資金掌握，活化資金運用

衡量指標: 成本差異率

成本控管

資金預估與專案成本計算



【專案型銷售】商模的管理重點

[簽約前]

商機掌握能力

- 客群分類細緻化掌握機會
- 商機可視化管理提升成交
- 報價迅速精確，掌握預算確保毛利

衡量指標: 商機轉換率/報價成交率

完善售服，提升滿意

- 提前配置服務人力與維修料件，提升定保效率，如期取回保證金
- 提升定保合約續約率

衡量指標: 定保續約率

四大管理關鍵



[簽約後]

專案進度掌握力

- 資訊通透提速，及時掌握專案狀況、採購到貨時間等，降低延遲，避免罰款

衡量指標: 專案如期率

專案毛利掌握力

- 每月專案可知損益，提早做預算控制，強化專案獲利率,支持決策判斷
- 提升資金掌握，活化資金運用

衡量指標: 成本差異率

設備代理行業 營運管理關鍵流程

定保如期

簽約前

簽約後

專案執行前

專案進行中

專案完成後

里程碑

商機
推動

成本
預估

報價
競標

專案
得標

啟動
會議

設備
採購

安裝
施工

客戶
驗收

收取
尾款

進入
保固

定期
保養

流程
機制

商機推進管理規劃

1. 流程節點設計
2. 商機進度管理
3. 商機停滯預警
4. 進度定期追蹤

專案進度管理規劃

1. 專案計畫建立流程
2. 專案執行運作機制
3. 專案進度如期回報
4. 結案檢討分析機制

專案結案售服機制

1. 維護保養計畫流程
2. 臨時維修案件管理
3. 維護合約續約管理
4. 售後服務知識複用

指標

商機轉換率

高掌握
商機比

追蹤如期率

驗收如期率

異常
處理時效

新客開發數

商機追蹤率

專案如期率

保養如期率

一次完修率

即時派工率

如期完修率

職能

業務 / 業助

業務/業助

專案PM

採購/倉管

工程

工程 / 維修

透過即時指標 輔助策略調整



資訊工具整合規劃
營運監控平台

滾動式調整策略