

SBIR11319 全弘實業有限公司



公司官網

智慧型需求預測與優化供應鏈整合平台開發計畫

本計畫主在提升供應鏈管理效能，透過導入智能需求預測、自動化訂單處理、供應鏈協同平台及虛擬技術助理等五大創新機制，有效改善需求預測不準、資訊不對稱、訂單錯誤與客服不及時等問題。藉由AI技術應用與即時資料共享，不僅提升作業效率與準確性，也強化客戶服務品質與市場競爭力，達成供應鏈數位化與智慧化的轉型目標。

全弘實業有限公司
Master Technology Co., Ltd.

操作指南 產品及服務 關於我們 聯絡我們 註冊/登入

0 個 / 50

打開AI數位進度
快速下單！即刻加入
需求自動預測提醒系統

登入/註冊 技術支援

耐火材料 3302 詢價	砂芯黏結劑 詢價	轉爐耐火材料 詢價	鑄造用砂砂 詢價
----------------------------	------------------------	-------------------------	------------------------

全弘實業有限公司
Master Technology Co., Ltd.

關於我們
關於鴻發
關於我們
聯絡我們
註冊/登入

聯絡我們
星洲金寶路三山街27號
Tel: 07-3648658
Fax: 07-3648656
Email: sales@master-technology.com

本站政策 & 條款
會員服務條款
隱私保護政策
產品保證政策

市場快速變動，供應鏈管理迫切智慧升級

這次計畫讓團隊感受到，傳統供應鏈管理已經跟不上快速變動的市場。雖然本公司在供應鏈服務上有多年經驗，但數位化趨勢使本公司意識到必須往「智慧供應鏈」發展。

過程中，技術整合、系統導入、流程調整都遇到不少挑戰，但靠著跨部門合作與顧問協助，促使團隊一步步釐清需求、找到方向。

計畫的創新重點包含：AI智能需求預測、供應鏈協同平台、自動化訂單處理（結合GPT）、以及虛擬助理與客製化顧問服務。目標就是讓流程更精準、更透明，並提升客戶體驗。

協同平台打通資訊，決策更快、客戶互動更順暢

這次計畫實施後，帶來的效益相當明顯，如下敘述：

需求預測

AI模型取代傳統經驗判斷，預測更精準，降低缺貨和庫存壓力。

供應鏈協同

打通供應商與內部系統，資訊即時透明，加快決策與溝通，已有31位客戶正式導入。

訂單處理

流程自動化後，接單到出貨都能快速完成，人力成本省下10萬元以上，錯誤率大幅降低。

客戶服務

虛擬助理與智慧客服解決過往服務斷點，客戶滿意度提升到80分以上。

計畫帶動營收增加超過320萬元，為公司的數位轉型奠定穩固基礎。



智慧供應鏈持續升級，企業轉型競爭力倍增

這次計畫讓本公司成功把供應鏈數位升級，從需求預測、協同管理到訂單處理、客戶服務，都有明顯進步。不僅讓流程更有效率，也讓客戶與供應商的互動更緊密。最重要的是，證明全弘公司有能力和在市場快速變化下，持續調整與創新。接下來，本公司會繼續優化技術與服務，往「以客戶為核心」的智慧供應鏈邁進。