

行政院及所屬各機關出國報告

(出國類別：其他)

赴美國協助國際行銷公司招商

出 國 人：服務機關 經濟部加工出口區管理處

職稱 儲運服務中心 主任

姓名 李世聰

出國地區：美國德州

出國期間：92年01月15日至92年01月20日

報告日期：92年04月20日

E0/co9200451

目 錄

摘要

壹、 出國緣起

貳、 出國地點

參、 出國時間

肆、 出國目的

伍、 出國過程概述

陸、 預期效果

柒、 結論與建議

附件一：簡報資料

附件二：CONNS 二月份來台參觀東元集團照片

摘要

國際行銷是解決傳統產業與台灣產品打開美國市場的重要方法，而針對全美各地較小規模的連鎖店系統，以快速供貨及較低成本來滿足其需求，先打開消費市場門戶，本案係管理處所輔導的台灣小家電國際行銷公司—台愛，為輔導及協助招商，以管理處儲運服務中心的效率與高品質物流服務來協助拓展海外市場，訪問後深覺其潛力與未來之商機無限，但最重要的是台灣目前幾乎無自創品牌，若無低成本的物流服務，更無競爭力。本次出國已獲致相當成果，例如與美國中小型連鎖店系統建立關係，了解美國連鎖店系統的供貨模式與商業模式，另外了解到資訊科技的應用是未來商業經營不可缺的一環，因此架構完整的資訊系統是國際行銷公司與物流業者〔儲運服務中心〕務必正視的重要課題。

壹、 出國緣起

美裔華人 Harry Lee 於周處長訪美時，了解到台灣產品在美國市場銷售的重要性，遂積極聯絡當地的連鎖店業者，促成本次出訪招商。

貳、 出國地點

美國德州，休士頓市

參、 出國時間

民國九十二年一月十五日至九十二年一月二十一日

肆、 出國目的

協助台愛國際行銷公司(小家電及 3C 產品)前往美國建立銷售通路，參訪位於美國德州休士頓市的家電產品通路商 CONN' S 公司，並試圖將儲運服務中心建立成爲國際發貨中心，爲台灣生產製造廠商建立快速的銷貨通路，建立台灣自有品牌國際行銷通路並再創台灣經濟另一高峰。

伍、 出國過程概述

- 一、 01/15/2003(USA Time)抵達 Houston，晚間與 Harry Lee 及 David Lai 作拜會前的討論。(Harry Lee 及 David Lai 是促成本次生意往來的美裔華人)
- 二、 01/16/2003 早上再討論，於 10:00AM 出發前往 CONN' s 總部(車程約 2Hrs)，13:00 準時拜會，參加人員爲資深採購副總經理 David W. Trahan，總經理 Willian C. Nylin, Jr.

PH.D.，副總經理 Tim Frank (董事長兒子)，會談與參觀時間為 13:00~16:40，總經理並引見董事長 Tom Frank。會中除台愛公司為其作簡報外，儲運服務中心也為其作簡報，簡報內容如附件一。

- 三、 01/16/2003 晚間與駐休士頓辦事處商務組程組長 哲國共進晚餐，席間並向程組長說明拜訪過程與成果。
- 四、 01/17/2003~01/18/2003 分兩組分別參觀 Corpus Christi, San Antolio, Houston 共四家 CONN' s 店，及瞭解當地類似的店，如 Circuit City, Walmart, Best Buy, Tweeter 等。
- 五、 01/18/2003 晚間由本人請 Harry Lee 與 David Lai 用餐並做全案檢討。
- 六、 1/19/2003 05:00 搭機返國，於 01/21/2003 01:00AM 到達家中。

陸、 預期效果

CONN' S 公司年採購金額約為美金三億五千萬元正，若能建立此一供銷管道，預估初期每年可向台灣採購金額約為美金一億元，但此案背後尚有一可觀的商機為 Nathm Buying Group(此集團係美國中西部較小型連鎖總部所組成的採購集團，而 CONN' S 董事長是此集團的執行副總經理 Tom Frank) ，其每年之採購金額可達美金二十億元

正，而 CONN' S 公司之採購品係家電產品，如冰箱、電視、液晶電腦銀幕與液晶電視、園藝器具、筆記型電腦、與小家電等家庭用品。

根據我們的簡報與將台灣供貨高速公路的理念向其說明，對其成本之降低產生極大興趣，當場表示將在短期內到台灣實地了解，可能的話將嘗試下訂單，依照我方供貨模式嘗試之，個人預估將會為台灣帶來每年約美金五億元以上的商機。也可證實國際發貨中心構想的可行性。(該公司副總經理 Tim Frank 於九十二年二月十六日已來台參訪並採購約美金七十五萬元，係初步成果，如附件二：參觀東元公司照片)

柒、 結論與建議

本案若能成功，將使台灣產品打開美國市場，為台灣的產品(尤其是傳統產業之產品)打開一條生路，也證明台灣產品的品質已達世界級水準。茲有下列之建議與結論：

- 一、 台愛公司林 總經理與本人的造訪使雙方更了解並產生更進一步合作空間。也證明台灣產品行銷已開發國家的可行性，應可跳脫代工的宿命。
- 二、 國際行銷公司(GMC)的作業流程與產品，應落實到每個國際行銷公司品質政策。
- 三、 各國際行銷公司應積極準備產品型錄與供貨系統，由儲運


服務中心作物流服務，將可產生極大效應。

- 四、 儲運服務中心將提供快速便捷的物流服務，使國際行銷公司與美國通路商有快速的供貨系統，而快速供貨系統之建立應架構在電子交易平台上，即具有商品型錄系統、採購系統、國際物流管理系統、及貨況追蹤系統的電子交易平台。
- 五、 建議集合具有美國市場潛力的國際行銷公司以團體之力來一起拓展美國市場，將會有更大效果，而此一建議應有一協調指揮調度人員，方可統一資源全力支援國際行銷公司的發展。此一模式印證了以運籌管理中心來作國際行銷是正確之道，也是合乎以物流服務來增進台灣廠商競爭力的需求。
- 六、 國際行銷公司的統一品質政策及品質標準與標準作業模式及程序應積極建立。而此一工作應有一具整合能力的人員來協助各國際行銷公司方可達成。

附件一、簡報資料

投影片 1

**System Structure and Process Flow
of e-Logistics**



James S. Lee
Director

ISO 9002 Certificated Safety, Quickness, Convenience
Service-oriented & Customer-oriented

投影片 2


Contents

- Brief Introduction of WTSC
- Standard Process Flow of e Logistics
- e-Hub Environment
- System Structure
- Application of Global Marketing Companies
- Conclusion
- Q&A

投影片 3

Brief Introduction of WTSC
Basic Information

- Supervised by Economic Processing Zones Administration (EPZA), MOEA, R.O.C.
- Founded in April, 1966
- 250 employees, more than 43% college graduate
- Business Scopes
 - (Product storage, Inventory Management, Product packaging and Assembly, Real Time Information Service, Distribution Service, and etc.)
-
-



投影片 7

Brief Introduction of WTSC
Business Partner to Key Customers

WTSC is a _____ of Export Processing Zone (EPZ).
WTSC locate at _____ Beside
Good Relationship With Customs And Other Necessary Official Organization
Own _____

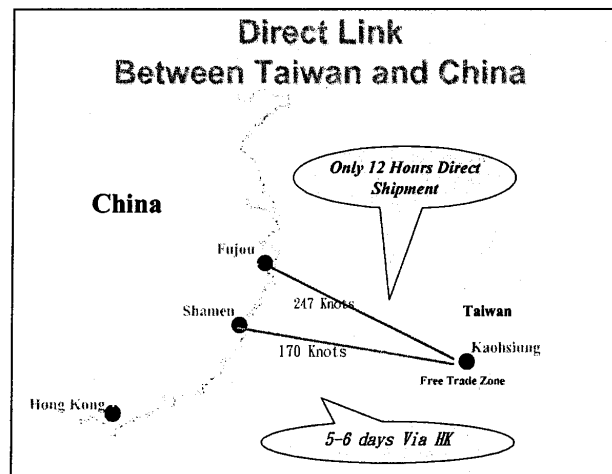
Integrative Information System
Warehousing, Transportation and Customs Management System—to link with customs, customers, suppliers by internet for INLAND service
Global Logistics Management System—to link with local customs like GMCs, customers, and suppliers, global customers and joint venture like EVA, EVERGREEN, UPS, and so on by internet.
WTSC has E-Hub for GMCs.

投影片 8

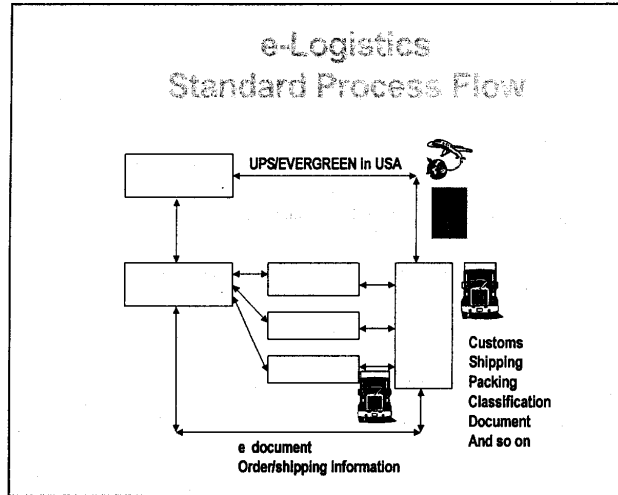
Brief Introduction of WTSC
Business Partner to Key Customers

- Ten Millions in 2002
- Forecasting : Fourteen millions in 2003
- Advanced Semiconductor Electronics Co. (ASE) , Hannstar, Takaotec
- Sharp Electronics (Taiwan) Co. Ltd.
- Taiwan Futaba Electronics Corporation
- Philips Electronics Building Elements (Taiwan) Ltd.
- And So On. Ex.: The products from ASE to WTSC, WTSC proceeds all the procedures then to AIRPLANE or SHIP to USA or others.
When the cargo arrives the USA, the agent will ship the products to customers. All the status of these procedures will be monitored by internet.

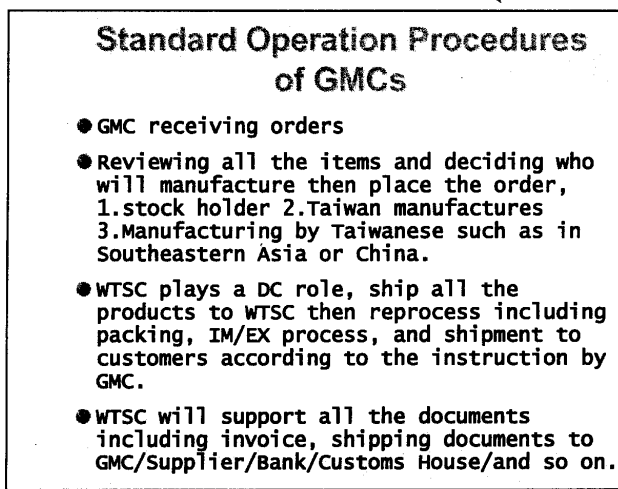
投影片 9



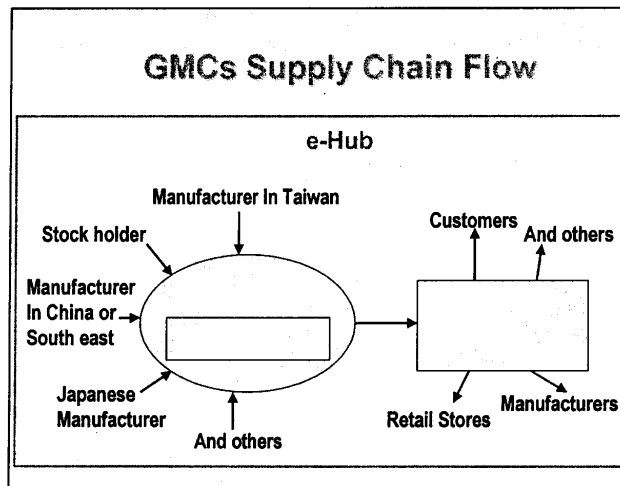
投影片 10



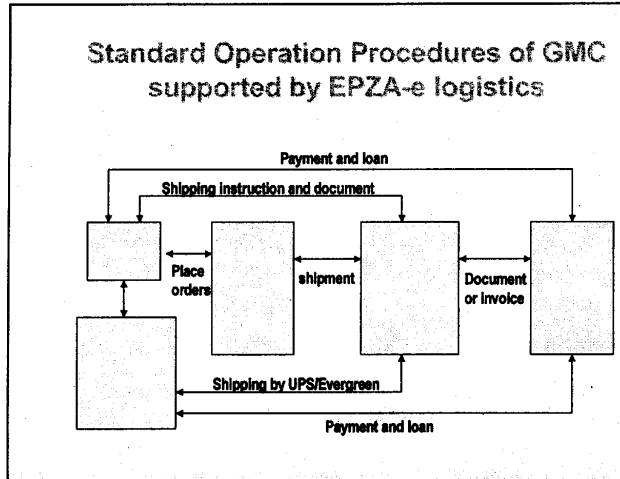
投影片 11



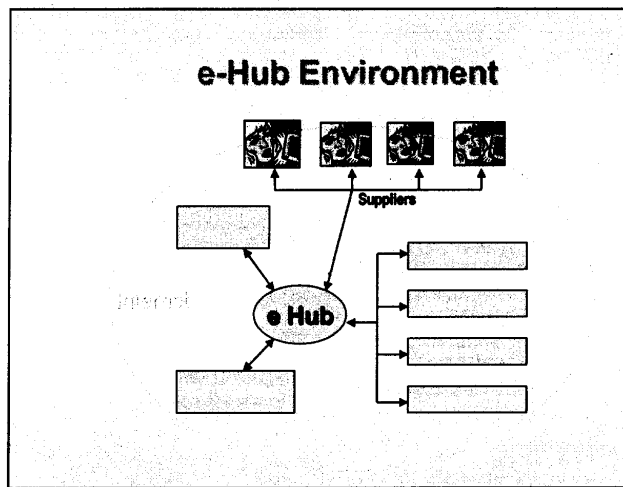
投影片 12



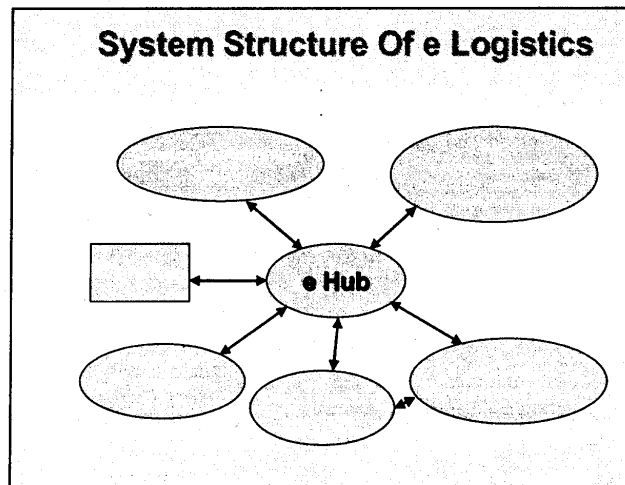
投影片 13



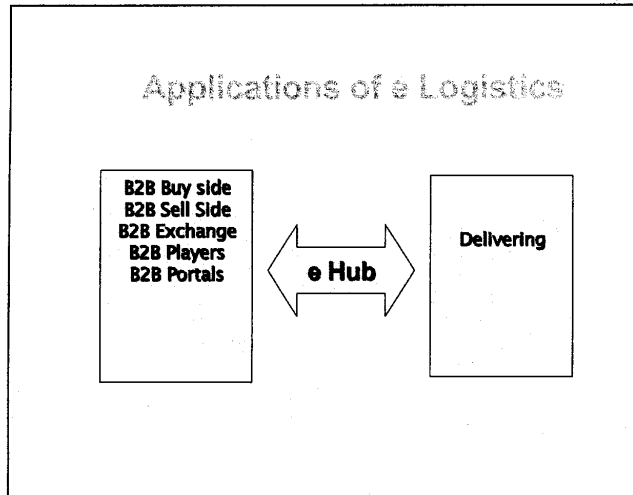
投影片 14



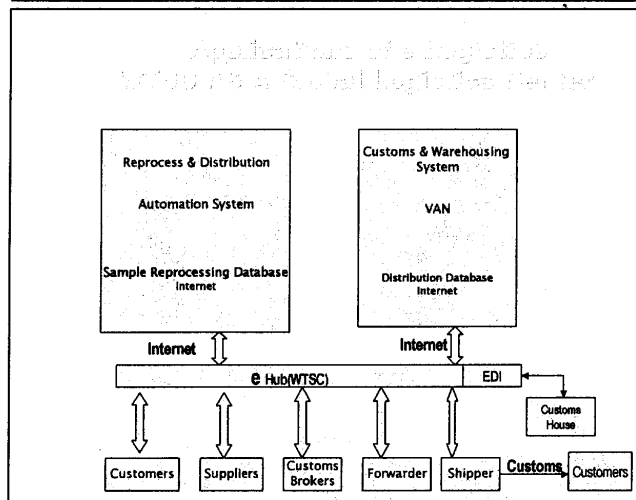
投影片 15



投影片 16



投影片 17

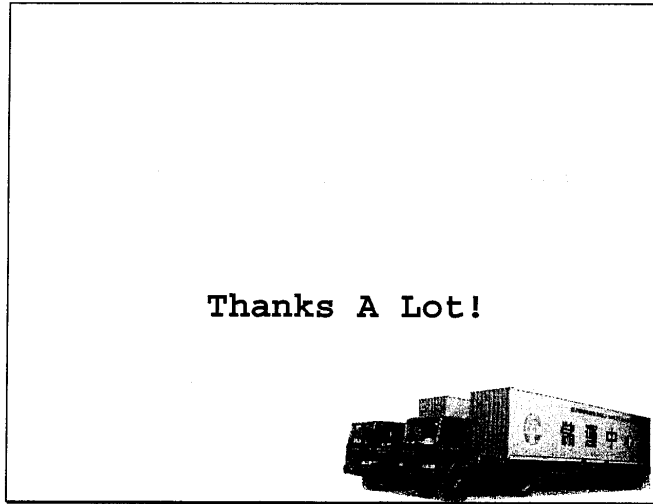


投影片 18

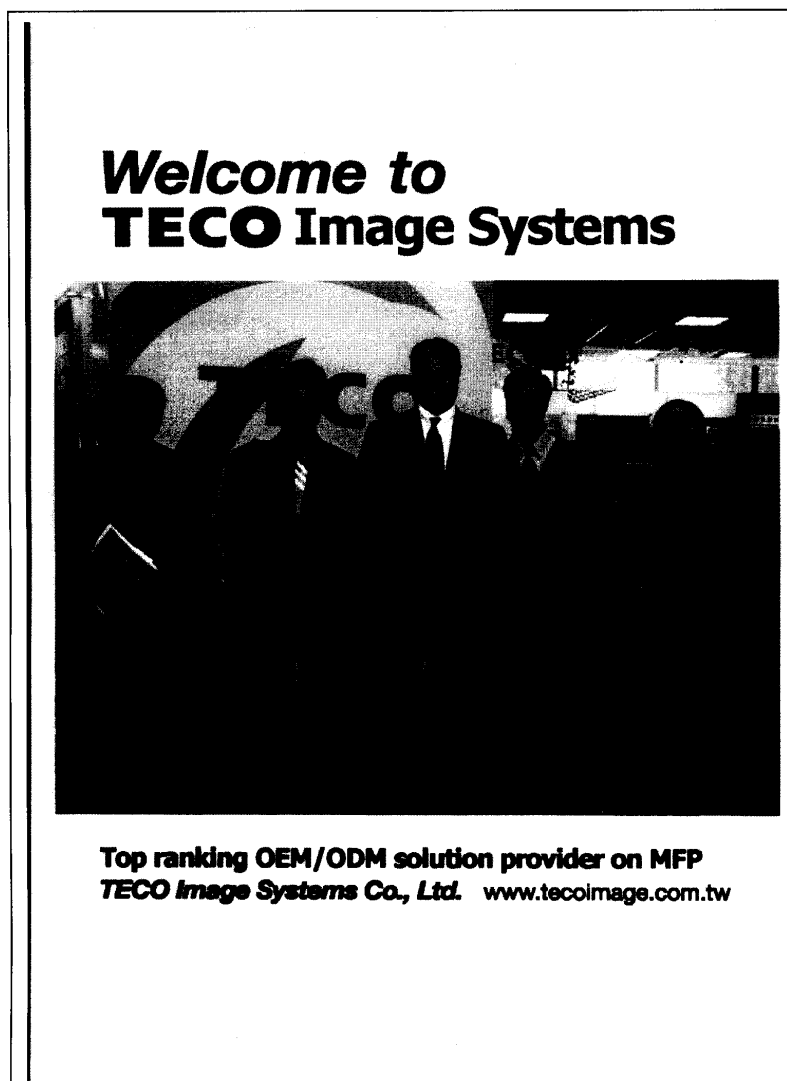
Conclusions

for Customers, Customs, Suppliers,
Shipper, Forwarder, Customs
Brokers, Distribution Centers
Will be more efficient and less cost.
will make the suppliers less cost and
the customers more profitable.

投影片 19



附件二、參觀東元公司照片



Feb. 2003 攝於東元公司南港展示中心