

簡介

對許多製造商而言，客製產品報價流程是重要的企業功能。在製造業高度競爭的今日，製造商快速回應顧客報價需求，並提供最迅速、正確價格的能力，這是十分重要的一環。本「工作流程詳細資訊」強調處理客製產品報價流程方面的挑戰，以及流程自動化所帶來的優點。

客製產品報價範例

一家領先的安全設備製造商，過去為了應付顧客客製產品需求而倍感困擾。過去，客製產品報價係透過企業，以手動方式來進行，因而經常出錯，流程能見度十分有限，公司因無法快速回應顧客需求，造成業務的損失。

在快速商業化與競爭市場中，製造商必須能夠降低產品的處理時間、改善報價要求的能見度，並第一次就完成正確的報價。使用 **Ultimus** 的 **BPM Suite**，企業能將其流程自動化，很快就取得相對效益。

公司銷售人員可透過 **Ultimus** 自動化流程以網頁瀏覽器為主的表單介面，開啓客製產品報價需求作業。表單包括重要的資訊，例如訂單的生產需求，以及初步報價回覆所需的時間。報價回覆時間對流程來說十分重要，因流程本身會自動將各個需求轉呈相關部門，並促使流程在時限內完成。**Ultimus** 也提供多種語言表單，讓操作者在執行時，對輸入資料進行即時的有效確認，消除出錯的機會。最後，由於 **Ultimus** 表單係網頁表格的形式，員工可輕易在辦公室或外部，透過網際網路來填寫。

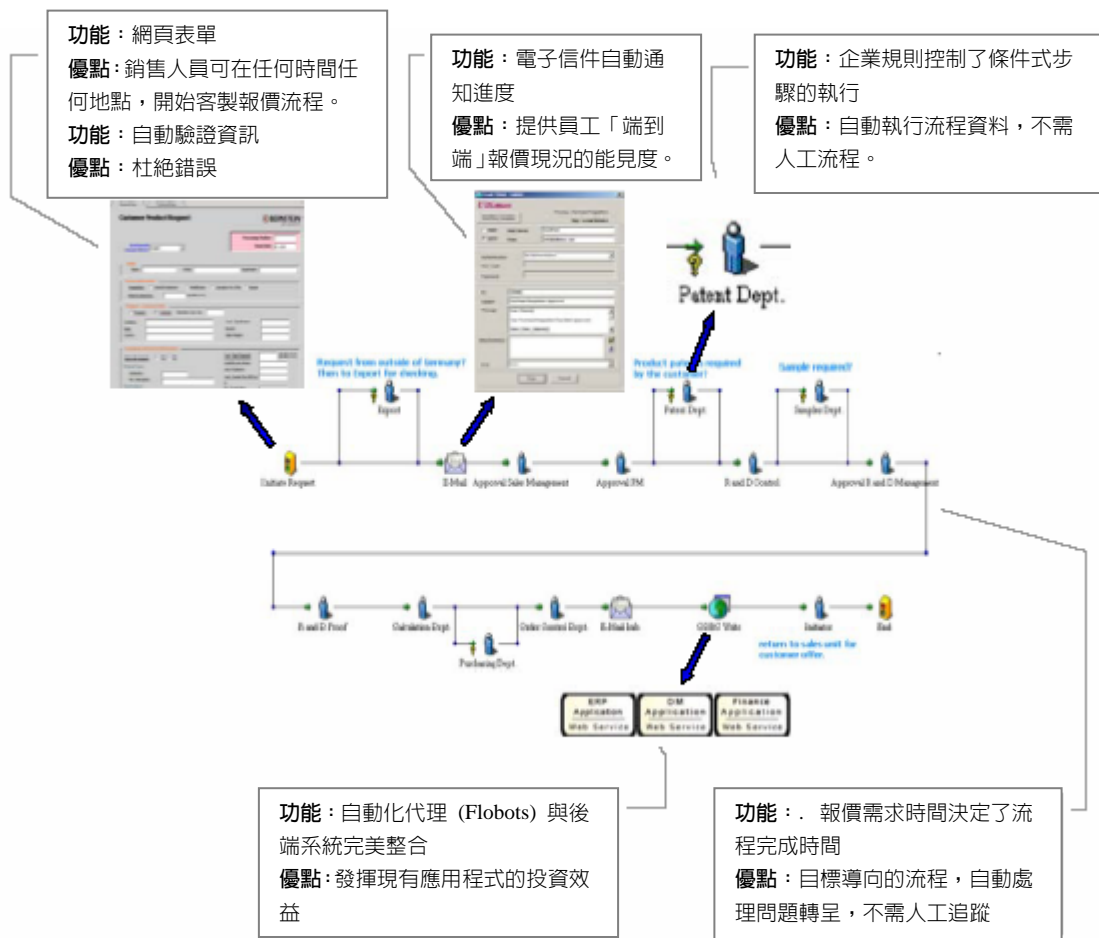
如果是國際客戶所提的報價需求，完成流程的第一步後，即自動將需求轉呈法務部門，進行輸出核准的審核。此種動態的轉呈動作，是根據流程部份的企業規則來執行的。如果是來自國內顧客的訂單，流程則自動跳過該審核步驟。之後，電子郵件則自動送到使用 **Ultimus** 自動化代理（或稱為“**Flobot™**”）的顧客，確認其客製產品報價需求正在審核中。

這個步驟之後，「銷售管理」與「產品管理與開發」部門則可評估訂單需求的合理性。依據「產品管理部門」是否需針對客製訂單，進行專利要求審核的決定，此時也可以啓動選擇性的步驟。

關鍵優點

- 六個月內實現投資報酬率
- 報價循環由 2 – 3 週縮減至 3 天
- 透過改進資訊傳達的正確度，把出錯的機會減為零
- 在流程的任何階段都可呈現端對端的能見度
- 改善功能群組之間的正確度及互動
- 專案讓員工深切了解一致性的企業流程對組織的價值

一旦所有相關部門已核准需求，訂單則送到採購部門。當一步驟流程的參與者指出需採購製造產品所需的新原料時，此步驟才會啟動。下一步驟，「訂單控制」部門會綜合整理報價資訊，流程則自動將資訊送到使用 Ultimus Flobots 的 ERP 與「資料庫與生產規劃」系統。



最後一個步驟是：啟動需求的銷售人員將收到含所需資訊的完整計劃書，回覆顧客的報價需求。一旦顧客同意最後報價，生產部門將收到該核准通知書，資料則轉移到生產流程。

總結

BMP 對製造商或組織而言極為重要，因為它能明顯提升生產週期各階段的效率。實施 Ultimus BMP 的製造商可在短期內提高獲利、削減成本並提升客戶的滿意度。如需更多有關 Ultimus BPM Suite 的資訊，了解我們能如何幫助貴公司成為高機動性的企業，請造訪 Ultimus 網站：<http://www.ultimus.com/tw>，或以電子郵件：twinfo@ultimus.com 或致電 Ultimus 台灣分公司：+886 2 27076168 洽詢。

Ultimus[®]
Profit from the Process™
www.ultimus.com

+886 2 27076168

twinfo@ultimus.com

Brazil ■ China ■ France ■ Germany ■ Italy ■ S. Asia ■ Japan ■ Latin America ■ Iberia ■ Mexico ■ Middle East ■ Taiwan ■ United Kingdom ■ United States