

ALUXE DIAMOND
NEW YORK

SAP® Business One

協助亞立詩鑽石精準掌握庫存與成本控制，
加速展店計畫

實施概覽

公司介紹

施行目標

為什麼選擇 SAP

項目應用

主要收益

未來計畫

公司介紹

亞立詩鑽石

行業別

精品珠寶業

產品與服務

從門市到網路平台，針對不同預算及各年齡層的客戶提供上百件婚戒、對戒款式與多樣珠寶；專屬的訂製服務，更可讓客戶打造夢想的飾品。

網址

<http://www.diamond.com.tw/>

SAP 解決方案

SAP® Business One

傳統銀樓或是珠寶業，由於價高、產品流動較慢，使得庫存成為營運最大的風險，成本掌控是否得宜、產品是否可以貼近市場偏好與需求，往往成為在市場脫穎而出的重要關鍵。擅長於網路行銷的亞立詩鑽石，為了精準掌握庫存，2011年8月導入 SAP® Business One，歷經2個月的建置期，成功導入財務、銷售、採購、存貨、生產等模組，不僅縮短客製化產品的生產時程，也有效降低庫存和進貨成本，透明和準確的營運資料，也加速亞立詩鑽石海內外的佈點計畫。



實施概覽

公司介紹

施行目標

為什麼選擇 SAP

項目應用

主要收益

未來計畫

亞立詩鑽石獨創客製化訂製服務，晉身網路珠寶第一品牌

「不只美，還要獨特、專屬」，2005年成立的 ALUXE DIAMOND 亞立詩鑽石精品珠寶公司，面對競爭白熱化的珠寶市場，獨創一格，不僅推出婚戒、對戒的專屬訂製服務，讓客戶可依照不同喜好打造獨一無二的飾品，更率先於網路通路販售高價的珠寶精品，這幾年不但獲得年輕族群的認同與青睞，也成功在台灣知名的網路購物建立台灣珠寶業的第一品牌。

以訂婚戒與結婚對戒為主產品，亞立詩鑽石提供 200 多款婚戒的戒台、600~700 顆的 GIA 裸鑽供客戶選擇，為了滿足客戶「獨特又專屬」的需求，亞立詩鑽石不只銷售精工製成的飾品，還提供客製化的服務，讓客戶可以挑選自己喜愛的戒台樣式，以及偏好的鑽石大小、淨度和顏色，打造獨特又專屬的求婚戒指或結婚對戒。

鎖定 25-35 歲間的年輕結婚族群，亞立詩鑽石針對目標族群成熟的網路購物習慣，創業初期就決定從網路虛擬通路出發，目前除了在 Yahoo 購物中心、Yahoo 超級商城、PChome 線上購物、GoHappy 與官網等網路平台進行販售之外，也與航空業者合作，於長榮的機上購物配合等，因應客戶的需求，這兩年也於台北、高雄成立兩個實體門市，多元的銷售管道，讓亞立詩鑽石的營業額逐年成長，雖然其中仍有 8 成營收來自門市，但卻有 75% 的客戶從網路平台轉介至門市購買，訂婚戒的業績今年更是亮眼，平均每月成交百組以上準新人。

實施概覽

公司介紹

施行目標

為什麼選擇 SAP

項目應用

主要收益

未來計畫

舊系統耗費人力、錯誤率高，亞立詩鑽石決定汰換

台灣珠寶產業發展成熟，產業競爭激烈，要建立差異化競爭力，就必須要完善的成本掌控與精準控制庫存。對珠寶業而言，為了滿足客戶需求，必須備妥許多商品，但這些產品可能會因應客戶的喜好和偏好，今年可能會熱銷，但明年可能就不受歡迎，再加上珠寶、飾品的周轉率平均約為4~5年一次，積年累月下來，庫存常常成為營運成功最大的敵人。

為了降低庫存量，亞立詩鑽石不同於其他珠寶業以銷售固定成品為主，採用「下訂才生產」的客製化模式，讓客戶可以依照自己的喜好訂製專屬的飾品，然而獨特又貼心的銷售模式雖然贏得客戶的青睞，卻也造成營運成本的負擔。

為了解決問題，亞立詩鑽石嘗試導入珠寶業慣用的ERP系統，但卻無法整合亞立詩鑽石「下訂才生產」的客製化銷售模式，無法控管兩個半成品製作為單一成品的成本和時程，再加上，作業系統沒有完善的會計和物料管理功能，各門市和網路通路的收入、支出和物料資料，都必須要先輸入到EXCEL後，再依照需求抓出所需的成本資料和營運報表，不僅耗費人力，錯誤率也高，每個月都要多花2至3天去除錯和比對資料的正確性。為了提升系統自動化的效率，減少人為疏失，亞立詩鑽石決定汰換原有的ERP系統。

實施概覽

公司介紹

施行目標

為什麼選擇 SAP

項目應用

主要收益

未來計畫

SAP 滿足訂金收付需求，成功建置商品完整產銷記錄

飽受原有系統的不便，亞立詩鑽石在選擇新的ERP系統時更為謹慎，花了三個多月的時間評估數家ERP系統，後來決定於2011年8月導入SAP® Business One。

與之前採行的ERP系統不同，SAP® Business One 不僅可以將亞立詩鑽石多元銷售通路的銷售資料整合在同一系統，也可以解決其他ERP系統無法處理「下訂才生產」的訂金收付功能，讓亞立詩鑽石在訂單一成立之後，就可以精確掌握詳細的訂單資料，如：訂單成立時間、生產時間與時程、客戶交貨時間以及交貨時尚待付清的餘款等。

導入過程中，SAP 協助導入的顧問團隊敦緯數位細心的服務，也讓導入過程可以順利進行，除了仔細確認亞立詩鑽石的營運需求，也重新檢視業務流程與系統整合的細部問題，讓系統可以順利於10月1日上線。

新系統上線後，亞立詩鑽石不只換了新系統，也重新調整了既有的營運流程，以門市人員為例，以前門市人員只要一收款，就要寫單據、每天結算營收，但新系統上線後，門市人員只要於銷售商品後，在系統上輸入銷售的品項、扣掉庫存、收了多少錢以及收款方式，就可以隨時掌握公司財務狀況，不僅可精準預估公司現金流、每月信用卡對帳也可輕鬆完成。

在導入SAP® Business One 之前，亞立詩鑽石已經使用過兩種不同的ERP系統，但唯有SAP 可有效控管庫存，銷售產品時，不但可以清楚掌握銷售產品的資料，如：熱銷的產品類別和品項，讓庫存呆貨最小化，還可以進一步降低進貨成本。

游竣文，亞立詩鑽石執行長

實施概覽

公司介紹

施行目標

為什麼選擇 SAP

項目應用

主要收益

未來計畫

商品完整生產履歷，提供貼心服務；會計功能，財務報表清楚明瞭

為了有效降低庫存和進貨成本並滿足「下訂才生產」的銷售模式，亞立詩鑽石兩個月導入 SAP® Business One 財務、銷售、採購、存貨、生產共 5 個模組，總公司加門市目前共 6 個 User License，並將主機放在總公司，透過網路讓門市連線操作，以方便管理。

過去使用的系統雖然都有進貨和銷貨的記錄，但卻沒有會計和生產的功能，導入 SAP® Business One 的 5 個模組之後，銷售訂單的資料可以詳細記載每一個產品所有使用的半成品的料號，並輕易整合庫存資料的異動、生產製作和出貨的相關資訊，詳細記錄商品下訂、製造生產、銷售與出貨的過程，如完整的生產履歷表，也不會發生，門市人員收了訂金，押了交期，卻忘記將訂單轉給生產單位，結果客戶取貨時，發生無貨可交的窘境。

詳細的銷售生產記錄，也可搭配亞立詩鑽石貼心的「裸鑽回收」機制，若客戶購買商品的三、五年後，想要將鑽石賣回來，亞立詩鑽石可以透過系統的訂單和銷售紀錄，確認當時鑽石的大小、淨度、亮度與售價，提供貼心完善的售後服務。

新上線的會計功能，除了可以整合所有的實體和虛擬通路的收入外，還新增零用金、其他費用支付的欄位，讓財務報表更確實，不用透過額外的人力計算，月初結算前一個月的會計資料時，以前都需要好幾天核對資料，現在只需要一天就可以完成，主管也可透過系統隨時調閱訂單資料並即時產生所需要的財務報表，清楚了解公司每天營運的狀況。

實施概覽

公司介紹

施行目標

為什麼選擇 SAP

項目應用

主要收益

未來計畫

營運資料整合，減少 8 成錯誤率；聰明採購，降低採購成本

去年10月上線至今，導入SAP® Business One的5個模組，不僅讓亞立詩鑽石成功整合訂單資料、生產製造流程、庫存管理、財會資料與採購資料，節省許多人工作業，也將資料錯誤率下降7-8成，大幅減少資料稽核的時間為過去的1/3。

整體的稽核制度讓人放心，也讓近年快速成長的亞立詩鑽石，可以將時間和資源專注於通路拓展上，尤其，新系統完備的財務報表、庫存調撥與營運資料，除了可以提供設立新據點重要的評估與分析依據，也可加速實現每年新增一個海、內外門市為擴點目標。

另一個重要的效益則是可以透過銷售和庫存記錄聰明採購，以GIA的裸鑽採購來說，由於資料建置不全，且資料分散很難透過之前的進貨和銷貨系統看出過去一年來，銷售品項與採購品項的消長，現在透過SAP® Business One，可以很清楚掌握這些資料，可以因應庫存的變動、以及重金屬原物料的市場價格波動做為未來採購計畫依據，有效掌控採購成本。

對高階主管而言，導入SAP® Business One最大的幫助就是即使不進公司也可遠端了解公司的營運狀況、庫存量、現金收入與付款方式等資料。

游竣文，亞立詩鑽石執行長

實施概覽

公司介紹

施行目標

為什麼選擇 SAP

項目應用

主要收益

未來計畫

因應擴點計畫，建置各地 Call Center 與各據點營運資料分析

隨著業績不斷成長，亞立詩鑽石也積極進行布點計畫，未來計畫每年在台灣或是海外市場擴一個點，為了方便掌控所有營運據點的成本控制，接下來希望於每個據點建置客戶服務中心（Call Center），即時提供貼心的售後服務。

另外，亞立詩鑽石執行長游竣文表示，目前透過 SAP® Business One 雖然可以整合所有實體和虛擬通路的銷售和營收資料，但目前卻無法個別呈現各個通路的營收損益、生產製造與庫存和採購資料，隨著規模逐漸成長，未來希望新增模組，透過個別呈現與分析不同通路與據點的營運、銷售和採購資料，可以了解不同地區和市場對於產品的接受度和偏好度，近而減少重覆採購和庫存量。