

特力集團—全方位貿易服務

主題

透過分析個案公司—特力所面臨的困境、解決方式與未來願景，探討台灣貿易商在面臨激烈的產業競爭與提升供應鏈服務品質的迫切需求時，如何規畫出可增加競爭優勢的策略與如何運用資訊科技來執行這個策略。

教學目標

1. 引導學生了解供應鏈管理的「流程整合」與「全球運籌」，以及「資訊科技的策略性應用」等相關理論基礎。
2. 引導學生從上述的這些理論基礎觀點，了解企業如何運用這些理論，進行組織架構的改變、營運模式的改變以及供應鏈上角色的改變。
3. 引導學生從上述的這些理論基礎觀點，藉由這個個案，能更深入了解這些理論觀點對於企業以及產業價值鏈的影響。
4. 引導學生藉由個案的計畫執行，了解資訊系統與CPFR®在供應鏈管理中所扮演的角色與重要性，以及如何搭配其他的組織變革，才能提升計畫執行對企業所帶來的效益。

教材

陳純德、黃莉婷、王嘉珍、范錚強(2008)：特力集團—全方位貿易服務，光華管理個案收錄庫(KMCC)個案編號：1-08020-11

請討論

1. 請上網查詢香港利豐集團與其合作夥伴之間的關係與運作模式。並比較香港利豐集團與特力兩者對其零售商合作方式的異同。
2. 從供應鏈流程整合的角度來看，GLS 全球運籌應用系統是否仍有不足之處？尚能與哪些企業系統整合並獲得更大綜效？試討論之。
3. 針對其他無法獲得Wal-Mart 預測資料的品項，CPFR®是否也有助於庫存成本的降低？試討論之。