

# 菁英數智研究坊

中央 X 鼎新



## 心得感想

中央財金碩一 阮子杰

這堂課是由鼎新電腦帶來顧問團隊和客戶，讓我們實際與客戶面對面訪談，了解企業的營運流程。從業務接單、採購、製造到出貨，每個流程都有細節需注意。顧問在訪談中指出企業營運的痛點，找出問題原因，並透過三方共同討論提出可行解決方案，幫助企業提升生產效率。

找出問題背後的原因後，需歸類為可控或不可控因素。印象深刻是我們第一次接待的客戶，捷流閥業是一家從事流體開關鑄造的公司，相當於工業上的放大版水龍頭開關。這種中大型金屬鑄造具有技術門檻，選擇外包給廠商，但返回的金屬件常有良率問題，因其表面被黑色塑料保護，後續組裝才能發現，導致產品需送回調整，進入製造循環。當我們組對此問題無法找到解決方法時，黃顧問建議可要求外包商提供鑄造數據分析或與其他模具廠商技術共享，提高鑄造件良率，讓我深刻欽佩顧問的專業經驗。

在不可控因素方面，我們需採取防禦措施。第二次客戶是晶彩科技，是一家上市且有規模的檢測面板顯示器設備商。他們對企業可能面臨的問題進行了深入剖析，並分析了各種可行的解決方案，選擇對公司製造流程受益最大或損失最小的方案。印象最深刻的是，由於客戶需求客製化產品，有時提供的資料不完整，導致研發進度延遲，嚴重時可能影響交貨日期，使得與客戶溝通對接的業務變得棘手。因為客戶是最大的不可控因素，晶彩與我們分享了催促客戶的技巧，例如在信件中提及請示主管，給予客戶壓力，以及保存良好的聯絡紀錄，堅定態度但委婉措辭。這是對我們社會新鮮人非常寶貴的經驗教訓。

這堂課讓我學到許多平時課堂上不會教的東西。我不僅能夠得到企業第一手的回饋，還有許多寶貴的實務經驗分享。在未來職涯發展或精進個人能力方面，這裡也能提供解答。非常感謝鼎新電腦提供這樣的資源，讓我們能齊聚一堂，激盪出許多不同的想法。

