

致理技術學院

資訊管理系

專題企劃書

明仁有限公司資訊管理系統

學生：房淑菁(10010103)

楊鈞雯(10010126)

陳世恩(10010127)

劉又瑄(10010149)

唐莉娟(10010155)

林怡萱(10010158)

指導老師：呂崇富老師

中華民國 103 年 12 月

誌謝

首先，要感謝的是指導老師-呂崇富老師，感謝老師在百忙之中抽空參與每次的會議，並以過去豐富的經驗提供我們在系統上的各種意見，也指導在技術上的問題，經過多次的會議討論，修正了不少的錯誤，使我們的專題一次比一次更加完善，再次感謝呂崇富老師的用心指導，及不斷地給予我們鼓勵。

除了指導老師外，在此也感謝每次專題報告時的各位評審老師，給予我們許多專業的建議，讓我們了解我們系統的不足，而我們也針對這些建議進行討論並修改，使系統逐步完整。

最後感謝合作公司給我們一個學習的機會，以及其他幫我們解決過問題的師長、同學們，及本組的組員們共同努力完成本次專題，若沒有各位的幫忙及努力，將不會有此完整的系統成果。

專題學生：

房淑菁、楊鈞雯、陳世恩、劉又瑄、唐莉娟、林怡萱

敬上

致理技術學院資訊管理系 「資管實務專題」
103 學年度期初專題報告 評審意見回覆表

出場順序	25	專題名稱	明仁有限公司資訊管理系統
專題期初報告			
1.	考慮到今後公司規模擴張，新增帳號權限功能。		
感謝評審老師的指導，目前已有著手進行研究中。			
2.	退貨功能應增加有效期間制及退貨時應先寫退貨單或先退錢。		
感謝評審老師的指導，目前已有著手進行研究中。			
3.	應增加盤點系統，以控管進出貨的數量。		
感謝評審老師的指導，由於先前討論公司說明不需要，我們會再與公司進行協商討論，再進行修正。			
4.	出貨單部分應增加防呆功能(出貨之前需再一次確認列印功能)。		
感謝評審老師的指導，目前已有著手進行研究中。			
5.	無會員系統的建置讓客戶自行下單。應建置下單功能。		
感謝評審老師的指導，由於公司交易方式為電話訂購，也與公司進行多次討論，公司明確告知我們不需要購物平台之功能，希望建置一個有連動性的帳務管理系統。			
6.	建議使用下拉式選單選取商品的各種選項。		
感謝評審老師的指導，原先製作之功能，已有清單功能可供公司填選。			
7.	需再跟客戶討論需多加哪些功能。		
感謝評審老師的指導，會再與公司進行討論協商，再修正作品。			

致理技術學院資訊管理系 「資管實務專題」
103 學年度期中專題報告 評審意見回覆表

出場順序	12	專題名稱	明仁有限公司資訊管理系統
專題期中報告			
1.	你們的成效在哪邊？		
目前我們的系統導入事項尚在與合作公司洽談中，尚未導入。			
2.	你們預計哪時候導入		
預計在 10 月中旬會導入系統。			
3.	市面上的 ERP 很多，你們可以拿來參考修改還比較快。		
感謝評審老師的指導，我們製作的系統是屬於 MIS，並且替合作公司客製化，所以才選擇自行開發。該合作公司原先無電子化系統，所以我們製作較簡單清晰的畫面供之使用。			

致理技術學院資訊管理系 「資管實務專題」
103 學年度期末專題報告 評審意見回覆表

出場順序	4	專題名稱	明仁有限公司資訊管理系統
專題期末報告			
1.	電腦化後查尋功能時間看似改善不多，成效展示應以秒數計算。		
感謝您的指導，已將成效展示中不合理的單位改成合適單位。			
2.	若無與物流相關，則不該顯示物流相關數據。		
感謝您的指導，已將成效展示中與物流相關之數據刪除。			
3.	前台中公司資訊與地理位置可以放在同一頁面。		
感謝您的指導，我們將與合作公司討論兩個頁面是否要合併。			
4.	應多加改善合作公司的成效。		
感謝您的指導，我們將與合作公司討論應增加的功能並能夠使其更方便使用此系統。			
5.	應與傳統進、銷、存系統比較。		
感謝您的指導，我們會與市面上類似系統做比較並改善系統。			
6.	成效中數據必需實際且具備概約的彈性。		
感謝您的指導，透過合作公司中使用者的回饋中了解並加以修改成效展示中應展現出來的數據。			

摘要

在現今科技發展蓬勃的時代，無一不跟網路有關。人們的生活漸漸轉型，商業的型態也跟著逐漸轉型，從以前的實體店面到現今的無店鋪型態就是個很好的例子。當一位商人就會懂得跟隨當下人們的生活習慣改變而改變，因此現今已有許多商人看準網路上的商機而在網路上架設公司專屬的網頁，而那就是通稱的「官方網站」。

本企劃書就是在研究如何將原本沒有「官方網站」(又稱前台)及「管理資訊系統」(又稱後台)的公司建置一個具備簡而易懂及實用的系統。因合作公司希望能去改善以前的作業流程大於增加客戶，因此本企劃主要著重在於後台部分，本組將前台分成兩個主要部分，公司資訊及商品展示，而後台則分成存貨管理、客戶管理、供應商管理、訂單管理四個子系統以及兩個依合作公司要求之附加功能。

合作公司能夠輕鬆且快速處理作業流程，並幫助合作公司快速地從傳統作業方式提升到現代作業方式正是本企劃的最大目標。

目錄

誌謝.....	i
評審意見回覆表.....	ii
摘要.....	v
目錄.....	vi
圖目錄.....	vii
表目錄.....	viii
第一章、序論.....	1
第一節、研究背景.....	1
第二節、研究動機.....	1
第三節、研究目的.....	2
第二章、相關應用及文獻探討.....	3
第一節、何謂企業資訊化.....	3
第二節、何謂資訊系統.....	4
第三節、何謂Web-Based.....	6
第四節、什麼是進銷存.....	6
第五節、SWOT分析.....	7
第三章、建構方法與流程.....	8
第一節、研究流程.....	8
第二節、研究方法.....	9
第四章、預期研究成果.....	10
第一節、系統功能與特色.....	10
第二節、系統範圍與架構.....	11
第四節、使用對象與使用環境.....	22
第五節、開發工具.....	22
第五章、結論.....	23
第一節、預期研究效益.....	23
第二節、預期研究限制.....	23
第六章、分工職掌及進度.....	24
第一節、分工職掌.....	24
第二節、進度分配.....	24
第七章、參考文獻.....	25

圖目錄

圖 1 研究流程圖	8
圖 2 系統範圍	11
圖 3 前台架構圖	12
圖 4 後台架構圖	12
圖 5 公司資訊	13
圖 6 商品目錄	13
圖 7 商品資訊	14
圖 8 登入	14
圖 9 帳號管理	14
圖 10 公司資訊編輯	15
圖 11 商品資訊編輯	15
圖 12 供應商資料	16
圖 13 供應商交易紀錄	16
圖 14 新增公司資料	17
圖 15 新增交易紀錄	17
圖 16 存貨資料	18
圖 17 修改存貨資料	18
圖 18 訂單資料	19
圖 19 訂單資料新增及修改	19
圖 20 出貨單	20
圖 21 報價單	20
圖 22 營業報表	21
圖 23 甘特圖	24

表目錄

表 1 SWOT分析表	-----7
表 2 開發工具	----- 22
表 3 工作分配表	----- 24

第一章、序論

第一節、研究背景

現今社會許多人習慣使用網路來取得其所需的資訊，無論是查詢資料、購物、娛樂、觀看最新社會動態都離不開“網際網路”這個包覆的全球資訊“網”。隨著會使用網路的人越來越多，如今男女老少每十人有八人有上網的經驗，由此可知網路已成為人們生活中不可或缺的存在。

「人越多的地方就越有可能引發商機」，因此商人也開始將自己的產品放上網路，如此一來商人不僅可以賺取利潤，也可為自己省下打廣告的費用，達成“一石二鳥”的效果。而幫助商人進行買賣所需的網站從何人創造而來？這就是在現今 E 世代下另一個在商業上重要的功臣——程式設計師。透過程式設計師與商人的合作，使多數原先默默無聞的中、小型企業也漸漸浮出台面，經由程式設計師開發的拍賣網頁，商人可透過其來達成買賣。

在網拍之後，則是企業專屬的網站——官方網站，內容大多為其公司之產品，令消費者不須透過拍賣網站查詢公司或其生產的產品名稱，直接在公司的官方網站瀏覽公司商品並下訂單即可。而公司在經營方面，因在網上展示並販售商品的關係也漸漸需要電子化，如倉儲管理、客戶管理、進出貨管理…等也開始需使用電腦來管理，而此管理的系統則稱為「後台」。透過後台的管理可以更快速確認存貨數、訂單資料等，可說是今後很重要的幫手。

第二節、研究動機

現今社會隨著電腦技術和通訊技術的發展，企業管理體系和行銷體系不斷改善。網頁的需求，已經漸漸普及化，人們對於網頁更是要求美觀及實用。近年許多企業已開始透過電腦來進行資料的管理，一方面是比起從前更方便管理，另一方面則是放上網路之商品有較大的機會被關注，也讓一些企業被看見。

相較於前台，後台資料庫的使用也越來越廣泛及複雜，時常推陳出新，資料庫在管理上的應用，如存貨管理或客戶管理，都和資料庫息息相關，透過後台可隨時取得管理者所要的資訊。以前未經整理的零散資料，常使人們較不易整合，所以在透過後台管理時，必須要有相對應的資料庫，才能完善的管理資料，這時企業就運用資料庫整理出有商業價值的資訊了。

合作公司目前將商品放置在拍賣網站上，讓客戶查詢零售商品，客戶也多以拍賣網的 Q&A、e-mail、Line、電話等詢問商品價格及售後服務，這樣不只突顯出客戶的不方便，也難以掌握客戶確實資料。目前業務人員則是用手寫方式記錄客戶資料，可能會增加資料錯誤的風險，另一方面則是為了解決進、銷、

存貨管理及客戶的資料儲存問題，為避免資料太過混亂，因此合作公司希望建置資訊管理系統，將問題加以改善。

第三節、研究目的

建設完善的資訊管理系統，應具備美化和簡而易懂的前台來供公司客戶瀏覽商品，以及實用和人性化的後台來供公司管理者管理，因此需思考：

1. 須了解合作公司的現況，該如何藉由資訊管理系統，使資料更加完善，可參考同業之網站來探討。
2. 前台除了美化的作業外，應考慮使用起來簡單的介面，使合作公司之客戶可快速找到其所需資訊。
3. 後台應呈現管理者方便操作介面，使公司管理者易於查看及管理資料，如資料的填寫、訂單的作業等，同時探討如何進行資料的維護以防止資料的外洩。

第二章、相關應用及文獻探討

第一節、何謂企業資訊化

現今資訊發達，日常生活每個人都已在不知不覺中享受到 e 化所帶來的便利及好處，資訊的發展也將由 e 化、m 化到 u 化，在我們生活中將是無處不在；但反觀中小型企業的資訊化程度，很多公司僅運用文書處理，及基本的會計作業，公司資訊無法整合，管理作業仰賴傳統人工方式管理，耗時且又容易出錯，管理產生漏洞及缺失，造成對企業的發展不利的影響。在目前產業激烈的環境，為增加企業的競爭力，資訊化是不可或缺的。[1]

企業電腦化在本質上是屬於管理問題而非純技術的問題。『管理資訊系統』的目的就是搜集例行作業中產生的資料，加以彙整而提供企業內各階層人員有效的資訊，以協助他們完成工作。

電腦本身僅是處理資料的機器，是協助管理的一項工具而已。但由於電腦這項工具有別於傳統的人工作業，因此引進電腦勢必需要重新檢討各項作業方式，而對於組織、分工、表單、制度產生某種程度的衝擊與變革。

這些變革本質上都屬於管理的問題，也正是我們在推動電腦化過程中最應該注意的焦點。相對的，電腦本身的技術問題則較為單純。因此，高階管理者應該以推動管理革新的態度來面對電腦化。[2]

我們以前習慣稱呼的「電腦化」，主要是指使用者在電腦中操作管理企業內部資訊的 MIS 軟體（現在多以 ERP 稱之）。Internet「普遍化」之後，營造廠利用其虛擬特質，可以將公司本部與工地虛擬成為沒有距離感的一個個體，亦可以將下游廠商虛擬成為營造廠的一部分。這種企業與企業之間透過 Internet 交換訊息的行為，可以視為廣義的 B2B 電子商務的一部分，內政部營建署稱之「體系企業間電子化」。換言之，以前的「電腦化」，在 Internet 時代來臨之後，現在多以「電子化」稱之。

「電腦化」的時代，電腦被賦予的任務是依據軟體中訂定的規則處理大量而繁瑣的資料，而這些軟體中的規則與企業的作業習慣、作業流程必須相符。亦即使用者將資料輸入作業表單，經過電腦處理之後得到各種不同功能的統計報表—所謂「管理制度化、制度流程化、流程表單化、表單電腦化」是也。

基本上，在「電腦化」的時代，電腦可能是單機作業，或是透過企業網路進行內部管理工作，這時電腦所存取的資料屬於企業內部的資料。當 Internet「普遍化」之後，企業可以架設網站以極低的連線成本與外部互通訊息，例如營造廠經由網站與業主互動、向分布各處的工地發布重要消息、閱讀下游廠商的各項資料、邀請下游廠商投標並在網路上完成報價，或如許多企業已經非常習慣使用的電子郵件 E-mail。

台灣的各級營造廠中有能力成立資訊部門、投資軟硬體及相關研發費用者

屬於少數。而沒有能力成立資訊部門，或設有資訊部門但沒有計劃自行研發軟體的營造廠則只有引進套裝軟體一途。

自行研發的好處是量身訂作，如果研發成功將比較能夠得到符合需求的功能。缺點則為費用龐大，而且長期投入各項資源之後如果研發失敗將一無所獲，或因「半成品」得之不易而勉強硬撐，使用者抱怨不斷；套裝軟體的好處是價格較低，但軟體中的既有功能、表單、流程已經固定，客製化的修改空間不大。
[3]

企業導入資訊化是營運上的重大變革，是要集合所有部門一起完成，不只是資訊相關人員的責任，也不是找一家軟體廠商就可以順利完成的；企業內要不斷的進行溝通，讓各部門都意識到資訊化是大家的責任；事前的分析評估，導入時各步驟確實的執行，及事後的檢討都是不可或缺的；雖然資訊化過程通常是費時費力，但在企業資訊化之後，相信會在營運績效上有相當程度的提升。
[1]

第二節、何謂資訊系統

資訊是根據各種資料所產生的動態東西，可做為未來決策的參考，具有效益性與價值性(林國平、洪育忠，2008)。系統(system)則由一群互相關聯的元件運作達到期望的結果(吳明泉，2009)。

資訊系統的相關定義：

- Laudon 認為，資訊系統是一些相關的元件在一起工作，主要負責收集、處理、儲存與散佈資訊，以協助組織決策、協調、控制、分析與實行。
- Effy Oz 認為資訊系統是以電腦為基礎，整合軟體、硬體和通訊零組件的一套系統，用以支援人們與工作流程來處理資料，將資料轉換成有用的資訊。
- 張豐雄指出，所謂資訊系統是指記載、保存各種活動的資料，然後加以整理、分析、計算，產生有意義、有價值的資訊，做為未來制定決策與行動的參考。

由以上的定義，林國平、洪育忠(2008)歸結資訊系統就是「一個能夠將輸入資料透過各種的轉換處理而產生有用的資訊的一套完整的體系。」一般說來並不限定它一定是電腦系統，而現代以電腦為主的資訊系統則通稱為「電腦化的資訊系統」(Computer-based Information Systems, CBIS)。

資訊系統發展演進三階段：

Ackoff's 三類型系統的觀點為基礎，探討資訊系統從 1950 to 1990 年代發展演進的過程。將資訊系統發展的演進分成三個階段，分別將組織視為機器、有機體及社會系統。

1. late1950s-1960s 機器階段(Mechanical stage)

電腦技術剛開始發展的階段，將組織視為機器時，機械系統本身沒有目的，但具有功能，能協助它的擁有者滿足其目標。資訊系統為組織的次系統，它具有次功能，能提供資訊，協助組織發揮功能，因此資訊系統的設計主要著重在功能的運作，資訊系統發展的使命是作業導向(operation oriented)。

資訊系統發展策略在支援組織內部結構化(well-structure)的工作，如會計作業、交易性作業等日常性資料處理作業，資訊作業影響的範圍，僅於作業層級及中階管理層級，所提供的資訊主要作為組織內部作業控制、管理控制之用。

2. 1970s 有機體階段 (Organisimic stage)

大型電腦的功能逐漸增強，將組織視為有機體時，由於有機系統本身具有目標，資訊系統的設計必須考慮到組織的目標。資訊系統發展的使命是決策導向(decision oriented)。

資訊系統提供資訊的解決方案以解決組織在管理上所面臨的問題，問題的層級含蓋組織內部作業控制(operational control)，管理控制(management control)及策略規劃(strategic planning)等方面。

3. 1980s-社會階段(Social stage)

社會階段資訊系統發展的使命則是多元化的，為了支援組織在動盪環境中實施其生存的策略，資訊系統發展本身須具備更多的變異能力，才能應付環境的變異。因此在社會階段，資訊系統發展為了增加本身的變異能力，其策略是提供多元化發展方式的選擇，除了傳統自行開發資訊系統及購置套裝軟體外，尚有委外開發、跨組織資訊系統及使用企業系統等方式。

資訊系統的種類：

- 交易處理系統 Transaction processing system (TPS)
- 管理資訊系統 Management information system (MIS)
- 企業資源規劃系統 Enterprise Resource Planning (ERP)
- 決策支援系統 Decision support system (DSS)
- 專家系統 Expert system
- 高階主管資訊系統等 Executive Information System (EIS)

資訊系統建置策略：

指資訊系統之建立、修改、擴充或更新等所採取之方式，可能性有：

1. 由公司外部取得(Outsourcing)

購買現成套裝軟體

引進同業之系統

採取租賃方式 (Application Service Provider, ASP)

- 委外開發
- 2. 內部獨立發展完成
 - 使用者自建 (End User Computing)
 - 資訊部門自行開發
 - 相關部門人員組成任務編組開發
- 3. 其他方式
 - 上述各種策略之綜合，或由部分同業聯合共同找資訊公司開發等。(林億珊)[4]

第三節、何謂 Web-Based

在沒有網際網路以前，一般的公司行號使用的軟體大多是 client-based，也就是要將軟體安裝在個人 PC 上的。

隨著網路或是 Intranet 的普及，越來越多公司行號採用 web-based 的軟體，什麼是 web-based 的軟體呢？只要是使用瀏覽器操作的，不需要事先拿個光碟片做安裝的動作的，就是 web-based 軟體。

web-based 軟體的好處有：

- 跨平台，任何作業系統只要能打開瀏覽器的都可以使用。
- 不需要公司的 IT 人員維護每一台 PC 上面的軟體，可節省 IT 人員的時間以及維護成本。
- 任何時間、地點都可以輕鬆操作，適合跨國公司或是常出差的人員。
- 使用介面學習容易，資料集中管理。

舉例來說，一個日本的公司使用 web-based 製作的管理系統，供其在亞洲各地出差的人員蒐集資料用，出差在外的員工白天去工廠拜訪以及瞭解該工廠的產能，規模等資料，晚上回到飯店，拿出筆記本電腦接上網路，便可以將該工廠的公司資料，聯繫人資料，以及照片，可以製作的零組件等等全部輸入好，隔天，位於日本總部的管理單位人員，除了可以知道它的行程以及工作日報之外，位於美國的接單人員，更可以透過資料庫的搜尋，快速的替客戶找出訂單所需要的所有零組件的廠商，並發出要求報價的通知，若是價格可以，就可以透過管理系統發包，而後序針對這個廠商的交貨記錄，品質記錄更是鉅細靡遺的紀錄在這系統中。

上面的例子，無論是位於日本，或是某一國家的分公司的人員，不論他是哪一國人，使用的是那個版本的作業系統，只要他能過上網，有合適的管理帳號，能打開瀏覽器就能操作，就算外派人員的筆記本電腦故障，工作照常能夠進行。[5]

第四節、什麼是進銷存

進銷存是指企業管理過程中採購(進)\rightarrow 入庫(存)\rightarrow 銷售(銷)的動態管理過程。商品流通企業進銷存是從商品的採購(進)到入庫(存)到銷售(銷)的動態管理過程。工業企業進銷存是從原材料的採購(進)\rightarrow 到入庫(存)\rightarrow 領料加工\rightarrow 產品入庫(存)\rightarrow 銷售(銷)的動態管理過程。

進銷存管理是指從商品被指定為計劃中的品種進入公司後，經由入庫、倉儲、出庫、銷售各環節而轉為現金的實物流轉後，增加資金的存貨管理過程。

單從管理學角度，進銷存管理包括計劃採購、採購後入庫、入庫後倉儲、出庫及出庫後的銷售 5 個環節。[6]

第五節、SWOT 分析

根據上述文獻探討，我們製作了以下的 SWOT 分析表：

S	W
<ol style="list-style-type: none"> 1. 具備美化和簡而易懂的前台來供公司之客戶瀏覽商品。 2. 實用和人性化的後台來供公司管理者管理。 3. 解決進、銷、存貨管理問題。 4. 解決客戶資料儲存管理問題。 5. 以電腦化將錯誤率降低。 6. 擁有固定客戶及供應商。 7. 為公司量身訂做，較易貼近使用者需求。□ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 商品規格繁雜，不易整合。 2. 無線上訂購系統。 3. 公司之部分客戶不習慣上網瀏覽商品。 4. 導入系統後，需要適應與修正的時間。
O	T
<ol style="list-style-type: none"> 1. 能使公司之客戶熟悉上網瀏覽商品。 2. 能吸引常上網之客戶瀏覽此網站。 3. 提供更多元的服務。 4. 藉由網際網路的發達，可提升公司知名度。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 未來可能會有更好的系統。 2. 技術進步快速，系統容易被換掉。 3. 病毒、駭客多，資料可能外洩。

表 1 SWOT 分析表

第三章、建構方法與流程

第一節、研究流程

我們專題研究將會為合作廠商製作資訊管理系統，以下為研究流程：

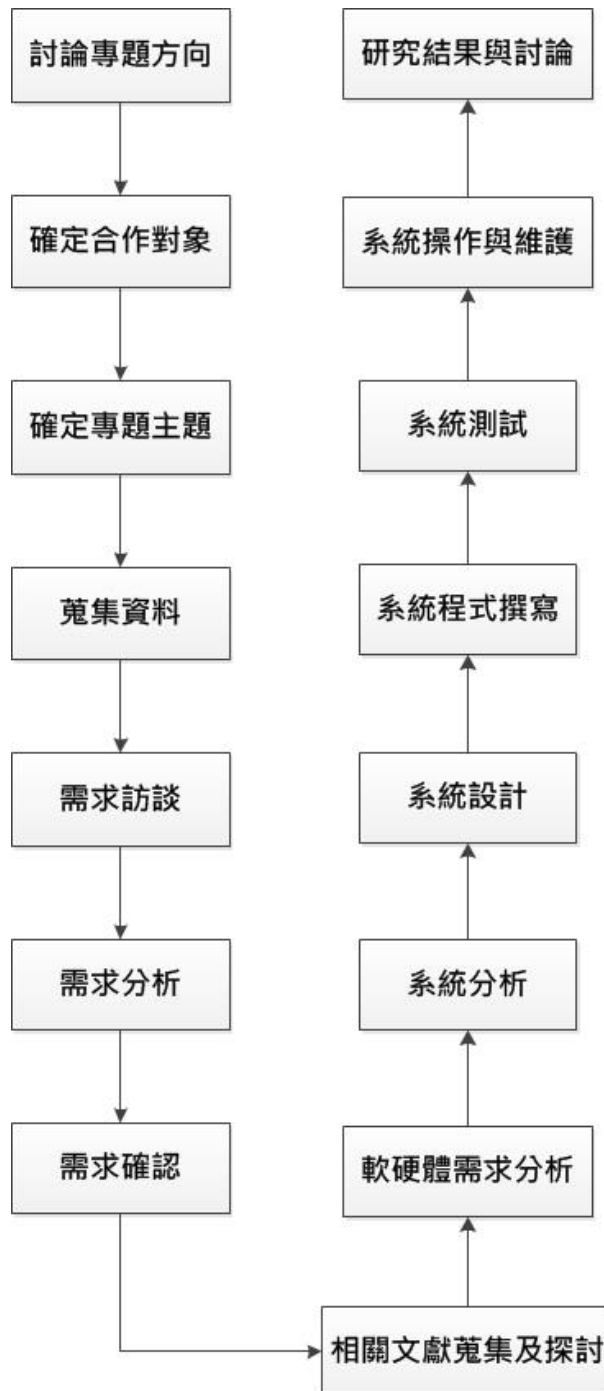


圖 1 研究流程圖

第二節、研究方法

因為客戶數不多，所以不使用問卷擷取需求。使用訪談方式詢問該公司管理人員，公司目前狀況及需求。

第四章、預期研究成果

第一節、系統功能與特色

這次專題主要分為前台及後台，前台主要著重在商品的展示，透過商品在前台的展示可以讓客戶對商品所了解，如此可減去一些下訂單時的錯誤及訂單取消率。而後台主要讓管理者方便管理存貨、補貨、出貨等動作，不僅縮短盤點的時間，也可降低錯誤率。因此系統的主要功能可列出：

前台：

1. 公司資訊

顯示公司詳細資料(公司簡介、聯絡方式)、付款方式，方便客戶購買時了解如何付款和聯絡公司。

2. 商品資訊

當客戶有需要該公司之商品時，可進到此頁面觀看商品資訊，達成在商品資料透明化下購買。

後台：

1. 帳號管理

管理帳號頁面可存放及修改認可的帳號，當進入後台時須輸入認可的帳號，以防有心人士進入後台的破壞及盜取資料。忘記密碼時系統會寄出附帶密碼的郵件至此帳號之 e-mail。

2. 存貨管理

在存貨頁面可查看及修改存貨的數量及資訊，當存貨低於一定的數量即會提醒管理人員進行補貨的動作。

3. 客戶管理

分為零售客戶頁面及批發客戶頁面，可查看客戶資訊及出貨交易記錄，以防交易上的錯誤。

4. 供應商管理

透過供應商頁面可了解供應商資訊並查看進貨交易記錄。

5. 訂單管理

當客戶購買商品時須存入訂單至訂單表單並在輸入商品數量時可得知存貨數量是否足夠，從訂單表單中可單獨查看訂單明細以了解此筆交易的詳細內容。

6. 報價單

當客戶詢問商品價格時，方便業務員輸入並列印報價單給客戶。

7. 營業額報表

年末可透過進出貨交易記錄來計算並列印當年度的營業額報表。

此系統主要目的在於讓管理者可以在方便管理下進行作業，並透過網站呈

現商品資訊，讓客戶可以不需親自打電話詢問，便可知到產品之規格是否符合本身的需求，因此該系統將會：

1. 前台是針對客戶的便利性設計，可以讓客戶在第一時間得知想要的資訊，並讓客戶可以快速對公司下訂單，如此一來客戶的等待時間能夠大幅縮短，也能讓公司在第一時間記錄訂單。
2. 當客戶有詢問商品的價格時可以使用後台已設有的報價單，可直接在電腦上填寫並列印。
3. 後台則是讓管理者能夠快速掌握庫存數量，在庫存量低於一定量時提醒須要進行補貨的動作，同時在與供應商補貨時可在該供應商的資料上記錄這次交易內容。
4. 當客戶下訂單時，可以不必再以紙本填寫訂單，直接在訂單系統內快速紀錄，同時也可於緊急情況下快速查尋需要的訂單。訂單系統也設有出貨量大於存貨量時要進貨的提醒，以防無法給予客戶其所需之數量。
5. 客戶管理系統有分成零售及批發，當想知道某位客戶的詳細資料，如：交易記錄、聯絡人等，可以進到客戶管理系統去查看，也可快速新增客戶資料。
6. 系統內也設有營業額報表的列印功能，可以於訂單系統內快速記錄本年度的收支，給管理者查看當年的營業狀況。

第二節、系統範圍與架構

本系統前台可供客戶瀏覽公司及商品資訊，後台管理資訊系統主要使用的對象為公司之業務人員及網站管理者。如下圖所示：

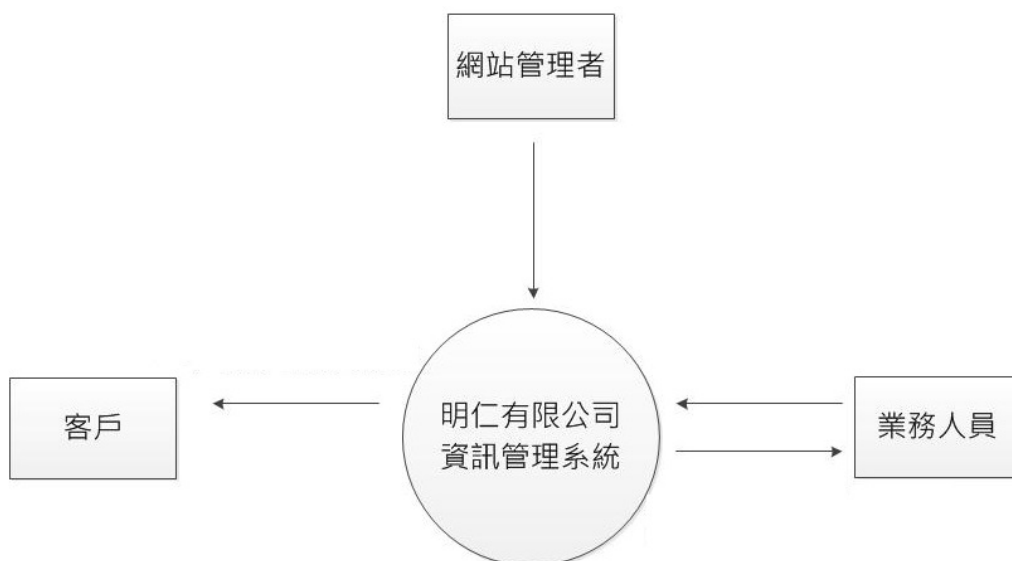


圖 2 系統範圍

以下為前台網站架構：

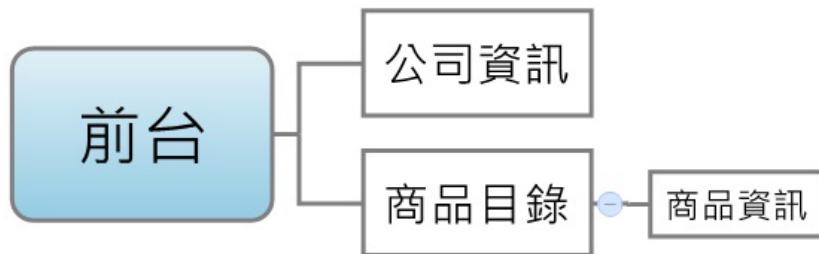


圖 3 前台架構圖

以下為後台系統架構：

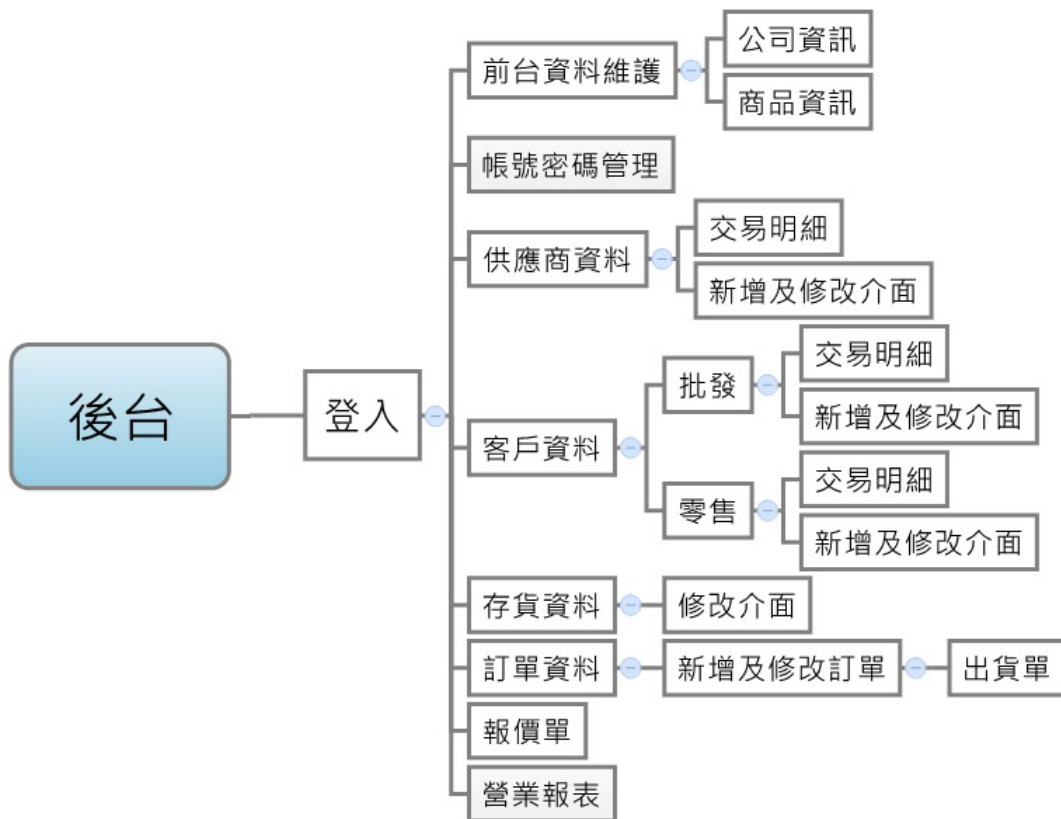


圖 4 後台架構圖

第三節、系統預期畫面

參照網站架構，我們預計做出以下之系統畫面：

前台部分：

明仁有限公司資訊管理系統

[商品資訊](#) [公司資訊](#)

公司資訊

A 明仁有限公司成立於1994年，專門從事於電機、電器、電熱、製造、修護材料以及絕緣膠布、膠帶、電子零件之買賣。本公司具實體店面大盤商，請安心購買，大量訂購另有優惠，若有疑問亦歡迎來電洽詢，謝謝~

交易方式：
打電話或來店訂購，確認入帳後寄出物品、見面交貨付款。

付款方式：
接受現金、匯款、ATM轉帳、其他。

交貨方式：
到店取貨、面交、郵寄、宅配、快遞、其他。

電話：(02)8811-2180 **B**
傳真：(02)8811-4828 **C**
手機：09386-624-146 薛先生 **D**
地址：台北市士林區葫東街40號1樓 **E**

圖 5 公司資訊

明仁有限公司資訊管理系統

[商品資訊](#) [公司資訊](#)

商品資訊

100 x 100 A	100 x 100	100 x 100	100 x 100
商品名稱 B	商品名稱	商品名稱	商品名稱
100 x 100	100 x 100	100 x 100	100 x 100
商品名稱	商品名稱	商品名稱	商品名稱

第一頁 << 上一頁 下一頁 >> 最後一頁

圖 6 商品目錄

明仁有限公司資訊管理系統

[商品資訊](#) [公司資訊](#)

商品資訊

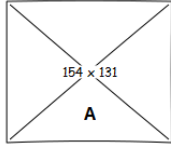
	商品名稱 B 規格： C 單位： D 商品介紹： E
---	---

圖 7 商品資訊

後台部分：

明仁有限公司資訊管理系統

[登入](#)

登入

帳號：	<input type="text" value="A"/>	
密碼：	<input type="text" value="B"/>	<input type="button" value="登入"/>

[忘記密碼?](#)

登入錯誤訊息

圖 8 登入

明仁有限公司資訊管理系統

[登出](#)

帳號管理

[新增帳號](#)

序號	帳號編號	名字	帳號	密碼	電話(手機)	E-mail	功能
1	A	B	C	D	E	F	<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="刪除"/>
2							<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="刪除"/>
3							<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="刪除"/>
4							<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="刪除"/>
5							<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="刪除"/>
6							<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="刪除"/>
7							<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="刪除"/>
8							<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="刪除"/>
9							<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="刪除"/>
10							<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="刪除"/>

[第一頁](#) << [上一頁](#) [下一頁](#) >> [最後一頁](#)

圖 9 帳號管理

[商品資訊](#)

[公司資訊](#)

[存貨](#)

[供應商](#)

[客戶](#)

[零售](#)

[批發](#)

[訂單](#)

[報價單](#)

[營業額報表](#)

[帳戶資料](#)

公司資訊

電話：

傳真：

手機：

地址：

公司簡介：

圖 10 公司資訊編輯

[商品資訊](#)

[公司資訊](#)

[存貨](#)

[供應商](#)

[客戶](#)

[零售](#)

[批發](#)

[訂單](#)

[報價單](#)

[營業額報表](#)

[帳戶資料](#)

商品資訊 [新增商品資訊](#)

序號	商品名稱	商品圖片	商品介紹	功能	
1	A	B	C	<input type="button" value="修改"/>	<input type="button" value="刪除"/>
2				<input type="button" value="修改"/>	<input type="button" value="刪除"/>
3				<input type="button" value="修改"/>	<input type="button" value="刪除"/>
4				<input type="button" value="修改"/>	<input type="button" value="刪除"/>
5				<input type="button" value="修改"/>	<input type="button" value="刪除"/>
6				<input type="button" value="修改"/>	<input type="button" value="刪除"/>
7				<input type="button" value="修改"/>	<input type="button" value="刪除"/>
8				<input type="button" value="修改"/>	<input type="button" value="刪除"/>
9				<input type="button" value="修改"/>	<input type="button" value="刪除"/>
10				<input type="button" value="修改"/>	<input type="button" value="刪除"/>

[第一頁](#) << [上一頁](#) [下一頁](#) >> [最後一頁](#)

圖 11 商品資訊編輯

供應商、零售客戶、批發客戶，皆類似以下供應商之範例頁面：

明仁有限公司資訊管理系統 登出

商品資訊

公司資訊

存貨

供應商

客戶

零售

批發

訂單

報價單

營業額報表

帳戶資料

供應商 新增供應商資料

序號	公司編號	公司名稱	統一編號	地址	負責人	電話(手機)	E-mail	備註	功能	
1	A	B	C	D	E	F	G	H	修改	刪除
2									修改	刪除
3									修改	刪除
4									修改	刪除
5									修改	刪除
6									修改	刪除
7									修改	刪除
8									修改	刪除
9									修改	刪除
10									修改	刪除

第一頁 << 上一頁 下一頁 >> 最後一頁

圖 12 供應商資料

明仁有限公司資訊管理系統 登出

商品資訊

公司資訊

存貨

供應商

客戶

零售

批發

訂單

報價單

營業額報表

帳戶資料

供應商交易記錄-OO有限公司 A 新增交易資料

序號	日期	商品名稱	數量	規格	單位	價錢	小計	累計	備註	功能	
1	B	C	D	E	F	G	H	I	J	修改	刪除
2										修改	刪除
3										修改	刪除
4										修改	刪除
5										修改	刪除
6										修改	刪除
7										修改	刪除
8										修改	刪除
9										修改	刪除
10										修改	刪除

第一頁 << 上一頁 下一頁 >> 最後一頁

圖 13 供應商交易紀錄

明仁有限公司資訊管理系統 登出

商品資訊

公司資訊

存貨

供應商

客戶

零售

批發

訂單

報價單

營業額報表

帳戶資料

新增公司資料

公司編號： **A**

公司名稱： **B**

統一編號： **C**

地址： **D**

負責人： **E**

電話(手機)： **F**

E-mail： **G**

備註： **H**

圖 14 新增公司資料

明仁有限公司資訊管理系統 登出

商品資訊

公司資訊

存貨

供應商

客戶

零售

批發

訂單

報價單

營業額報表

帳戶資料

新增交易記錄-〇〇有限公司 A

日期： **B**

商品名稱： **C**

數量： **D**

規格： **E**

單位： **F**

價錢： **G**

備註： **H**

圖 15 新增交易紀錄

- [商品資訊](#)
- [公司資訊](#)
- [存貨](#)
- [供應商](#)
- [客戶](#)
- [零售](#)
- [批發](#)
- [訂單](#)
- [報價單](#)
- [營業額報表](#)
- [帳戶資料](#)

存貨

存貨搜尋

序號	存貨編號	存貨名稱	數量	規格	單位	總和	備註	功能
1	A	B	C	D	E	F	G	<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="刪除"/>
2								<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="刪除"/>
3								<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="刪除"/>
4								<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="刪除"/>
5								<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="刪除"/>
6								<input type="button" value="修改"/> <input type="button" value="刪除"/>

[第一頁](#) << [上一頁](#) [下一頁](#) >> [最後一頁](#)

庫存不足提醒訊息

圖 16 存貨資料

- [商品資訊](#)
- [公司資訊](#)
- [存貨](#)
- [供應商](#)
- [客戶](#)
- [零售](#)
- [批發](#)
- [訂單](#)
- [報價單](#)
- [營業額報表](#)
- [帳戶資料](#)

修改存貨資料

存貨編號：

存貨名稱：

數量：

規格：

單位：

總和：

備註：

圖 17 修改存貨資料

明仁有限公司資訊管理系統 登出

商品資訊

公司資訊

存貨

供應商

客戶

零售

批發

訂單

報價單

營業額報表

帳戶資料

訂單 新增訂單

序號	客戶名稱	訂單編號	訂單日期	預定交貨日期	功能	
1	A	B	C	D	修改	刪除
2					修改	刪除
3					修改	刪除
4					修改	刪除
5					修改	刪除
6					修改	刪除
7					修改	刪除
8					修改	刪除
9					修改	刪除
10					修改	刪除

第一頁 << 上一頁 下一頁 >> 最後一頁

圖 18 訂單資料

明仁有限公司資訊管理系統 登出

商品資訊

公司資訊

存貨

供應商

客戶

零售

批發

訂單

報價單

營業額報表

帳戶資料

訂單明細

客戶名稱:

訂單編號:

訂單日期:

預定交貨日期:

聯絡人:

電話:

寄送地址:

序號	商品名稱	數量	規格	單位	價錢
1	H	I	J	K	L
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10				合計	M

圖 19 訂單資料新增及修改

- 商品資訊
- 公司資訊
- 存貨
- 供應商
- 客戶
- 零售
- 批發
- 訂單
- 報價單
- 營業額報表
- 帳戶資料

明仁有限公司

出貨單

_____ A _____ 台照

出貨日期： B 訂單編號： C

聯絡人： D 電話： E

收件地址： F

序號	商品名稱	數量	規格	單位	價錢
1	G	H	I	J	K
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10				合計	L

列印

圖 20 出貨單

- 商品資訊
- 公司資訊
- 存貨
- 供應商
- 客戶
- 零售
- 批發
- 訂單
- 報價單
- 營業額報表
- 帳戶資料

報價單

存貨名稱	數量	規格	單位	價錢	備註
A	B	C	D	E	F

確認

圖 21 報價單

- 商品資訊
- 公司資訊
- 存貨
- 供應商
- 客戶
 - 零售
 - 批發
- 訂單
- 報價單
- 營業額報表
- 帳戶資料

年度營業額報表

選擇年度

月份	營業額	成本	盈利(淨利)	利潤(%)
1	A	B	C	D
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
總計	E	F	G	H

列印

圖 22 營業報表

第四節、使用對象與使用環境

前台對象：能上網的客戶

後台對象：此公司之業務人員

使用環境：

客戶：能上網的設備

公司：能上網和 Window XP 以上的電腦，足夠的記憶體

第五節、開發工具

本專題研究為 web-based 的資訊管理系統架設，以下為此專題研究所需的軟體：

項目	軟體
文書處理軟體	Microsoft Office Excel Microsoft Office Word Microsoft Office Powerpoint Notepad++ Nuance PDF Reader Nitro
圖表製作軟體	Xmind Gantt project Pencil project Microsoft Office Visio
影像編輯軟體	Adobe PhotoShop Adobe illustrator
網頁製作軟體	Adobe Dreamweaver PHP
資料庫	MySQL

表 2 開發工具

第五章、結論

在網際網路普及下，資訊流通的發達，透過此系統善用資訊科技的技術及資料的傳遞，拉近明仁有限公司(以下簡稱該公司)與顧客間的距離，在本章節中，經由我們的研究背景、動機、目的及各種資料，將介紹本組專題的預期效益及研究限制，以檢視本組專題將能達到的相關績效和未來開發時，會接觸到的困難及問題。

第一節、預期研究效益

本研究在於如何改善該公司現有的作業流程與進、銷、存貨管理並藉由此資訊系統，提高經營效益，建立競爭優勢。

1. 該公司零售的商品之前都放在拍賣網站上，客戶觀看較不容易，透過此系統簡而易懂及美化的前台來供客戶瀏覽商品，不僅可以讓舊客戶更為方便，更能拓展新的客戶群。
2. 該公司目前的所有的交易資料都以人工方面去書寫，不僅會消耗許多時間，也不易保存，資料也可能會出錯，利用此實用及人性化的後台，提供該公司的管理者靈活的管控進、銷、存、報價單及報表等，以及資料電腦化，將錯誤率降低，此外，庫存系統的完善，也可以降低存貨不足的風險。

第二節、預期研究限制

1. 該公司部份的客戶，已經習慣用電話聯絡，不常上網瀏覽商品，所以導入系統後，需要適應與修正的時間。
2. 商品的種類、規格繁多且價格浮動率較高，不易整合，因此沒有線上訂購此系統。

第六章、分工職掌及進度

第一節、分工職掌

以下為工作分配表：

項目	主要負責
系統規劃	林怡萱、劉又瑄、楊鈞雯
資料收集	林怡萱、唐莉娟、陳世恩
文書編輯	林怡萱、唐莉娟、房淑菁、陳世恩
資料庫	楊鈞雯、房淑菁、劉又瑄
程式撰寫	林怡萱、楊鈞雯、陳世恩、劉又瑄
美編排版	劉又瑄、楊鈞雯、林怡萱、唐莉娟

表 3 工作分配表

第二節、進度分配

以下為進度預估甘特圖：

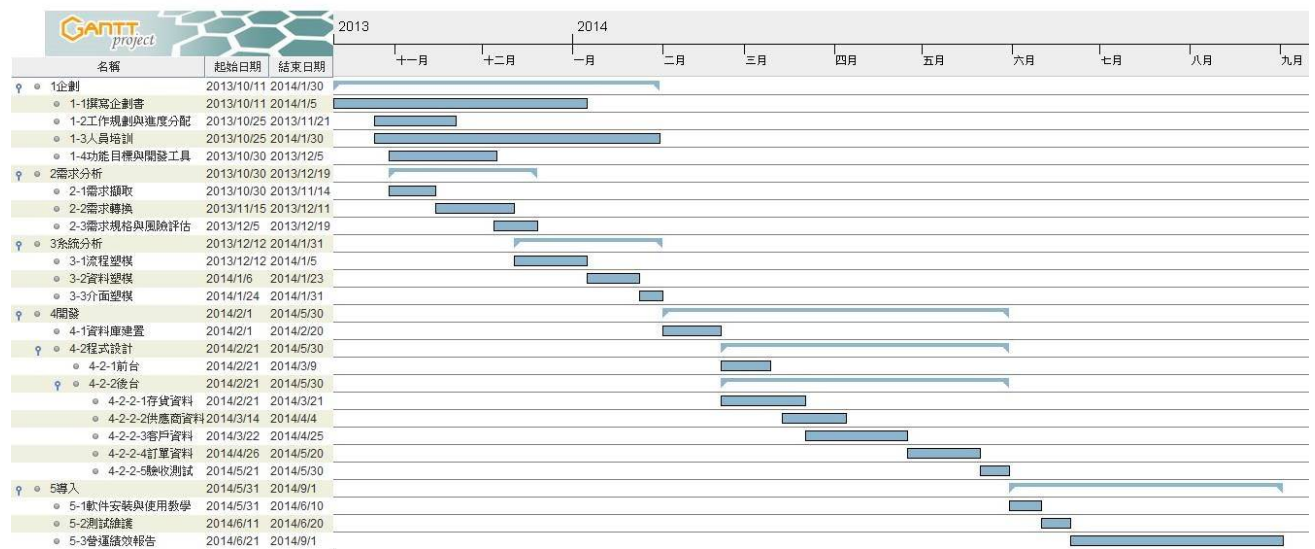


圖 23 甘特圖

第七章、參考文獻

- [1] 蔡正滄。2013。中小製造業如何成功導入資訊化管理系統。myMKC 管理知識顧問平台。網址：<http://mymkc.com/articles/contents.aspx?ArticleID=21743>。
- [2] 易簡資訊股份有限公司。電腦化成功的條件。易簡資訊股份有限公司知識學院。網址：<http://www.ezmis.com.tw/know.aspx>。
- [3] 范光懿。2002。企業資訊化的下一步是企業電子化。技師報 273 期。
- [4] 王梅玲。2011。資訊系統 (Information System)。技術服務小百科。網址：<http://techserviceslibrary.blogspot.tw/2011/04/information-system.html>。
- [5] 群盟科技股份有限公司。什麼叫做 web-based Application 管理軟體。群盟科技股份有限公司。網址：<http://faq.080.net/archives/2005/07/05/191/>。
- [6] Bond, KAER, 河河, 林巧玲。2013。進銷存。MBAlib 智庫·百科。網址：<http://wiki.mbalib.com/zh-tw/%E8%BF%9B%E9%94%80%E5%AD%98>。