



文/ 惠達副總編輯 張剛豪

**MUC**  
Master United Corp.

# 永傑入新厝 整合海內外據點 服務客戶更到位

主攻美加和歐洲市場的建築、傢俱、DIY螺絲專業供應商永傑實業有限公司為因應更大營運空間的需求以及配合公司長期發展策略和內部組織架構的調整，今年正式啟用位於台灣內湖的新辦公室。

可容納近40位員工的寬敞樓中樓空間，完善的軟硬體規劃，整合了財務、業務和採購部門，搭配目前位於中國上海、浙江以及越南胡志明市據點的互補合作，預計將進一步提升永傑在客戶服務品質和各式產品供應上持續不敗的領先地位。

永傑公司表示：「提供客戶更好的服務一直是永傑團隊長久以來追求的方向，這次新辦公室的啟用就是我們努力把對客戶承諾具體化的最佳展現。而新的辦公室將扮演集團整合的關鍵角色，把相關人力和資源的應用控管最佳化。同時也會規劃一處樣品室，方便日後客戶來訪時能更加了解我們所能供應的產品和服務。」

## 新控股公司成立 統籌旗下事業體

永傑在台灣、越南和中國的服務據點，以往採分工模式獨立運作進行接單（例如：台灣據點負責特殊螺絲、汽配或是其它品質要求相對較高的OEM訂單，越南廠因不受反傾銷稅影響則主要處理北美或歐洲客戶的訂單）。越南廠的月均出貨量約600-700噸、中國廠加上周邊配合協力廠月供應量約1,000噸、台灣據點則主要跟供應商配合，產能無特別限制。今年度透過成立全新的控股公司，規劃打造嶄新的企業識別LOGO，一次把海內外據點的各项業務管理和接單執行進行全面性的整合。一方面藉由統一窗口的運籌帷幄，讓個別據點的運作效率提升至最大化，另一方面，也能整合永傑二代新血在管理、業務和行銷推廣方面的長才，針對不同客戶的習慣需求提供更優化的客戶服務體驗。

## 優先鞏固老客戶訂單 儲備新客戶開發實力

永傑公司表示：「今年的全球市場需求相當火熱，很多都看到明年初，甚至是明年中了！加上DIY市場供應持續穩定、線上採購平台的蓬勃發展刺激客戶下單，還有過去幾個月以來歐美封城的緣故助長居家修繕DIY產品的需求爆增，讓永傑同步受惠而進帳不少訂單，但這也意謂團隊必須花費更多心力去處理好每一位客戶的訂單，才能在目前交貨期普遍拉長的情況下，維繫好與老客戶的合作關係。未來待供應鏈更加穩定時將會有更多餘力去開發新客戶，甚至可能也會考慮嘗試不同行銷方式針對某些特定產品在不同季度強化宣傳，做成目錄去推廣銷售，加速推動公司整體的成長發展，讓永傑在充滿挑戰的螺絲產業站穩步伐，持續前行。」

