

真理大學 工業管理與經營資訊學系

105學年度產業實習報告

SUNTRAIL

山淬有限公司



實習機構：山淬有限公司

修課班級：工管四C

實習學生：俞詠涵

學號：AA020121

實習期間：104年07月06日～104年08月31日

實習時數：266小時

中華民國 106 年 05 月

目錄

目錄.....	i
圖目錄.....	ii
表目錄.....	iv
一、實習機構簡介.....	1
二、產品(或服務)簡介.....	3
三、產品製造流程(或服務流程).....	8
四、產業實習工作內容.....	10
五、實習與在校所學課程的相關性.....	27
六、心得.....	34
七、附錄.....	35
7-1 實習日記.....	35
7-2 相關照片.....	39
7-3 YAHOO 購物分紅計劃.....	49

圖目錄

圖 1 公司組織圖.....	2
圖 2 公司經營品牌圖.....	3
圖 3 銷售通路圖.....	4
圖 4 公司經營福委會圖.....	5
圖 5 YAHOO 超級商城 愛美麗福利社 網頁圖.....	6
圖 6 樂天 愛美麗福利社 網頁圖.....	6
圖 7 蝦皮 愛美麗福利社 網頁圖.....	7
圖 8 出貨流程圖.....	8
圖 9 產品上架流程圖.....	9
圖 10 產品上架後臺資料，以利樂為例.....	11
圖 11 產品預覽結果圖.....	12
圖 12 產品出貨的訂單、產品、名條圖.....	13
圖 13 包完貨的成品圖.....	13
圖 14 FINDPRICE 網頁圖.....	14
圖 15 補量 MAIL 圖.....	19
圖 16 實際去倉庫點庫存圖.....	20
圖 17 到貨點庫存圖.....	21
圖 18 實際拍攝的產品圖.....	23
圖 19 運用 PHOTOSHOP 改圖的結果圖.....	23
圖 20 訂單與 ORDERLIST 圖.....	24
圖 21 3C 手機平板保固圖.....	24
圖 22 訂單查詢處理圖.....	25
圖 23 經銷合約圖.....	26
圖 24 辦公桌演化史圖 1.....	39
圖 25 辦公桌演化史圖 2.....	40
圖 26 辦公桌演化史圖 3.....	41
圖 27 計時人員員工出勤表圖.....	41
圖 28 平台的 OTP 圖.....	42
圖 29 割氣泡布圖.....	42
圖 30 醫美藥妝倉庫圖.....	43
圖 31 專櫃美妝倉庫圖.....	43
圖 32 封膜機、吹風機圖.....	44
圖 33 公司大門圖.....	44
圖 34 公司的 MAIL 信箱圖.....	45

圖 35 製作過的產品 BANNER 圖	46
圖 36 產品主圖	47
圖 37 與公司的人的合照	48
圖 38 YAHOO 購物中心分紅計劃圖	49

表目錄

表 1 產品上架表.....	12
表 2 試算產品利潤表.....	15
表 3 外發上架表單+審品檔案表.....	16
表 4 FINDPRICE 改價參考表.....	17
表 5 改價格參考表.....	18
表 6 補上架參考表.....	18
表 7 銷售狀況與庫存檔案表.....	21
表 8 麥頭和借貨單表.....	22
表 9 公司 SWOT 分析表.....	30
表 10 公司交互影響矩陣策略表.....	31

一、實習機構簡介

機構名稱：山淬有限公司

創立時間：民國 101 年 9 月

公司地址：台北市大安區和平東路 2 段 42 號 12F 之 1

負責人：陳家成

年營業額：1 億元

資本額：1550 萬

員工人數：國內：10 人，網站外包：5 人，國外採購：5 人

公司性質：電子商務為主

公司經營模式：B2C、 B2B、 B2B2C

公司精神標語：Keep exploring the beauty of life.

服務對象：一般消費者、公司行號企業福利網、各大網路平台、團購、批發

公司網路商城：愛美麗福利社

<https://tw.mall.yahoo.com/store/%E6%84%9B%E7%BE%8E%E9%BA%97%E7%A6%8F%E5%88%A9%E7%A4%BE:imily>

公司銷售產品以網路為主要型態，節省實體店面的租金等等問題，提供最好的價格給消費者。產品多樣化，包含醫美藥妝、專櫃保養品、家電類、手機、平板、電腦、精品等產品提供給消費者。網路串流著全世界，因此不僅販賣給國內的消費者，也可以販賣給其他國家的消費者。

組織圖

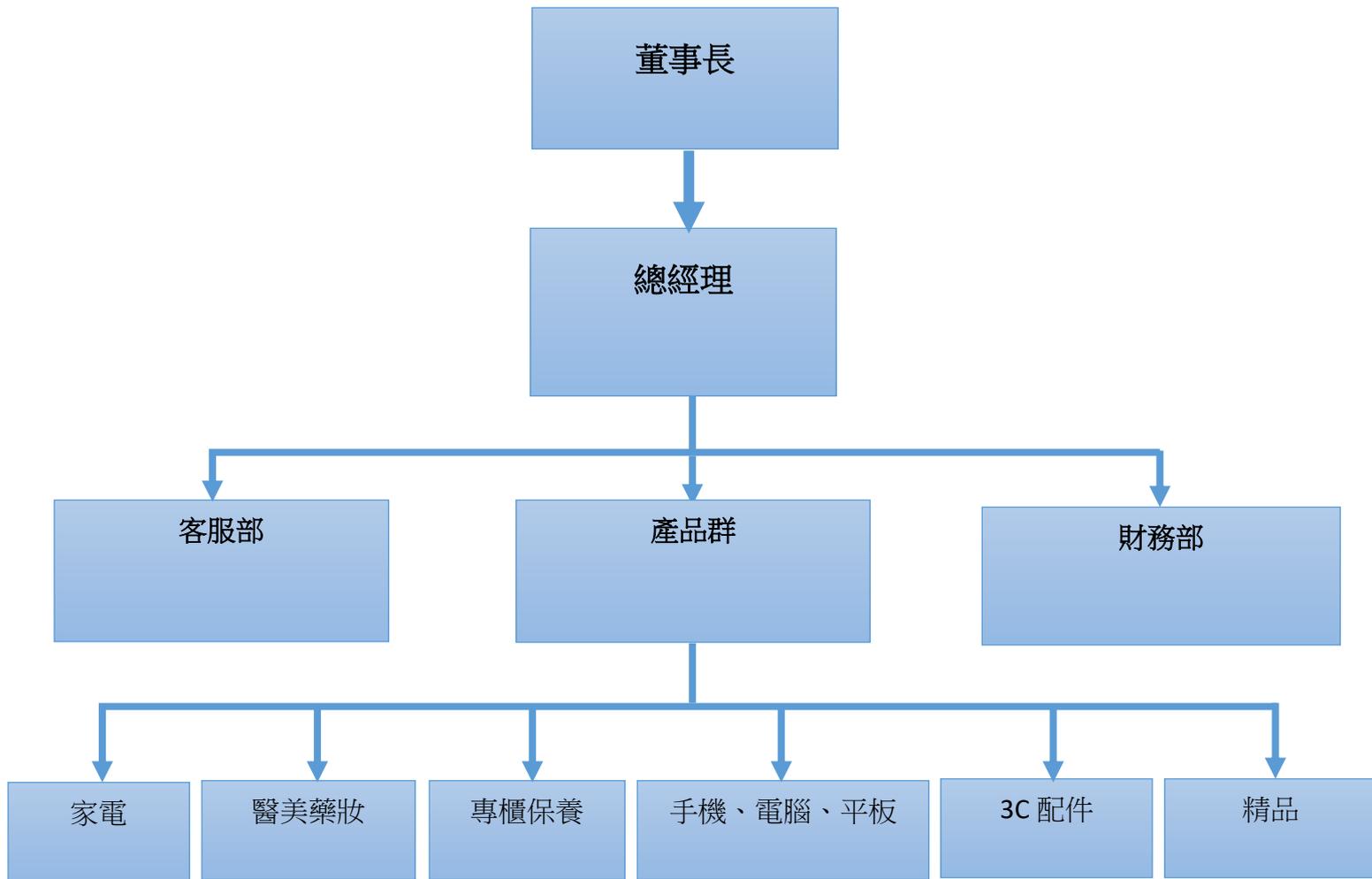


圖 1 公司組織圖

二、產品(或服務)簡介

經營品項-產品項目已達3000項以上
(長尾效益)



圖 2 公司經營品牌圖

產品品牌包含：

1. 專櫃美妝：資生堂、SK-II、雅詩蘭黛、KOSE、KIEHL'S 等
2. 3C 和手機：華碩、三星、蘋果、acer、華為等
3. 食品：杏輝、雀巢(膠囊、咖啡機)、JCI 橄欖油、彩花蜜、朝日農業等
4. 精品和香水：DIOR、COACH、LONGCHAMP、法國大使等
5. 小家電：雀巢咖啡機、象印、LG、OSTER、國際牌等
6. 醫美藥妝：理膚寶水、雅漾、薇姿、優麗雅(官網)等

近幾年新增了電視、冷氣等等的大家電。

銷售通路

台灣經營通路現況



圖 3 銷售通路圖

外網的部分：

1. PCHOME(包含 24 小時、商店街、購物中心)
2. GOHAPPY
3. UDN 買東西
4. myfone 購物
5. yesgogogo 購物網
6. Friday 購物
7. 新蛋
8. PAYEASY
9. MOMO 購物網
10. 南紡夢時代電子商務

山淬經營之企業客戶



SUNTRAIL

圖 4 公司經營福委會圖

企業福委會：

1. 各大銀行、保險金控：華南銀行、第一銀行、富邦銀行等
2. 中華優購
4. 利樂
5. 台塑

內網：

YAHOO(愛美麗福利社 超級商城)



圖 5 YAHOO 超級商城 愛美麗福利社 網頁圖

<https://tw.mall.yahoo.com/store/%E6%84%9B%E7%BE%8E%E9%BA%97%E7%A6%8F%E5%88%A9%E7%A4%BE:imily>

樂天(愛美麗福利社)



圖 6 樂天 愛美麗福利社 網頁圖

<http://www.rakuten.com.tw/shop/imilyoutlet/>

蝦皮(愛美麗福利社)



圖 7 蝦皮 愛美麗福利社 網頁圖

<https://shopee.tw/imilyoutlet>

三、產品製造流程(或服務流程)

出貨流程圖

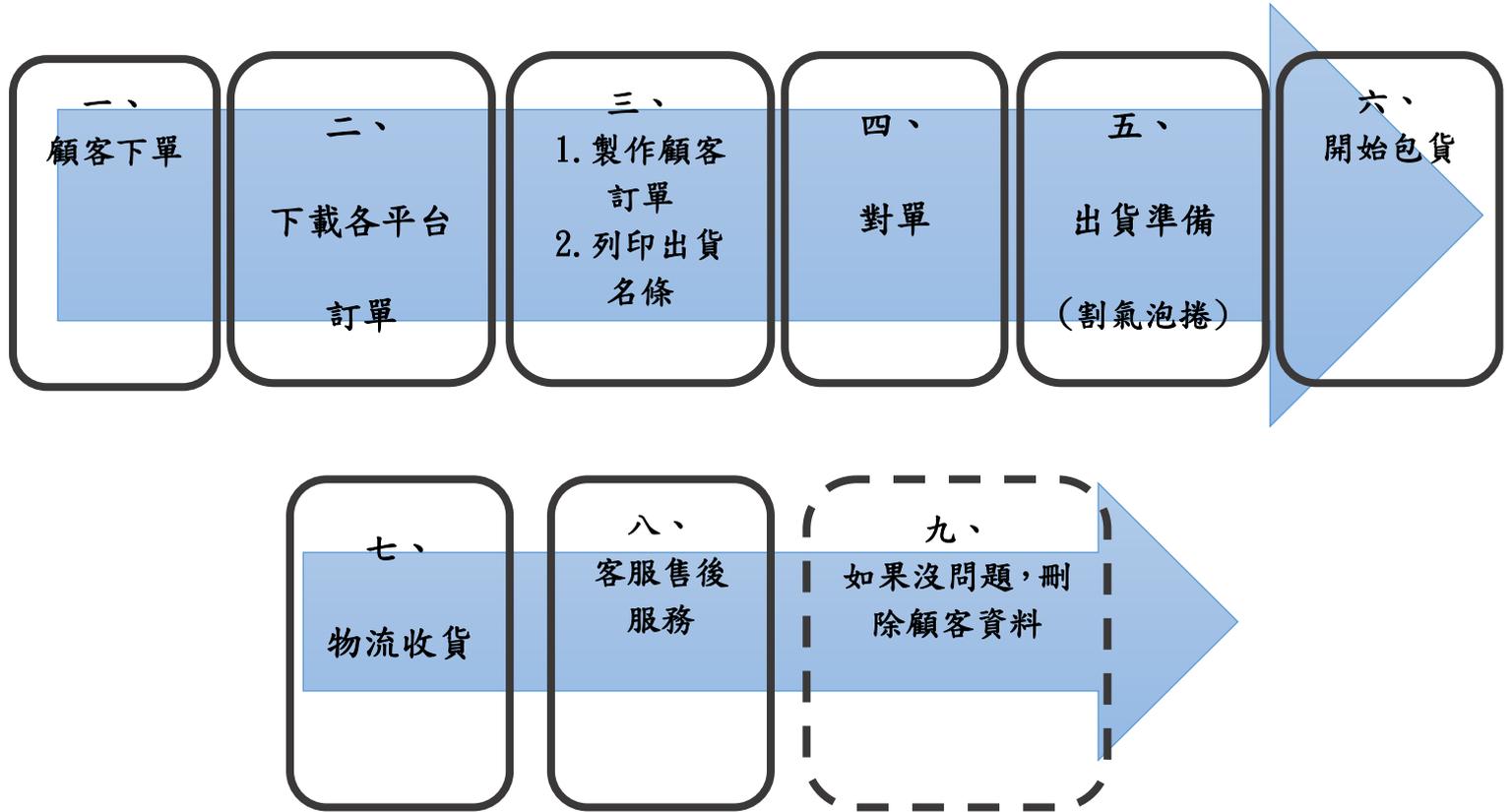


圖 8 出貨流程圖

產品上架流程

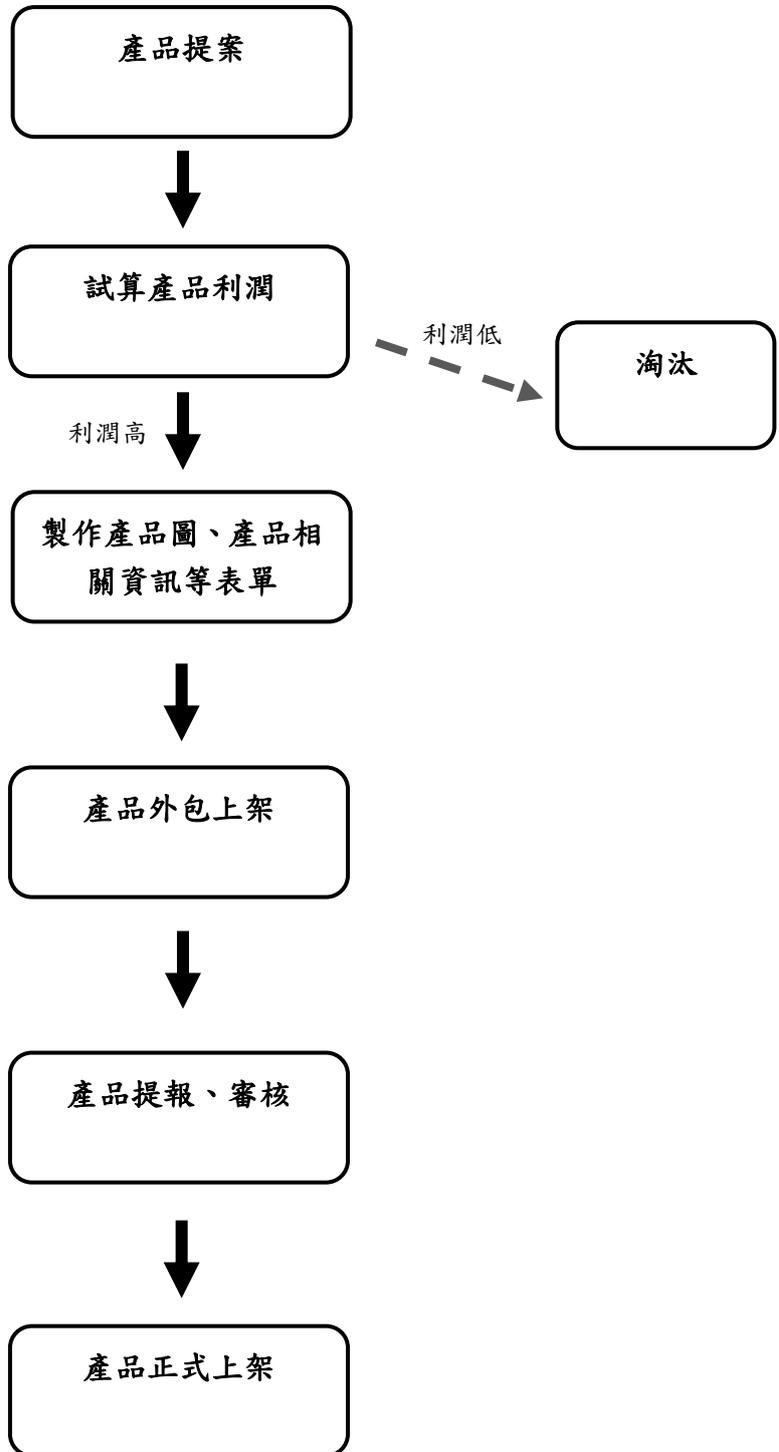


圖 9 產品上架流程圖

四、產業實習工作內容

實習工作項目概述：

1. 產品上架
2. 包貨
3. 查價
4. 試算產品利潤
5. 製作上架表單+審品
6. 檢查產品價格是否正確
7. 補量
8. 點貨、點庫存
9. 幫忙入倉
10. 修改(製作)產品圖
11. 對訂單
12. 查欠單是否還在
13. 簽經銷合約

1. 產品上架

這是公司最基本的工作，每個人都要會的入門工作。剛開始會給上架人員一個 EXCEL 表單，開始上架。品名、價格、成本價(回收價)、產品圖、注意事項、品編，這些是上架資訊非常重要的部分。剛開始會給我看上架範本跟著上架，到現在通常不會用到 EXCEL 表單，而是給我品名、價格，其他東西由我自己去找。以下為第一次上架表單為例，第一天我上架的東西是精品類。剛開始上架會請我先暫存，由公司同仁審核，但到現在通常如果由我上架完，會直接送審，以求快速，但也要很注自自己有沒有上錯價等問題，除了求快也要求精準。

The screenshot shows a web browser window with the URL 'ec.relo.com.tw/store/DetailProduct.aspx'. The page title is '商品資料維護作業' (Product Information Maintenance). Below the title are buttons for '複製商品模式' (Duplicate Product Mode), '存檔' (Save), '全部清除' (Clear All), '回主畫面' (Return to Home), and '商品預覽' (Product Preview). The main content is a form with the following fields:

*商品編號(13)	53563181-1764	*商品名稱(64)	COACH 男士皮革拉鍊斜背包-深棕色
*上架日期(10)	2015/7/16	*下架日期(10)	2019/04/24
類別(10)	斜背包	廠商的品號(25)	5CO28501MA
*簡別編號/名稱(2)	14 時尚精品類	尺寸(40)	22cm(長), 26cm(高), 7.5cm(寬) 請用逗號分隔
*母目錄編號/名稱(3)	256 COACH	顏色(40)	深棕色 請用逗號分隔
*子目錄編號/名稱(3)	11194 手提 肩斜背2用包	限制數量(8)	1 若無數量限制, 則不用輸入
可銷售數量	5	已銷售數量	
*市價(9)	[Redacted]	*合約價(9)	[Redacted] 之進價或成本
*會員價(9)	[Redacted] 用之價格 來源資訊請於 Yahoo、PCHOME、PAYEASY	*專案價(9)	[Redacted] 用之價格, 需小於會員價
可否刷卡	<input checked="" type="radio"/> 接受刷卡 <input type="radio"/> 無法刷卡	*單位(1)	個
缺貨中	<input type="radio"/> 否 <input type="radio"/> 是	*顯示順序(2)	01

圖 10 產品上架後臺資料，以利樂為例

表 1 產品上架表

Microsoft Excel 2010 顯示的表格內容如下：

品號	品項	照片	數量都先開1	Gohappy	聯工	利樂	LINK
Coach							
5CO34105MY	COACH 經典小C LOGO大型托特包-桃紅色		1				http://mall.pchome.com.tw/prod/ODAAA2-A90063JP7a=S/QD
34084 IMCMY	COACH 經典C LOGO波士頓包-桃紅色		1				http://mall.pchome.com.tw/prod/ODAAA2-A90063JPR7a=S/QD
5CO34797KP	COACH 浮騰LOGO皮革三層肩斜背兩用包-裸膚色		1				http://mall.pchome.com.tw/prod/ODAAA2-A90063JOB7a=S/QD
5CO71578BK	COACH 經典男士浮騰 LOGO斜背包-黑色		1				http://mall.pchome.com.tw/prod/ODAAA2-A900644W07a=S/QD
5CO34497ND	COACH 經典時尚皮革托特包-裸膚色		1				http://mall.pchome.com.tw/prod/ODAAA2-A900651327a=S/QD
5CO74686BK	COACH 浮騰LOGO男士短夾-黑色		1				http://mall.pchome.com.tw/prod/ODAAA2-A900647E7a=S/QD
5CO74739BR	COACH 經典C LOGO男士短夾-咖啡色		1				http://mall.pchome.com.tw/prod/ODAAA2-A900647L47a=S/QD

Google Chrome 顯示的網頁內容如下：



COACH 經典小C LOGO大型托特包-桃紅色

COACH 經典小C LOGO大型托特包-桃紅色

產品編號：53563181-1502

COACH經典Logo設計製作工法 內有多功能口袋，搭配皮革提把 可以印環樹換包形狀，多樣呈現 內容量大，可放入許多物品，漂亮典雅又實用

建議售價：18,800 元

會員價：**6,880** 元

可能付款方式：VISA 信用卡 點數 現金 ATM

我要購買!

商品預覽

COACH 經典小C LOGO大型托特包-不開放修改

2035/06/13

5CO34105MY

用運號分隔

用運號分隔

1 若無數量限制，則不用輸入

6330

※即廠商給予之進價成本

6880

※付運費會員適用之價格，要小

圖 11 產品預覽結果圖

2. 包貨

每天的下午 3 點 4 點左右，就是公司的出貨時間，差不多晚上 6 點到 7 點之間物流公司會有人來收走貨品，所以在這之前我們必須先包好貨，等物流公司來收，通常星期一是最忙的時候，因為累積 2 天沒出貨，所以貨量會非常大，但到星期五時，貨量就會變比較少。包貨流程是先把單排好，名條也要一起擺上去，然後開始撿貨，第一個人撿完貨的要在訂單上面簽名，第二個人把貨包起來的人要再次檢查(包含檢查品名是否正確，數量是否跟訂單一致)，如果沒問題就把貨包起來貼上名條，丟在出貨的箱子裡面，但這個包貨過程中很像「打戰」一樣，所有的垃圾就會丟到地上，等包完貨不忙了再把它整理乾淨。由於出貨的時候講求快速，也不方便公司同仁照相，因此以下的照片是在出欠貨的時候所照的照片。



圖 12 產品出貨的訂單、產品、名條圖



圖 13 包完貨的成品圖

3. 查價

一個產品會不會賣，查價是一個蠻重要的動作，要先查價看看大家上多少，再算看看利潤可以做多少，來訂定產品的最終價格，當然隨著日子的變化，產品的價格也會變動，因此每過一段時間就必須要查價。查價網站有很多，但公司主要查價是用 findprice 這個查價網，但有些平台是必須進去自己的網站查詢價錢。以下以青春露 150ml 為例。

The screenshot shows the FindPrice website interface. The search bar contains '青春露 150ml'. The results list several items with their prices and quantities:

Item Description	Price Range	Quantity
【即期品】SK-II Pitera 青春露 (150ml)乙瓶★贈防護乳3包(價值\$120)★效期2017年7月/非230ml/非330ml	\$ 2,699 ~ 3,469	共 2筆
【即期品】SK-II Pitera 青春露 (150ml+2ml*5包)共160ML★效期2017年7月/非230ML/非330ML	\$ 2,699	共 2筆
☆ SK-II SKII SK2 青春露 150ml【全新專櫃正貨】2018	\$ 2,183 ~ 3,750	共 11筆
【BIONEDE 德國百妮】V 微整青春露 (150ml/瓶)*2入	599	
STEMCIN 海洋魚子逆齡青春露 150ml【櫻桃飾品】【25941】	100	
STEMCIN 海洋魚子逆齡青春露 150ml【櫻桃飾品】【25941】	100	
MILDSKIN 美白喚膚青春露 150ML ☆真愛香水★	102	

On the right side of the page, there are two promotional banners. The top one is for L'ROCHE-POSAY, featuring a woman's face and the text '肌膚脫皮、泛紅 零添加保養品真能解決?!'. The bottom one is for 樂天 (Lotto) with the text '全面商品 春價到5折 up 滿額再賺點數最高 220點'.

圖 14 FINDPRICE 網頁圖

4. 試算產品利潤

算產品利潤有很多不同的方式，有時候會直接給產品的成本，而不外乎就是要算

$$\text{（供貨價 - 運費 - 成本）}$$

產品的毛利率，公式大致是 $\frac{\text{供貨價}}{\text{售價}}$ ，但這不是固定的公式，隨著一些

必要成本的原因，也有可能隨著更改，但不外乎圍繞著這個公式運轉。

要看看這個產品項目是否能做，毛利大約多少，如果能做的話就製作表單讓外包人員上架，上架完之後，就由我審核品項並且提報產品，完成上架。

表 2 試算產品利潤表

品編	品項	定價	網路價	網址	運費	供貨價	毛利額	毛利率	毛利率>10%	5%	Gohappy	台灣利樂
4	KERASTASE 卡詩 男士賦活健髮浴 250ml	1000	951	https://tw.bid.yahoo.com/gdsale/gd...	49	877	123	0.261768 y			1002	951
5	KERASTASE 卡詩 男士賦活健髮浴 1000ml	3800	2800	https://tw.buy.yahoo.com/gdsale/gd...	49	2751	1049	0.370067 y			2948	2800
6	KERASTASE 卡詩 男士賦活健髮精粹 30%*6ml	6800	6120	https://tw.buy.yahoo.com/gdsale/gd...	49	5671	1129	0.247977 y			6443	6120
7	KERASTASE 卡詩 白金賦活淨髮浴 250ml	1000	799	https://tw.buy.yahoo.com/gdsale/gd...	49	750	250	0.148448 y			842	799
8	KERASTASE 卡詩 白金賦活淨髮浴 1000ml	4000	2400	https://tw.buy.yahoo.com/gdsale/gd...	49	2351	1649	0.292163 y			2527	2400
9	KERASTASE 卡詩 白金賦活髮膜 200ml	2200	1759	https://tw.buy.yahoo.com/gdsale/gd...	49	1710	490	0.200521 y			1852	1759
10	KERASTASE 卡詩 白金賦活精粹 30%*6ml	6800	5099	https://tw.buy.yahoo.com/gdsale/gd...	49	4950	1850	0.097395 y			5368	5099
11	KERASTASE 卡詩 白金賦活髮乳 200ml	1200	1447	https://tw.buy.yahoo.com/gdsale/gd...	49	1398	102	0.267734 y			1524	1447
12	KERASTASE 卡詩 白金賦活髮乳 1000ml	3500	2800	https://tw.buy.yahoo.com/gdsale/gd...	49	2751	749	0.4399715 y			2948	2800
13	KERASTASE 卡詩 絲光柔舞髮浴 250ml	900	789	https://tw.buy.yahoo.com/gdsale/gd...	49	740	160	0.137655 y			831	789
14	KERASTASE 卡詩 絲光柔舞髮浴 1000ml	3000	2199	https://tw.buy.yahoo.com/gdsale/gd...	49	2150	850	0.261952 y			2315	2199
15	KERASTASE 卡詩 柔舞抗躁髮乳 200ml	1500	1327	https://tw.buy.yahoo.com/gdsale/gd...	49	1278	222	0.266832 y			1397	1327
16	KERASTASE 卡詩 柔舞抗躁髮乳 1000ml	3300	2154	https://tw.bid.yahoo.com/gdsale/gd...	49	2105	1195	0.271682 y			2268	2154
17	KERASTASE 卡詩 柔舞抗躁噴霧 150ml	1400	1252	https://tw.bid.yahoo.com/gdsale/gd...	49	1203	197	0.26618 y			1318	1252
18	KERASTASE 卡詩 柔舞熱活精華 50ml	1000	424	https://tw.bid.yahoo.com/gdsale/gd...	49	375	625	0.238537 y			447	424
19	KERASTASE 卡詩 柔舞熱活精華 150ml	1200	960	https://tw.buy.yahoo.com/gdsale/gd...	49	911	289	0.178404 y			1011	960
20	KERASTASE 卡詩 絲光柔舞髮膜 200ml	2200	1760	https://tw.buy.yahoo.com/gdsale/gd...	49	1711	489	0.269305 y			1853	1760
21	KERASTASE 卡詩 絲光柔舞髮膜 500ml	5000	3250	https://tw.buy.yahoo.com/gdsale/gd...	49	3201	1799	0.257271 y			3422	3250
22	KERASTASE 卡詩 波麗柔舞髮浴 400ml	2500	1477	https://tw.bid.yahoo.com/gdsale/gd...	49	1428	1072	0.267937 y			1555	1477
23	KERASTASE 卡詩 皇家龍尾滋養髮浴 250ml	900	629	https://tw.bid.yahoo.com/gdsale/gd...	49	580	320	-0.012803			663	629

5. 製作上架表單+審品

當一個品項出現時，就需要請外包人員上架，如果品項很多時就會請外包人員上架，如果品項很少，就會自己上架。請外包人員上架需要製作表單來做為一個依據，一來是方便他們上架，二來是方便我們審品。當一份品項外包給外包人員上架且上架完成時，就需要做審品的動作，如果沒問題的話，就將把產品提報給平台，或者直接上架到自己的平台上，檢查工作不外乎是對品名、價格、回收成本、注意事項、圖片等工作。就是做個再次檢查的動作。

表 3 外發上架表單+審品檔案表

品編	品項	定價	網路價	yc成本	數量	Golappy	台灣利樂	Myfone	UDN Shopping	PCHOME	Friday時時轉	樂天	Pchome	商店街購物	蝦皮
2PTQ401	PHYTO 髮朵 櫻花抗屑潤澤洗髮精 200ml	790	690	651	5	729	690	695	785	859	694	690	690	690	690
2PTQ402	PHYTO 髮朵 抗老化再生洗髮露 200ml	790	690	651	5	729	690	695	785	859	694	690	690	690	690

簡介
法國製造
公司貨
詳細產品介紹請查閱官網

產品內容
產品名稱:
容量:
注意事項: 限外用 皮膚不適時, 請停止使用。
保存方法: 請存放於陰涼乾燥處, 避免陽光直射及高溫。
備註: 因電腦螢幕設定及個人觀感之差異, 本頁

表 5 改價格參考表

品項	目前價格	pchome最低價	網址	定價	改價	成本	回收價
SK-II 全效活膚潔面乳 120g	1499	1449	http://mall.pchome.com.tw/prod/BEAB0C-A9005A1DR	2210	1448		
SK-II 深層淨透潔顏油 250ml	1445	1250	http://mall.pchome.com.tw/prod/BEAB0C-A90053POO	1620	1249		
SK-II 青春亮眼精華乳 15g	1990	1199	http://mall.pchome.com.tw/prod/OEAC01-A9007APDF	2700	1198		
SK-II 肌源新生特潤精華露 50g	3798	2299	http://mall.pchome.com.tw/prod/OEAC01-A900642UF	4750	2298	送青春露(10ml)	
SK-II R.N.A. 超肌能緊緻活膚霜 80g	3680	3299	http://mall.pchome.com.tw/prod/OEAC01-A9006EVHQ	5080	3298		
SK-II 青春精華露 30ml	2980	2149	http://mall.pchome.com.tw/prod/BEAB0C-A9005ABYS	4600	2148		
SK-II 青春露 330ml	5198	5099	http://mall.pchome.com.tw/prod/BEAB0C-A61306297	7200	5098		
SK-II 青春精華露 15ml	1425	949	http://mall.pchome.com.tw/prod/BEAB0C-A9005ABYT	2125	948		
SK-II R.N.A. 超肌能緊緻彈力精華 50ml	3699	3449	http://mall.pchome.com.tw/prod/OEAC01-A9006F94M	5200	3448		
SK-II 晶緻活膚乳 100g	2098	1879	http://mall.pchome.com.tw/prod/BEAB0C-A9005AK5B	2730	1878		
SK-II LXP 晶緻極緻青春再生霜 50g	8190	7199	http://mall.pchome.com.tw/prod/BEAB0C-A9005AL0G	10900	7198		
SK-II LXP 晶緻極緻青春再生眼霜 15g	4680	2799	http://mall.pchome.com.tw/prod/BEAB0C-A9005AME6	5700	2798		
SK-II LXP 晶緻極緻活膚蜜 200g	2399	1721	http://mall.pchome.com.tw/prod/OEAC01-A9007L137	3180	1720	組合 送贈品	
SK-II 男士活能保潔潔面乳 120g	1598	1540	http://mall.pchome.com.tw/prod/BEAB0C-A9005ABR3	2170	1539		
SK-II 超肌因鑽光淨白精華 50ml	5280	4799	http://mall.pchome.com.tw/prod/OEAC6N-A9007H4ZX	6600	4798		
SK-II 超肌因阻黑淨斑精華 50ml	4509	3999	http://mall.pchome.com.tw/prod/OEAC6N-A9007H4ZU	5980	3998		
SK-II 晶緻煥白晶露 150ml	1455	1413	http://mall.pchome.com.tw/prod/BEAB0C-A9005AK96	1940	1412		
SK-II 青春奇蹟精華露 50ml (日用/夜用) 任選1款	1498	1390	http://mall.pchome.com.tw/prod/OEAC01-A90061AHR	1990	1389		
SK-II 青春奇蹟精華露 50ml (日用/夜用) 任選1款	1498	1390	http://mall.pchome.com.tw/prod/OEAC01-A90061JZD				

表 6 補上架參考表

品項	pchome最低價	網址	備註
SK-II R.N.A.超肌能緊緻「大眼」霜 15g	2199	http://mall.pchome.com.tw/prod/OEAC6I-A9007HPXR	
SK-II 青春露 230ml	3499	http://mall.pchome.com.tw/prod/OEAC6I-A9007HPY5	
SK-II 青春露 75ml	1449	http://mall.pchome.com.tw/prod/BEAB0C-A9005A3A7	
SK-II 青春露 150ml	2629	http://mall.pchome.com.tw/prod/OEAC01-A9007MF6U	
SK-II 亮采化妝水 230ml	x		
SK-II 亮采化妝水 150ml	全缺貨		
SK-II 青春敷面膜 6片裝(盒裝)	1999	http://mall.pchome.com.tw/prod/BEAB0C-A71617846	
SK-II 男士活能青春露160ml	4032	http://mall.pchome.com.tw/prod/OEAL20-A9007AUDE	
SK-II 男士活能修護霜 50g	x		
SK-II 晶緻煥白勻透乳霜 75g	2099	http://mall.pchome.com.tw/prod/BEAB0C-A9005AMIK	
SK-II 晶緻煥白隔離防曬乳 30g SPF 50 PA+++	1599	http://mall.pchome.com.tw/prod/BEAB0C-A9005AM97	
SK-II 超肌因鑽光淨白精華 30ml	3190	http://mall.pchome.com.tw/prod/OEAC6N-A9007H510	
SK-II 超肌因鑽光淨白精華 75ml	x		
SK-II 超肌因鑽光淨白精華 50g	2990	http://mall.pchome.com.tw/prod/BEAB0C-A82493109	

7. 補量

當一個品項賣完時，就需要加量補量，通常主管會發 mail 給我們進行補量加量的動作，我們就要進去平台進行加減量。

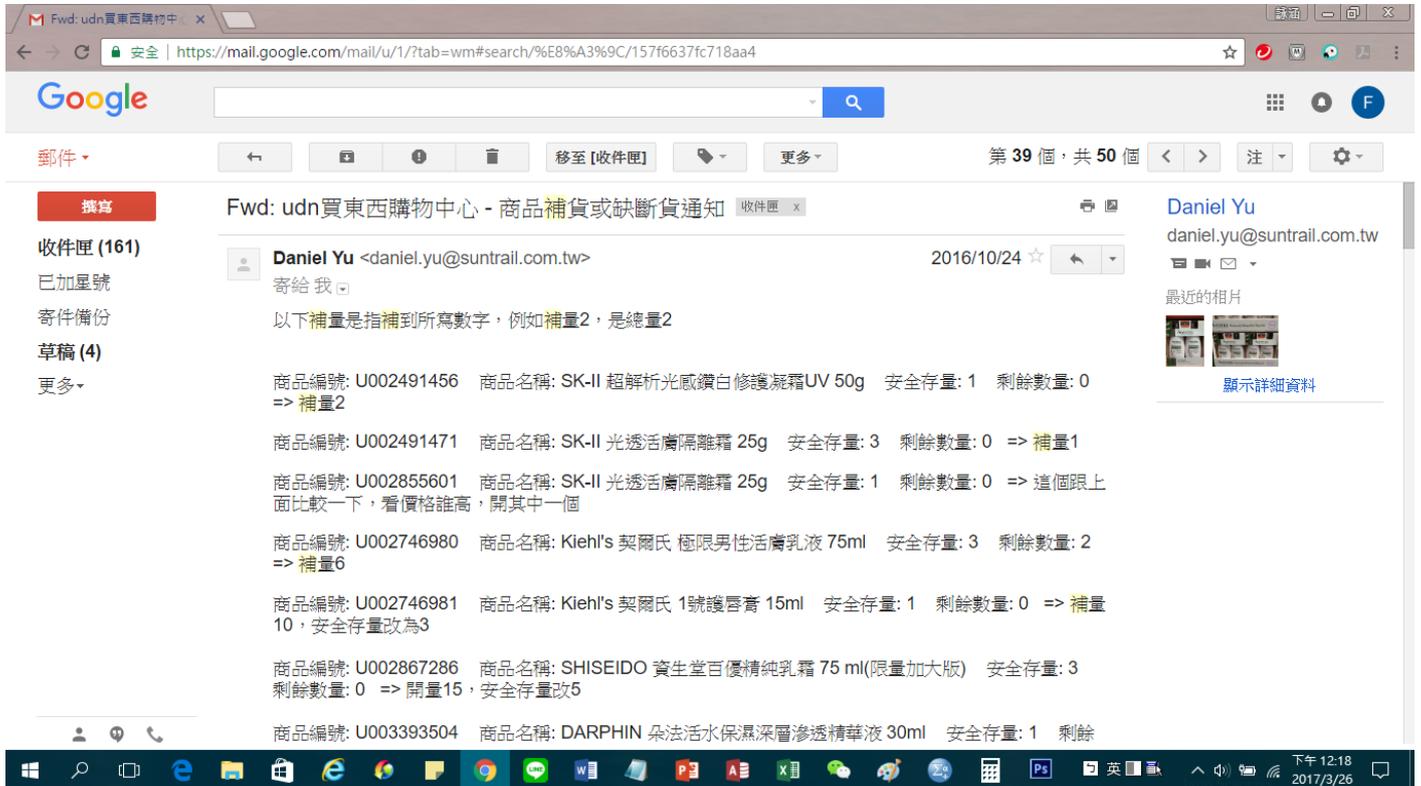


圖 15 補量 MAIL 圖

8. 點貨、點庫存

點庫存的意義有很多種，有時候是為了加量，有時候是為了個平台的買斷，也有可能是為了叫貨等等等，但通常我點庫存的習慣會先進去倉庫點貨，把現有貨寫在紙上，在把它用成 EXCEL 檔案，發給主管，有時候也需要看銷售狀況。如果一個貨品到公司，也需要點貨，看看廠商跟叫貨的數量是否一致，品項有沒有錯等等，如果貨來了通常會優先出欠貨，如果沒問題，就會放到產品的架上。

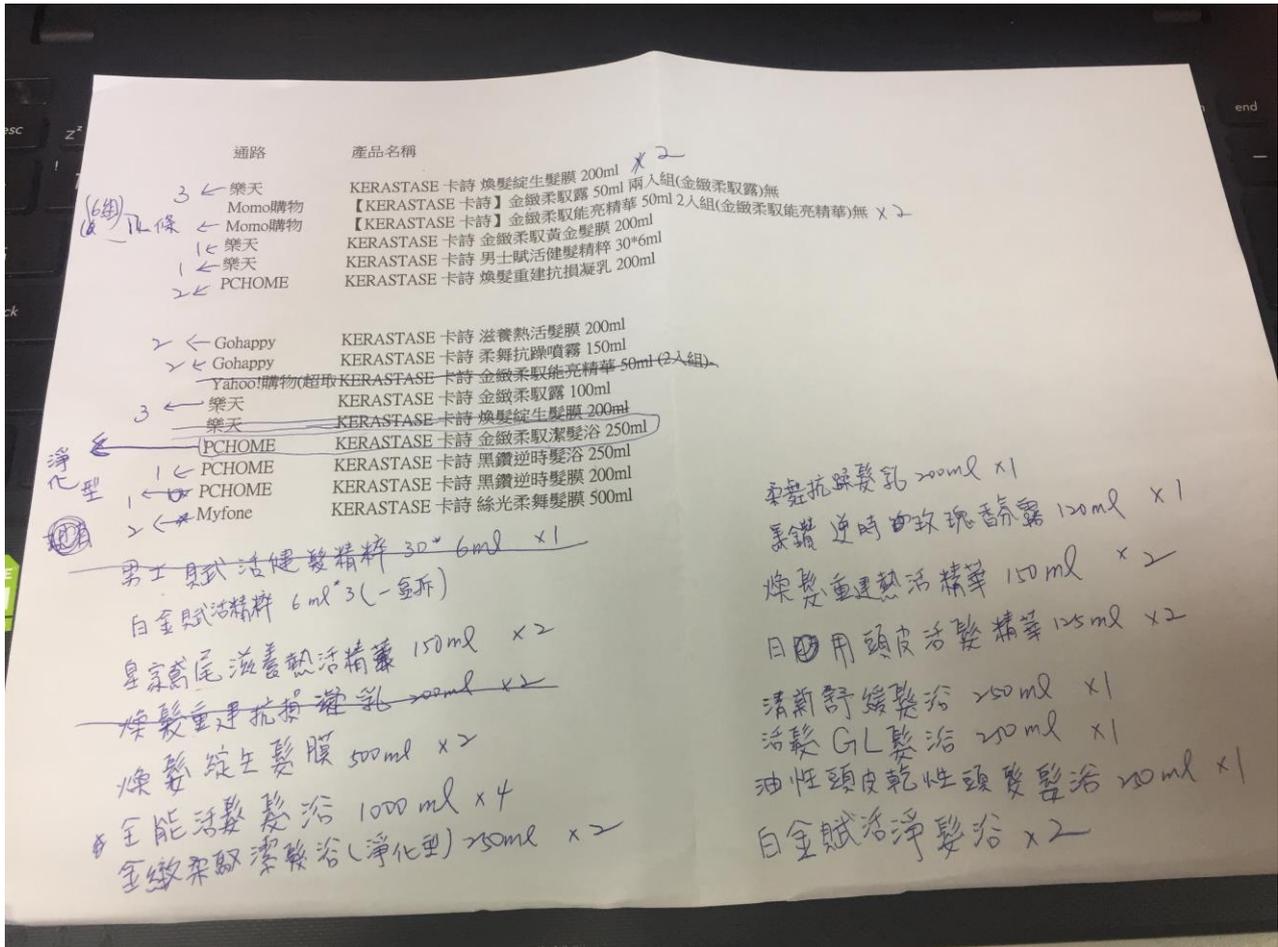


圖 16 實際去倉庫點庫存圖

表 7 銷售狀況與庫存檔案表

卡詩點庫存.xlsx - Excel

常用 插入 版面配置 公式 資料 校閱 檢視 增益集

新細明體 12 A A 自動排列 通用格式 設定格式化的條件 格式化為表格 儲存格樣式 插入 刪除 格式 儲存格 自動加總 填充 清除 排序與篩選 尋找與選取

C24 : X ✓ fx 柔舞抗躁髮乳, 200ml

A	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
1	產品名稱		銷售		庫存									
2														
3	KERASTASE 卡詩 煥髮旋生髮膜 200ml			2	3									
4	【KERASTASE 卡詩】金線柔順露 50ml 兩入組(金線柔順露)無			1	0									
5	【KERASTASE 卡詩】金線柔順亮精華 50ml 2入組(金線柔順亮精華)無			2	6組(12條)									
6	KERASTASE 卡詩 金線柔順黃金髮膜 200ml			1	1									
7	KERASTASE 卡詩 男士賦活健髮精粹 30*6ml			1	1									
8	KERASTASE 卡詩 煥髮重建抗損潤乳 200ml			1	2									
9	KERASTASE 卡詩 滋養熱活髮膜 200ml			1	2									
10	KERASTASE 卡詩 柔舞抗躁噴霧 150ml			1	2									
11	KERASTASE 卡詩 金線柔順露 100ml			1	3									
12	KERASTASE 卡詩 金線柔順髮浴 250ml			1	0									
13	KERASTASE 卡詩 黑鑽逆時髮浴 250ml			1	1									
14	KERASTASE 卡詩 黑鑽逆時髮膜 200ml			1	1									
15	KERASTASE 卡詩 絲光柔舞髮膜 500ml			1	2									
16														
17														
18														
19	白金賦活精粹 6ml*3 (一盒折)				1									
20	皇家高尾滋養熱活精華 150ml				2									
21	煥髮旋生髮膜 500ml				2									
22	全能活髮髮浴 1000ml				4									
23	金線柔順髮浴(淨化型) 250ml				2									
24					1									

工作表1

系統 80%

下午 12:31 2017/3/26



圖 17 到貨點庫存圖

9. 幫忙入倉

入倉並不是我主要的工作，偶爾太忙時會需要幫忙入倉，各平台會開單，我們就要去點庫存、撿貨、入幾個進到倉庫。而我幫忙的項目通常是點庫存、點數量、檢查數量是否一致、封組合、填表單等等。入倉通常是個平台借貨才會需要入倉，入倉是由各平台自行出貨，公司把貨品入到他們倉庫，讓他們自行出貨，這樣也可以更快速交到消費者手上。有些平台會跟公司做買斷的生意，我們把貨品放在他們倉庫，他們幫我們賣，但如果到了一定的效期後，如果還是賣不出去，平台就會把這些貨退還給我們，入倉的價格會比轉單的價格好並且入倉的東西是由平台他們自行出貨，下圖是 PCHOME 24 小時的入倉單。

表 8 麥頭和借貨單表

10. 修改(製作)產品圖

上架產品圖是非常重要的事情，也是消費者看圖是否會購買的依據，並不是網路上隨便抓一張圖上架就可以的。通常我會拍攝產品圖之後再用 PHOTOSHOP、PHOTOCAP 改圖片，有時候會去官網抓圖片在進行修改的動作，因此進入公司後，我的修圖技術大大的提升，也會運用基本的 PHOTOSHOP。通常製作產品圖我會做 1000*1000 的大小，500DPI 的原檔，每個平台需要的產品圖大小不同，但由大往小縮的圖畫質才會清楚，以下用除濕機的產品圖來舉例。



圖 18 實際拍攝的產品圖



圖 19 運用 PHOTOSHOP 改圖的結果圖

11. 對訂單

出貨前，需要對單，要看公司同仁下載下來的訂單跟實際出貨的 ORDERLIST 是否一致，有沒有重複的，或者可以合併的單，也是個審核校閱的動作，並且對單時要把各個產品線分出來，交給各個產品 PM(Product manager)，一來要看品名、數量(如果有多個數量要做記號)、顧客姓名、地址等等是否有問題、是否有少印的單、上架價格是否正確、是否需要附禮卷(如果需要禮卷就要跟主管申請)等等的校閱動作，把產品線分出來之後，交給各個 PM 且如果是手機平板類的產品需要訂保固說明。

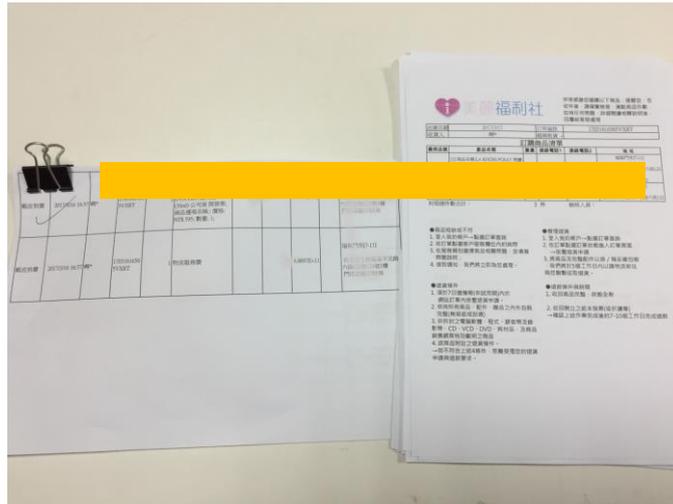


圖 20 訂單與 ORDERLIST 圖

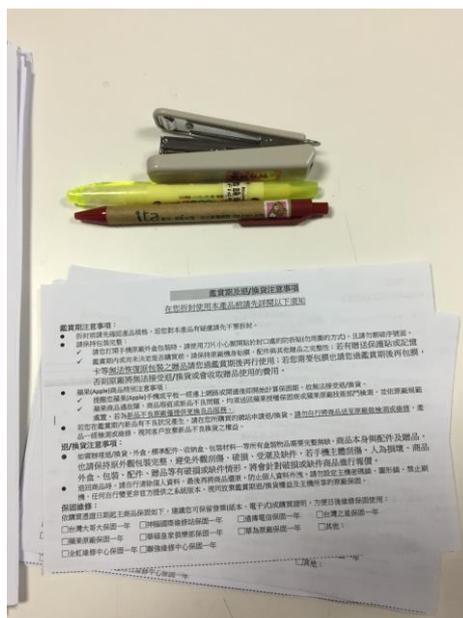


圖 213C 手機平板保固圖

12. 查欠單是否還在

在出欠貨時，要先在各平台上查詢是否訂單還在，如果太久消費者申請退貨等問題，這張單就不能出貨，就要給客服部門進行處理。如果能出貨要 key 出貨單號，在把單拿進去出貨進行出貨。每個平台查詢訂單方式不同，以下以 udn 為例。

» 訂單查詢及處理									
訂單資料									
訂單編號	20170109				訂購帳號	m20170109			
訂單類型	一般				訂單狀態	有效訂單			
訂購人姓名					訂購時間	2017/01/09 16:02:14			
拆單明細(2017010951415A) 檢視拆單配送歷程									
拆單號碼	2017010951415A				出貨狀態 / 配送狀態	已出貨 / 受理退貨			
出貨別	自行出貨				檢視狀態	已檢視			
訂單通知日	2017/01/09 17:03:06				稅別				
搬運公司	新竹貨運				搬運單號	6772757891			
合作物流	新竹貨運				出貨單號	S00000000951415A			
退貨確認日									
補價狀態	無需補價				補價金額	0			
是否回收廢四機	否				廢四機單號				
產品明細									
商品編號	商品名稱	單位	單價	成本	抽佣比率	數量	金額小計		
U006929029	Kiehl's 契爾氏 綠擊油光男性勁涼噴霧 180ml	瓶	870			1	870		
U006738479	Kiehl's 契爾氏 綠擊油光男性清爽潔面膠 200ml	瓶	828			1	828		
送貨資料									
收貨人姓名					運送方式	宅配			
收貨人手機	0938888888				收貨人聯絡電話	04-22111111			
收貨人地址	401台中市西區								
指定交貨日					交貨時候				
購物備註									

圖 22 訂單查詢處理圖

當這張單受理退貨時，就是消費者已取消，就不能出貨

13. 簽經銷合約

這個工作我只做了一次，讓我有個概念經銷合約是怎麼簽的，合約通常是由雙方同意的條款下才會簽署，而我們和對方會注意的是出貨的天數，以及配送方式等等的問題，過程其實不複雜，但要和別人溝通才是重點，透過多次的電話溝通讓我瞭解，要達成雙方的協議需要很久的過程。雙方達成協議後還要蓋章，寄給對方，雙方也都要有一份文件，我這次簽的是比較簡單的產品，也就是果醬、果茶的部分，合約如下圖

圖 23 經銷合約圖

(由於內容為公司重要文件，因此很多地方有遮掉)

五、實習與在校所學課程的相關性

相關課程：1. 物料管理

相關分析：

物料管理的需求預測重點：

- 預測產品的需求量。
- 預測成熟期的產品，而非未上市的新品。
- 時間幅度的長短可能以週、月、季，或年。
- 預測所用的歷史數據越多，就越準確。
- 預測的時間幅度越長，準確性越差。
- 無論何種預測方法，都應估算其預測誤差。
- 預測的物品乃互相獨立的。
- 每件事都會呈現某種季節性。
- 一家公司中，各功能領域的預測不見得能相互為用；如銷售、行銷、製造，和運輸方面可能有各自的預測。

(資料來源：滄海書局 — 當代物料與供應鏈管理 第二版 張倫 著)

庫存管理：

- 存貨的目的是協助企業完成產銷資源整合的目標，因此不論企業採取何種管理方式，存貨的掌控具關鍵地位。
- 過多的存貨會造成資金積壓、過期損壞成本提高等問題，而存貨不足則會使生產中斷、服務水準降低、顧客報怨等不利企業競爭力的狀況產生。因此如何進行有效的庫存管理，是企業所必須面對的種要課題。
- 庫存管理就是希望物料管理工作能夠單純化、標準化、效率化、及時化，並必須降低庫存成本、提高供貨率與服務水準。
- 庫存管理在接單前的工作重點為預測與計劃擬定，在接單後則為確實地提供符合需求的品項(正確的品項、數量在正確的時間用最低成本交給顧客)。

(資料來源：Enterprise Resource Planning, Autumn 2009, C. J. Chang 庫存管理 PPT)

實際實習操作：

- 預測一個新產品銷量是否能達到預期，如果有則進貨量大，如果沒有則進貨量少，如果預期熱銷品，貨到前會先優先上架，這樣訂單才會多。
- 通常判斷是否為熱銷品會用現今潮流狀況，或者季節來判定，如果預期熱銷品，貨到前會先優先上架，這樣訂單才會多。(例如：新的 I phone 要推新品，就會開始入續上架，等貨真正來的時候在入續出貨，但上架時也要特別

標明出貨時間，讓消費者知道等待時間有多長)

- 有些產品在特定季節銷量特好就會備庫存，例如：某些特定香水在夏天銷量會比冬天好，在夏天來臨前就會入續的備貨。除濕機在冬天賣的會比夏天好，在冬天來臨前就會備足夠的貨以便於出貨。
- 如果一個貨品備貨太久，效期會越來越低，在變成過期品之前就要先點好庫存，在價格高於成本的狀況下，入續排活動出清。當產品低於一年半時就要開始注意庫存量。

建議改善方案：

- 由於產品真的多，礙於公司空間並不大，所以需要有效的管理庫存量，目前公司有多少貨都是實際去倉庫看。如果能建立一套管理庫存的系統，就能精準的管理備貨數，並且降低欠貨的發生率。有效的管理庫存量也可以降低效期不足，需要做出清動作，畢竟做出清的產品，利潤真的不高，有時候還可能賠錢賣，如果市場上大家又把那個產品的價格訂很低，那真的利潤很少。
- 建議多一點人去點庫存，但人手常常有不足的情況，因此希望可以增加1-2人專門做這類型的工作。
- 或者找其他地方專門放產品，並交由其他管理貨運公司管理，一來空間變大，二來會有更完善的庫存系統。

相關課程：2. 產業分析、經營策略管理

相關分析：

電子商務部分：

- 電子商務，簡稱電商，是指在網際網路、企業網路以電子交易方式進行交易活動和相關服務活動，是傳統商業活動各環節的電子化、網路化。電子商務包括電子貨幣交換、供應鏈管理、電子交易市場、網路行銷、線上事務處理、存貨管理和自動資料收集系統。在此過程中，利用到的資訊科技包括：網際網路、互聯網、電子郵件、資料庫、電子目錄和行動電話。
- 電子商務通常是指是在全球各地廣泛的商業貿易活動中，在網際網路開放的網路環境下，基於瀏覽器、伺服器應用方式，買賣雙方進行各種商貿活動，實現消費者的網上購物、商戶之間的網上交易和各種商務活動、交易活動、金融活動和相關的綜合服務活動的一種新型的商業運營模式。
- 狹義的電子商務：利用 Internet 從事商務或活動。廣義的電子商務：使用各種電子工具從事商務或活動。這些工具包含從初級的電報、電話、廣播、電視、傳真到電腦、電腦網路。商務活動是從泛商品(實物與非實物，商品與非商品化的生產要素等)的需求活動到泛商品的合理、合法的消費除去典型的生產過程後的所有活動。

(資料來源：維基百科 電子商務定義)

B2C：Business to Consumer 是商家對消費者，例如雅虎超級商城，聚集許多品牌店家。

B2B：Business to Business 是企業之間的交易交流，例如批發網。

B2B2C：Business to Business to Consumer 供應商對企業對消費者之間的交易簡稱，主要是上游供應商以較低價格供貨給中盤商或貨品寄賣在中盤商，再由中盤商透過電子商務平台販賣給消費者。

(資料來源：1. [電商名詞] 常聽到人說 O2O、C2C、B2B、B2C，你都清楚什麼意思？

2. net247 二四七網路開店網)

實際實習操作：

- 公司主要經營模式是電子商務中的 B2C、B2B、B2B2C，而 B2C 的部分就像經營自家商店，如雅虎超級商城、樂天網路商城、蝦皮等。B2B 的部分如各企業談批發案子或者各個企業的福委會網站。B2B2C 的部分就像各平台的供應商例如 PCHOME、UDN、FRIDAY、MOMO 等平台。
- 整個公司的經營型態就是電子商務的模式，在科技慢慢的進步情況下，公司也不斷的轉型，原本的支付工具可能只有信用卡、貨到付款、ATM，到現在也開始提供第三支付工具，公司目前是使用街口支付。

建議改善方案：

- 由於台灣對於第三方支付的接受度以及開放程度普遍較低，因此這幾個月才慢慢的入續開放，公司近期有在接洽街口支付的第三方支付工具，建議未來可以多多走向此支付工具，因為人有可能一天不用電腦但幾乎沒有辦法一天不用手機，所以我認為這會是未來的一種新趨勢。
- 建議可以開發 APP 的市場，因為比起用手機在網頁下單，運用 APP 下單會更方便，也會更快速，也是未來的一種新趨勢。

表 9 公司 SWOT 分析表
山淬有限公司 SWOT 分析

優勢 Strength	劣勢 Weakness
<ul style="list-style-type: none"> ● 產品內容多樣化 ● 網路店面為主，減少實體店面的開銷 ● 人員較少，人事溝通流暢度佳 ● 很多知名網路購物平台的配合廠商 	<ul style="list-style-type: none"> ● 倉庫不夠大 ● 員工人數較少，事情較多，工作時間長 ● 賺取毛利率較低，因此要多銷售才能賺多
機會 Opportunity	威脅 Threat
<ul style="list-style-type: none"> ● 當面臨產品缺貨問題時，公司會有備貨，可立即出貨 ● 和不同公司配合優惠，可以提供員購與團購 ● 當一個產品銷售不好時，公司可以幫忙銷售 ● 讓不想出門或者很忙沒時間出去買禮物的消費者進行網路購物 	<ul style="list-style-type: none"> ● 公司知名度小，要花較多時間來介紹公司本身 ● 有很多廠商同時競爭 ● 價格時常是與同產業競爭的關鍵 ● 實體店面如進行促銷活動，會給虛擬店面造成威脅 ● 消費者沒看到產品實際情況，對產品不信任感 ● 面臨消費者退貨問題

表 10 公司交互影響矩陣策略表

山淬有限公司交互影響矩陣策略

		內部條件	
		優勢(S)	劣勢(W)
外部環境	機會(O)	<p>SO 策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 提供各企業最好的優惠且配合促銷方案 ● 當逢送禮佳節時，可和各企業談大量送禮優惠方案 	<p>WO 策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 多和配合廠商提買斷產品，可以減少產品擺放空間，利潤也比較好 ● 提供給消費者包裝服務，增加銷售機會
	威脅(T)	<p>ST 策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 多打公司的廣告，讓消費者產生印象，並且讓消費者了解公司有提供哪些產品 ● 多多銷售，賺取毛利率，多拓展各網路購物平台店面 ● 多照產品實際情況圖，讓消費者能安心購買 	<p>WT 策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 薄利多銷方法，找外面企業配合 ● 增加員工，跑外務介紹自己的公司和產品 ● 當有相關展覽時，可去參展增加銷售機會和知名度，也可到各公司或商場增加臨時攤位

相關課程：3. 多媒體網頁製作

(由於這部分有提到 PHOTOSHOP 的基本操作)

相關分析：

- Adobe Photoshop，簡稱「PS」，是一個由 Adobe 開發和發行的影像處理軟體。
- Photoshop 主要處理以像素所構成的數位影像。使用眾多的編修與繪圖工具，可以更有效的進行圖片編輯工作。
- 獨特的歷史紀錄浮動視窗和可編輯的圖層效果功能使用戶可以方便的測試效果。對各種濾鏡的支援更令使用戶能夠輕鬆創造出各種奇幻的效果。
- 可以使用各種不同的元素(例如面板、控制列和視窗)建立及操作文件和檔案。以任何方式排列這些成份的地方即稱為工作區。也可以從多個預設集工作區選取，或者建立自己的工作區，利用這種方式將 Photoshop 修改成習慣的工作方式。

(資料來源：1. 維基百科 — Adobe Photoshop

2. Adobe 官網)

實際實習操作：

- 運用 PHOTOSHOP 來去背、改圖、改色、製作產品 BANNER 等。
- 用「鋼筆」來去背景，運用此軟體來改圖片大小、解析度或者產品圖的修改。
- 運用「遮色片」來製造出產品的陰影，或者運用「字型」來製造出浮水印等效果。
- 運用 Photoshop 來美化商城介面，例如製作產品 BANNER。
- 運用 Photoshop 做出產品特惠組圖片。
- 近幾年來因為產品常常會被其他人檢舉運用圖片，所以製作圖片變成很重要的動作，有時候會先運用商品攝影後，再用 Photoshop 改圖片。有時候會下載官網的圖片在進行修改，這些動作都要經由 Photoshop 的處理和運用。

建議改善方案：

- Photoshop 在電子商務中算是很重要的工具，如何讓顧客多留一眼，也就需要做美化的動作，但 Photoshop 並不是每個人都有安裝的，建議公司要讓每個人都要有 Photoshop 的安裝檔，以便於大家修改圖片。
- 或者可以把這個部分外包給其他美編公司去做，讓自己的商城介面可以更美麗，但在預算的前提考量下，要做到這部分可能比較困難。
- 由於公司產品眾多，所以拍攝產品攝影需花很多時間和精力，會發生人手不足等問題。如果常常被檢舉的產品圖會自行照相和修改，其他產品會用原圖做修改，現在有提出其他的改善方案，還是試看看情況，也就是增加浮水印的部分，藉由方法試試看能不能不要再出現被檢舉的情況。

相關課程：4. 資訊素養

相關分析：

EXCEL 部分：

- 試算表：有工作表的建立、資料的編輯(包括修改、複製、刪除)、運算處理(如公式、函數之運算)、檔案存取管理、記帳和工作表的列印等功能。
- 資料庫：建立資料清單，對某關鍵欄進行「排序」，將符合條件的記錄進行「篩選」及對資料進行「樞紐分析」等資料庫管理的操作。
- 統計圖表：依照工作表的資料設定，繪出各種統計圖表，如直線圖、折線圖、立體圖、圓形圖等，也可以透過圖形物件的附加，豐富工作表的內容。

(資料來源：全華圖書— 第四章 EXCEL 簡介)

實際實習操作：

- 當進行試算產品利潤時，就必需使用大量的 EXCEL 表，並且套公式，產品

$$\frac{(\text{供貨價}-\text{運費}-\text{成本})}{\text{供貨價}}$$

公式套用不外乎是 $\frac{(\text{供貨價}-\text{運費}-\text{成本})}{\text{供貨價}}$ 這個公式，而假設利潤大於 10% 的話會套用 EXCEL 計算來顯示，=IF(L4>10%,"y","") 代表著，這項產品利潤高於 10%，可做顯示「y」，這些在資訊素養裡，都有提到並且讓我在實習的過程中更加熟練。

- 有的時候要看某幾項產品是否退貨，或者銷售等狀況時，會用 ORDERLIST 來看，這時候就需要用到資訊素養中所學的「篩選」，來選品牌，或者平台的部分。
- 如要把一個品項外包給外包人員上架時，必須要要有 excel 表，因為每個平台抽的%不太一樣，因此必需運用 excel 的公式來墊%上去，例如這個公式：
=ROUNDUP(\$G2/0.95,0)，就是某個平台墊上去的方法。

因為實習過程中，每天都需要使用到 EXCEL，因此和所學的作結合，在 EXCEL 基本操作中，可說算熟練。

建議改善方案：

- 由於公司資料庫越來越大，建議可以開始使用 Access 來處理訂單以及各方面查詢系統。
- 隨著大家的電腦空間容量也越來越不夠用，可以開發公用的雲端處理空間，來擺放各個訂單，或者各類型檔案。

六、心得

當初在大二時，我就一直很想做電子商務這塊，因為覺得這會是一個新興市場，隨著現在很多都電子化、資訊化、科技化，我認為電子商務楚瑜還在成長期的階段，因此選擇去這種電子商務的公司去實習。由於我之前打工幾乎都是餐飲業，所以要找到這種電子商務公司其實不太容易。

第一次面試時，所有的經理都進來和我面試，說實在我真的非常緊張，還好最後有錄取，也同意我讓我做 2 個月的實習，讓我覺得非常的開心。剛開始我都還抱著熱血，想努力往上的心情，一直不斷的做，到了第二個月時，真的有點覺得精神疲累，想說天啊！難道畢業以後的生活就是這樣嗎？不禁地問自己，畢業之後也要繼續做這個行業嗎？自己一直問自己這些問題。後來實習結束後，每年的寒暑假我還是會回去幫忙，到現在大四，課沒有這麼多，一星期有三天都泡在公司時，我才真正確定，我以後找工作，一定要找這個行業，一來是真的習慣了這種工作，二來是真的喜歡。剛開始是做精品的部分，到現在做專櫃美妝居多，每天泡在公司做自己喜歡的事情，覺得非常開心。當然同事也對我很好，雖然有時候我也會很害怕自己做錯事，包錯貨等之類的事情發生，不過跟同事相處的也非常愉悅。

在職場上和在學校裡所學習感覺真的不太一樣，在學校中偶爾還可以有些怠惰，在職場上的每分每秒都必須是專心且專注的，因為一不注意，做錯事，可能就沒救了。在實習中，提升我最大的能力就是 EXCEL 的基本運用和 PHOTOSHOP 的使用技巧，因為算成本需要計算機，因此我跟計算機的感情也越來越好了，更加瞭解怎麼使用計算機，我認為比起在學校所學，直接在職場中靈活的運用來的快速。也因為實習，我對於行銷、利潤等等的銷售手法也越來越清楚，這對我未來在職場上也很有幫助。

這 2 個月中，讓我體驗到真正的職場生活，也開始了我的咖啡人生，每天一杯咖啡，有時候還會一天喝到兩杯咖啡，也有發生很多有趣的事情，有時候同事還會團購水果等等的食物，我也一起團購，或許因為我是在中小型企業，所以那種大型公司的勾心鬥角並沒有真正上演在我面前，但是能體驗真正上班族的日常生活是有的，由於我是工讀生，因此我的上班時間就是從早上 10 點到晚上 7 點，偶爾真的太忙會留到晚上 8 點，但大多只會到 7 點多左右，而其實正職有時候都會到 10 點左右才能下班，所以面對真正的職場生活，我還有很大的空間需要學習。

很高興系上有這種實習課程，並且是必修課，讓我體驗到真正的職場生活，運用所學的基礎，運用在實際操作上，不僅更加熟悉，並且能更深入的真正學習，還好在實習期間同事們都非常照顧我，我也過著快樂的實習生活，希望未來我進入到真正的職場，可以更加靈活運用系上所學的東西，謝謝系上安排這樣的課程讓我體驗未來的生活。

七、附錄

7-1 實習日記

2015.07.06

實習第一天，有自己的辦公桌，用自己的電腦。公司的人都對我很好也都有照顧我，但我還是很害羞。一開始是看每個通路的登入方式，並且 KEY MYFONE 的上架，上各個包包的上架。下午開始進行包貨，包客人的產品並且放入袋子，每個物流有不同的包法，還要找商品在哪，還有割保護商品的氣泡紙，保護產品。包貨幾乎用了整個下午到了 6 點左右才差不多包好，然後物流來給物流廠商，也有全家的物流，全家的真的很方便到附近的便利超商就可以交給他們送貨。完畢了以後我就繼續 key 上架，今天工作大約是 7:30 左右，有點累，希望明天更好。

2015.07.07

早上一到繼續完成上架包包，過不久後就是他們的開會，我也有進去一起開，雖然聽不太懂，但感覺是很複雜的東西，毛利率、營業額、趴數是多少，每個人都有每個負責的部分，每個人都把問題提出來和困難點提出來，然後想辦法一起去解決。中午的時候他們叫了披薩說是要幫我迎新，真的很感謝呢！覺得很開心，因為之前打工都沒有這樣過，一起討論問題一起解決，覺得很有工作團隊的氣氛，之後弄完就在處理另外一邊的上架，過了不久就近去幫忙包貨，由於對於貨品的位置擺放都不清楚，因此都只有幫忙做在次的確認然後把貨出出去。包完貨之後就繼續訂單的處理，希望可以更進步。

2015.07.09

今天跟昨天還是都一樣一直上架和包裝，可是今天有人來談生意，而且談好久好久，這讓我了解到，談生意真的是一件很麻煩的事情，本來只有一個人，後來好多人都進去談，最後剩只有我在位置上，覺得談事情這件事情真的很不容易呢！下午有資生堂貨要開始上，但因為包包還沒上完，明天又是個颱風假，看來要下星期一開始趕工了。這讓我了解到工作真的不是容易的事情，也讓我懂得為什麼有人說當學生會比工作來的輕鬆。能把生意談成真的是一件不容易的事情。

2015.07.13

因為放了颱風假的關係，所以今天的單很多，由於颱風天很無聊所以小小的上了一下架，今天開始上化妝品的架，本來以為很簡單後來卻發現我把化妝水跟潔顏油的圖片搞錯了，他們的瓶子長得很像由於都是小瓶的，所以容易搞混，我需要多加注意。今天上了 yesgogogo 的平台，圖片要改還要解壓縮，真是有點麻煩。由於累積了 3 天的單所以很多東西要包，我包的其實真的不太好看，老闆有示範

給我看怎樣包才是最適合的，因為不能擠壓到商品，手機的包法也有一套步驟，因為怕壓到鏡面，包完貨後就差不多到了我的下班時間了，覺得今天真的很累。

2015.07.14

今天是他們的開會日，主管說我不用每個星期進去開會，我想這樣也好，畢竟他們在講業績什麼的，說時在跟我工作內容也沒有太大的關係，因此我早上就化生成接電話小妹加上領包裹小妹，由於他們開會真的開好久，因此我把 yesgogogo 的架都上完了。等他們開完會就一起出去吃飯，回來就開始上麻煩死人的中華職工網....，這是我的噩夢開始，因為這個要用 excel 上架我真的超級不會用的，還之後有慢慢克服了，希望明天會更好。

2015.07.15-16

今天上了 yesgogogo、利樂、台塑、YAHOO，覺得 yahoo 還是最好上，容易上手，其實真的覺得有上不不完的架，今天一直不太順，圖動不動就跑掉，還要喬回來，整個就覺得好累喔...，希望一天能比一天快，原來坐辦公桌就是這種感覺。每間供應商給的價錢也不一樣還需要用計算機來算，包貨真的需要技巧，不知道我的包法什麼時後才會變好，老闆說，你想要收到什麼樣的商品，就要包的像那樣，把自己當成消費者，因此將心比心真的也不能包的不好看，但我真的手有點殘.....不太會包。

2015.07.17

今天早上把剩下的包包上完，就開始上調理機，我真的佩服公司甚麼都有賣...，上了 2 個調理機後開始上香水，因為香水的貨要來了，看到香水的貨來我真的超興奮，因為感覺真的好棒唷，就開始想讓我買了。一個星期中前面的貨會很多，可是到了星期 5 貨就會減少。

今天上了 gohappy 的香氛真的覺得 IE 跑好慢，慢到我真的快抓狂了，香氛上完了。星期一要開始上 MYFONE 了。還有坐辦公室真的會變胖.....，終於了解上班族無奈的地方，希望我這暑假不要變得太肥。

2015.7.20-24

今天上了香水，很多很多的香水，整天泡在一堆的香水裡面，星期一的貨一樣很多，上了 myfone、Yahoo，下午一樣包貨出貨，覺得客服也很辛苦，奇怪的消費者也很多，退貨理由也千奇百怪，說戴了太陽眼鏡有暈眩的情況產生因此退貨，但她買的是 COACH 的太陽眼鏡，如果戴了會暈眩，為甚麼不去看醫生呢？網路購物其實也沒這麼簡單，也讓我瞭解到，這世界各式各樣的消費者真多。

這週把調理機、資生堂化妝品的小樣都上架完成了，藉由 3 個星期的磨練，我終於對上架比較熟悉了，希望能越做越順手。

2015. 7. 27-31

經過了 3 個星期的磨練，我開始做審品的動作，藉由外包人員上架過後，我需要做審品的動作，審品會比上架快很多，因為不用插入圖片，也不需打品名，但還是要檢查得很仔細，但每個產品審核的重點不太一樣，但不外乎價錢、品名、徒都是很重要的。今天上司們也開始教我如何對單，還有把訂單分成好多的產品線，再把分好的訂單給各個負責人，這告訴我，我每天的專注力要足夠，因此自從開始打工後，我就開始邁向每天一杯咖啡的咖啡人生，雖然本來就會喝，但不會這麼常喝，因為工作更加深了我每天喝一杯咖啡的習慣。

2015. 8. 03-07

審品的工作還是不斷的持續著，而有時候也會有需要臨時急需上架的產品，因此兩件事情常常持續交叉的做，但現在通常我上架完會直接報審品，力求快速。有時候還是需要幫忙入倉、封組合等工作，每天都過得很充實，但我的大腿卻持續的變粗，因為以前做過餐飲業，雖然餐飲業很累，但變胖的幅度並不大，坐在公司裡雖然比較輕鬆，但也蠻累，體重卻持續的增加。包貨、出貨是可以動動身體的最佳時機，因此其實如果出貨跟上架相比，我會比較喜歡出貨。

2015. 8. 10-14

一直有新的東西，所以審品的工作還是不斷持續著，但這週我有新的任務要做了，也就是查價的工作，由於市場價格會隨著成本而有所變動，因此每到一段時間就要查價，運用 FINDPRICE，我需要查查其他競爭公司上架是上多少錢，來進行調價，因為我才第一次做，因此只要把查到的價錢給上司就可以了，但要是以為這樣就結束了，那就錯了，因為還要去平台上改價錢，這週也是交叉著做，也靈活運用著計算機，跟我的計算機感情也越來越好了，而因為透過各個平台的改架越來越熟悉，因此，我也開始做補量的動作了，也知道各個平台怎麼補量，因為要開量，東西才會賣。這週我開始有點了倦怠期的出現，因為有些疲憊，但希望我可以好好克服，相信我會越來越喜歡這個工作。

2015. 8. 17-21

因為入倉的東西越來越多，因此我也要學習開始幫忙入倉，主要的工作包含開量印單這些我不需要做，但是要幫忙點數量，也要幫忙封組合，其實入倉並不難，只是過程很花時間，運用熱縮膜跟吹風機一起並用，就可以封組合，就像市面上有包裝膜一樣的道理，入倉的東西要再包貨前用完，不然會來不及寄出，因此通常吃完午餐後就一定要弄入倉的部分，星期 2 和 3 都在幫忙弄這些，也算有學習到新的東西，但是其他的工作還是陸續的一直弄，上司也會看進度，希望我越做越熟悉。

2015. 8. 10-14

這週我開始學著幫忙對訂單，因為怕訂單有漏印問題，因此需要有人重複檢查，有時候上司去開會或者在忙時，我就需要幫忙對單，對單時也需要注意要不要送禮卷，要跟主管申請禮卷，如果有錯的話，要請同事重新印單，該做的事情我仍然繼續做，也開始學習如何點庫存，要記錄庫存量是否正確，然後請同事幫忙訂貨等等的事情，每天都過得非常充實，但我必須更加熟練，因為偶爾還是會有出錯的問題，要努力克服障礙。

2015. 8. 17-21

這週開始幫忙拍攝商品圖，所以安裝了 PHOTOSHOP 檔案，同事教我基本的處理和修圖技巧，其他的要由我自己多練習，當然我也在網路上看了很多教學與文章，因此對於這個軟體也更熟悉，因為家電的部分需要拍照然後製作產品圖，因此我用相機拍照後，在把它放到電腦中去修改，照了很多的家電產品。出貨方面，因為同事越來越忙，所以有欠貨的部分，要幫忙查詢訂單是否還存在，要上去查顧客是否有取消訂單，如果還在的要把出貨單號 KEY 進去，這樣一層一層的環環相扣，如果一個地方不對了，就有可能出錯，雖然我比較不需要碰到會計那部分，但因為如果這中間出了什麼錯，錢沒進來，那麼會計部分就會有問題，因此我瞭解到自己的份內事情一定要做好。

2015. 8. 24-28

這週我開始學習著簽經銷合約，也是我的最後一個工作，流程不外乎是先把產品都上架，算算利潤和可以上架平台，還有做組合的部分。這次簽的果茶果醬部分，因為是暑假，所以銷量也較好，冬天的話，也可以熱泡成果茶，其實過程真的非常繁複，並且要多次的溝通，還要寄合約給他們，蓋大小章等等的過程，也讓我學習怎麼讓人溝通，其實過程讓我非常的挫敗，因為覺得自己沒有做得很好，然後同事也一直出面來幫我，這我還要多多努力學習，但至少有了這種經驗，我也比較會講話了，這也算是我實習的最後一份工作。

2015. 8. 31

今天是最後一天上班，因此大多時間在交接工作，因為是最後一天，因此上司們請大家吃下午茶來歡送我，但也不是出去吃，就訂個小鬆餅和飲料，真的很謝謝同事這 2 個月以來的照顧，讓我非常的開心，希望公司業績能越來越好，也希望我還有機會來這邊繼續打工。

7-2 相關照片

辦公桌演化史，因為我寒暑假都會在公司，但每次去辦公桌都不太一樣
實習的時候辦公桌如下：

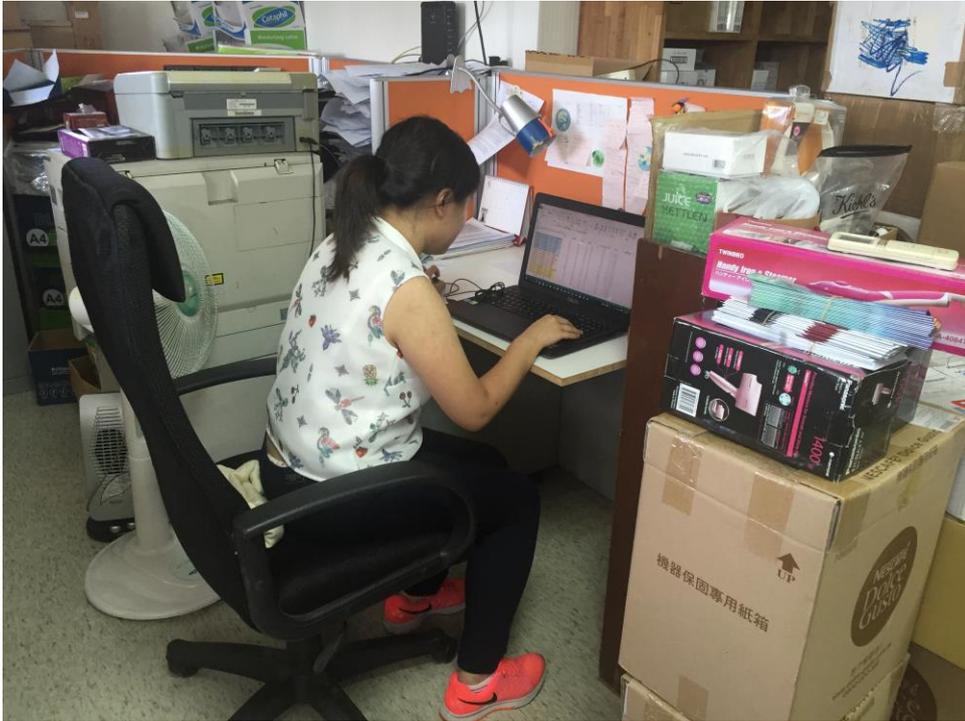


圖 24 辦公桌演化史圖 1

後來因為越來越多人，而我不常來因此，我就在包貨的地方工作，但這也有好處，貨都在我身邊，要點貨之類的，都很方便



圖 25 辦公桌演化史圖 2

到目前，因為有把位置固定好，因此我有自己的辦公桌，但位置不大，但我就再也沒移動過位置了



圖 26 辦公桌演化史圖 3

我的出勤表如下圖：

山洋有限公司人員出勤登記表												
員工姓名:	2015年 7月 出勤: <input checked="" type="checkbox"/>											主管
時間	10-11	11-12	12-13	13-14	14-15	15-16	16-17	17-18	18-19	OT Hours	日總時數	
1												
2												
3												
4	10:00									19:10		
5	10:00											
6												
7												
8												
9												
10												

圖 27 計時人員員工出勤表圖

有些平台需要按動態密碼，這個我們稱為 OTP，有些平台怕被盜等等因素，會有這個防盜，出現的會是數字。



圖 28 平台的 OTP 圖

每天出貨都需要割氣泡捲，氣泡捲如下，割的方法如虛線就會變成長長的氣泡布



圖 29 割氣泡布圖

我們的出貨地方跟會議室是一起的，因為空間不大，因此開會在這邊，出貨也在這邊



圖 30 醫美藥妝倉庫圖



圖 31 專櫃美妝倉庫圖

如果要封膜的話，就會用這個封膜機還有吹風機，旁邊也可以割東西等等



圖 32 封膜機、吹風機圖

公司的大門：



圖 33 公司大門圖

公司 MAIL 信箱，因為常常會需要用到 MAIL，因此我有專屬的信箱

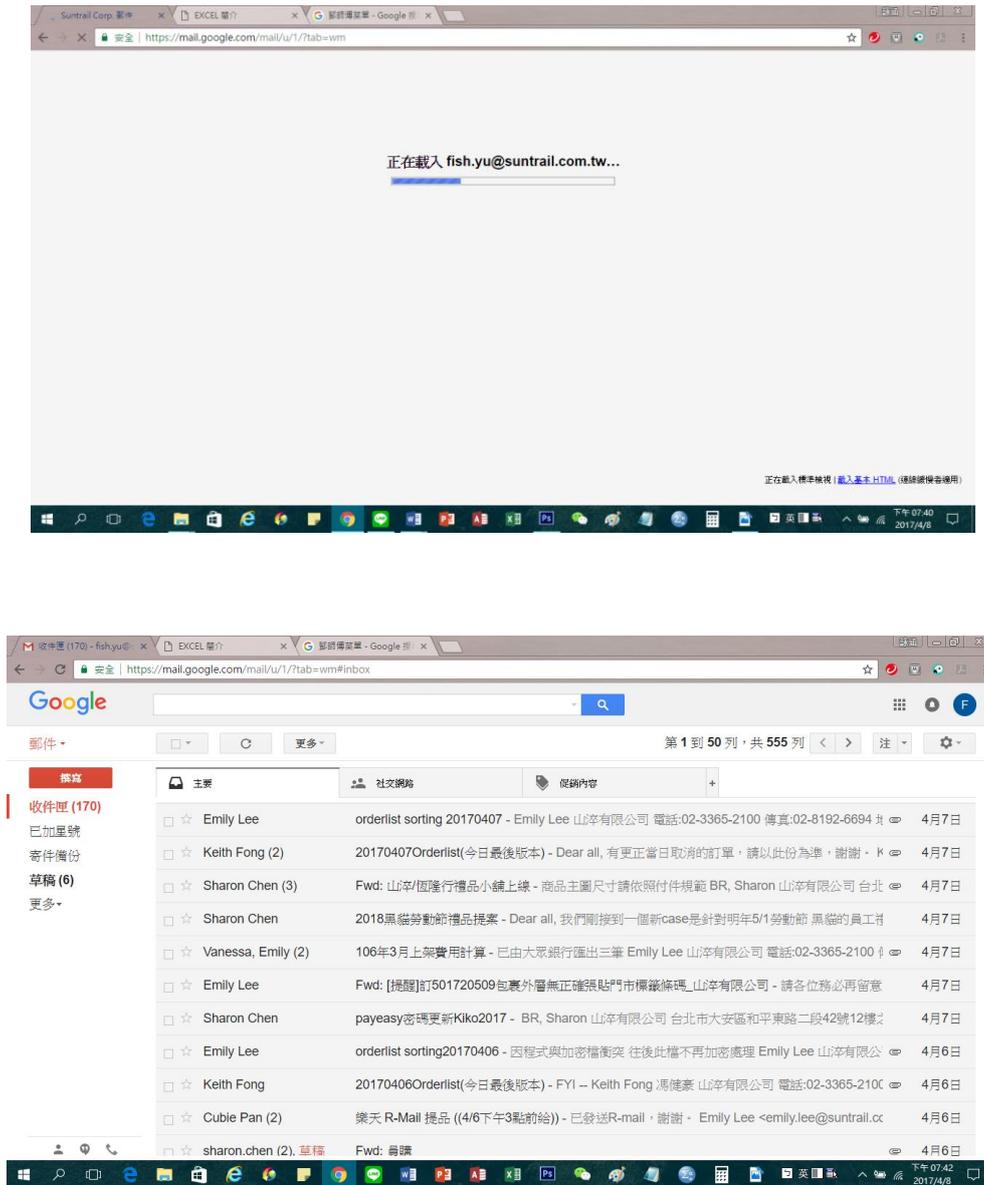


圖 34 公司的 MAIL 信箱圖

製作過的 BANNER 圖，由於這些是我剛開始做的，所以做的並沒有太好



圖 35 製作過的產品 BANNER 圖

產品圖修改，美妝部分常常會需要做產品圖修改，以下是部分做過的產品圖



圖 36 產品主圖

之前和全公司的人一起交換禮物和聚餐，是在聖誕節的時候，如下圖

圖 37 與公司的人的合照

7-3 YAHOO 購物分紅計劃

隨著電商時代的來臨人人都可以運用電子商務，最近 YAHOO 購物中心推出，除了銷售自己的產品外 還可以銷售 Yahoo 購物中心所有商品，每筆交易可分紅 1%~6%。

電商職訓中心 – Yahoo購物分紅計劃系統

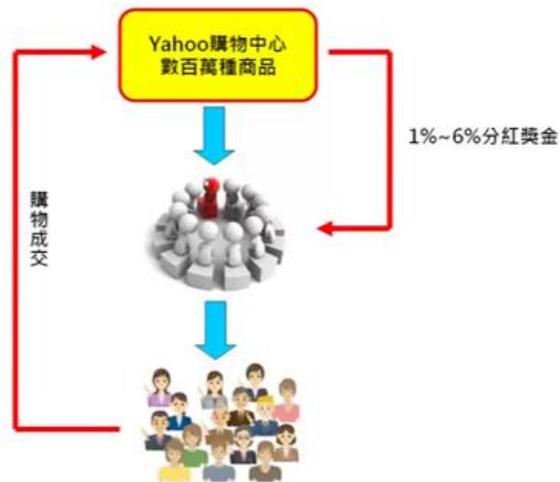


圖 38 YAHOO 購物中心分紅計劃圖

教學語音如下：

https://www.youtube.com/watch?v=6fnK3E_Np0c

主要是在自己的銷售網站中，貼上 YAHOO 購物中心的網站，如果消費者購買成功就會有分紅金，這個也是個賺錢的方法，如果有興趣的人可以試試看，操作上並不困難，也是個賺錢的方法！