

戴爾電腦的直銷模式 與虛實整合

第八組

李芮瑜、吳佳蓁

戴爾股份有限公司 (Dell Inc.)

- * 總部位於美國
- * 由麥可·戴爾於**1984**年創立
- * 以生產、設計、銷售家用以及辦公室電腦而聞名，同時也涉足高端電腦市場，生產與銷售伺服器、資料儲存裝置或網路裝置等。

直接商業模式

- * 與顧客密切接觸，充份掌握市場脈動。
- * 為確保產品還未生產就已售出，即先有訂單，才按客戶要求組裝電腦。
- * 與供應商密切合作，簡化生產流程。
- * 消除中間商，並將省下的成本，提供顧客更佳的服務。
- * 直接向客戶銷售產品，成為第一家採取直銷的電腦廠商。

顧客導向

- * 按顧客要求設計及製造產品(客製化)
- * 官網會員制



虛擬整合

- * 以網際網路為媒介
- * 導入CRM與ERP系統
- * 運用資訊科技將供應鏈垂直整合
- * 建立高效益的供應鏈管理模式以擴張市佔率
- * 利用自行建立的倉儲系統調度供應商的產能



家庭與個人產品

商用產品

技術支援

登入我的帳戶

搜索

最小的 13 吋 2 合 1 機種，配備 InfinityEdge 顯示器，可提供幾近無邊框的觀賞體驗及更長的電池續航力，還可選購 Ultra Sharp™ QHD+。

暖心情人節 戴爾好禮贈

立即諮詢>



戴爾做的更多

PartnerDirect

技術中心

關於戴爾

公司資訊

企業責任

客戶參與

法律

個資處理

法規

使用條款

銷售條款

社區

社區

閱讀我們的部落格

技術支持論壇

活動

台灣 ▾

先進規劃與排程系統(APS)

- * 可分為物料官話與產能規劃
- * 擁有決策支援的能力
- * 動態調整供需平衡、縮短生產前置時間
- * 有效的供給規劃與存貨管理使其達到與生產時間同步

問題討論（一）

- * 傳統通路商除銷售外，亦可提供維修服務。Dell電腦的直銷模式中沒有傳統通路商之參與，要如何提升客戶服務？

問題討論（二）

- * 透過高效率的供應鏈管理，Dell電腦擅長以低價銷售成熟科技產品。隨著PC產業邁向成熟期，Dell電腦是否可在智慧型手機與平板領域複製相同的成功模式？

問題討論（三）

- * 由於面臨各種不利因素，Dell電腦的PC銷售已落後勁敵聯想，而透過直銷模式，Dell電腦已與許多企業建立良好關係，是否可藉此發展其企業伺服器市場？

參考來源

- * <https://zh.wikipedia.org>
- * <http://wiki.mbalib.com>
- * <https://tw.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070605000010KK11343>
- * <http://wiki.mbalib.com/zh-tw/%E6%88%B4%E5%B0%94%E4%BC%81%E4%B8%9A%E6%96%87%E5%8C%96>



THE END