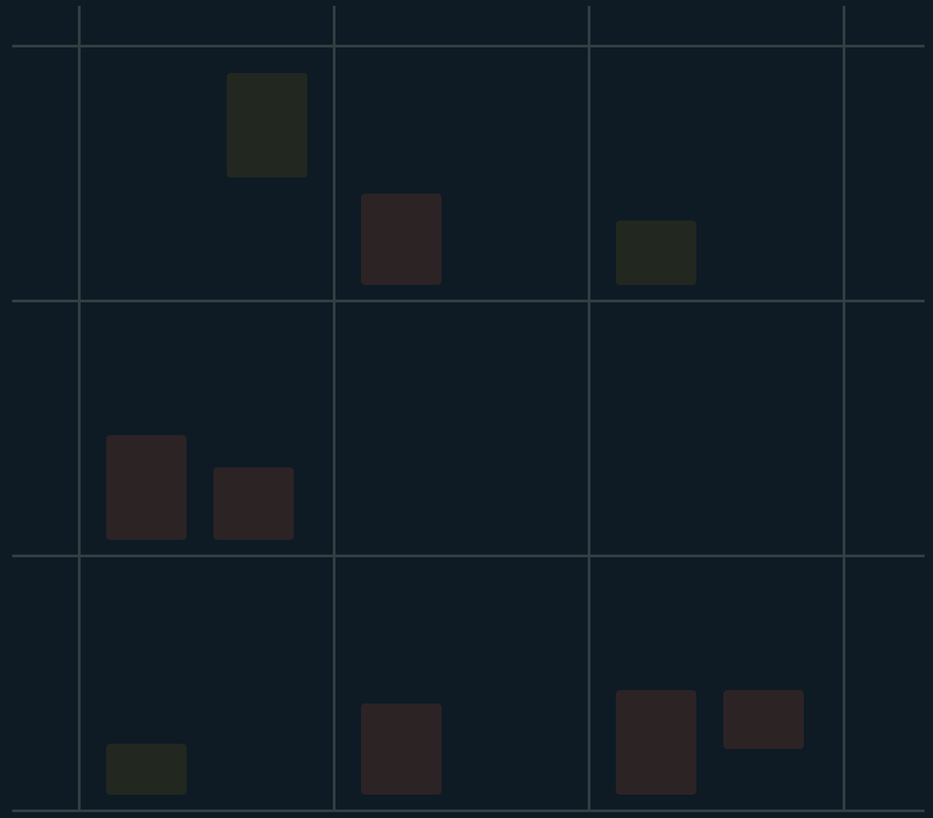
新事業提案　經營決裁會議　Harbor Tools

Stockline

小型工廠的庫存，該由手機接管了

為 12 萬家目標工廠設計的庫存軟體。本日請求決裁：第一階段 40 萬美元。



提案	日期	決裁事項
Harbor Tools 新事業開發部	2026 年 11 月 7 日	第一階段預算核准

內部資料

本日議程

十頁之內，說明為什麼現在要做、能賺多少、以及風險在哪

01 **市場：12 萬家工廠，導入率僅 8%**
年規模 2.4 億美元的未開拓地帶

02 **課題：每天 90 分鐘花在「數庫存」**
缺料損失約佔營收 3%

03 **產品：現場輸入，兩週上線**
與既有 ERP、試算表的三方比較

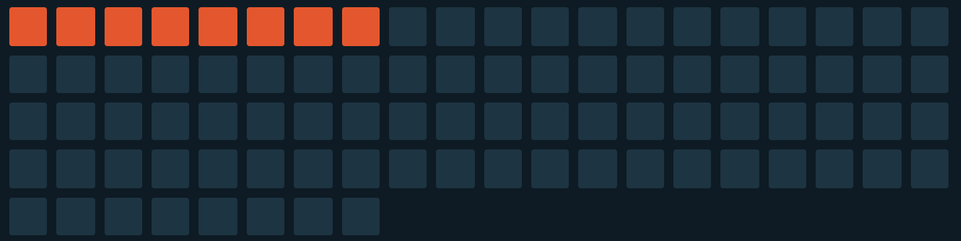
04 **收益：第三年 600 家、144 萬美元**
單年度損益於第三年轉正

05 **投資與時程：三年 120 萬美元**
11 月試點，4 月正式發表

06 **決裁：第一階段 40 萬美元**
本日請求各位核准的範圍

金額單位皆為美元。顧客數為期末累計值，解約率以年 5% 計入。

12 萬家目標工廠中，九成以上還沒有庫存軟體



已導入庫存軟體　8%　　尚未導入　92%

一格代表目標工廠總數的 1%。

12 萬家

目標工廠數（小型工廠）

8%

現時點的庫存軟體導入率

2.4 億美元

年間市場規模

現場每天用 90 分鐘數庫存，卻還是會缺料

每日作業時間

90 分鐘

庫存確認　其他業務（8 小時工時中）

現場人員與事務員，每天都在走到架前、數、再回座位輸入。

缺料造成的損失

3%／營收

年營收　消失的 3%

停線、急單空運、臨時加工外包——全部來自「以為還有」。

管理方式

76% 的人員

十人中約有八人仍用試算表

檔案在誰的桌機上、哪一版才是對的——沒有人說得清。

三個數字指向同一件事：資訊沒有在現場被記下來，所以每天都要重新找一次。

問題的根源只有一個：輸入的地方離現場太遠

現狀　試算表 ＋ 桌上型電腦

架上有實物變動
領料、入庫、報廢

→

回座位才輸入
憑記憶或手寫紙條

→

帳面與實物不符
漏記、重複記、版本分歧

→

每天重新清點
90 分鐘／日

→

仍然缺料
損失＝營收的 3%

Stockline　現場的手機就是輸入端

架上有實物變動
領料、入庫、報廢

→

當場用手機記錄
站在架前，數秒完成

→

帳面即時一致
全員看同一份數字

→

清點變成例外作業
只在對不上時才做

→

在缺料前補貨
依機台用量自動提醒

兩條鏈的差別只在第二格。我們不改變工廠的作業順序，只把輸入的位置搬到架前。

04 — 競合比較

大型 ERP 太貴太慢，試算表進不了現場；中間是空的

項目	Stockline	大型 ERP	試算表
月費	200 美元	2,000 美元 Stockline 的 10 倍	0 美元 軟體費用為零
導入期間	2 週	6 個月 需專責導入人員	當天 但規則需自行維護
現場輸入	手機 站在架前即可輸入	僅桌上型電腦 需回辦公室	僅桌上型電腦 需回辦公室
機台連動	✓ 可	✓ 可	✕ 不可

價格差十倍。小型工廠付得起的是 200 美元，不是 2,000 美元。

兩週對上六個月。我們在 ERP 還在需求訪談時就已經在運轉。

唯一兼具兩者。手機輸入與機台連動同時成立，只有 Stockline。

我們要搶的不是 ERP 的客戶，是還在用試算表的 92%



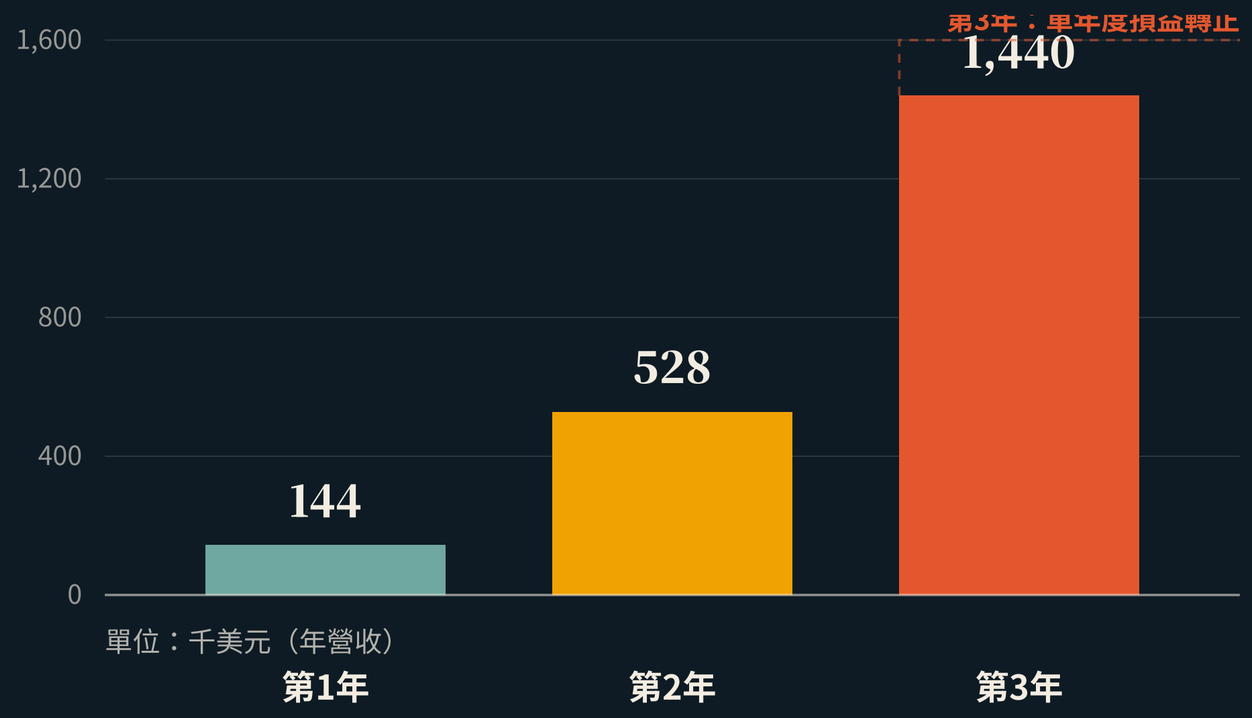
76%

以試算表管理庫存的人員比例。這就是我們的獲客名單。

不打價格戰。對手不是 2,000 美元的 ERP，而是「不花錢但每天賠 90 分鐘」的現狀。

說服的話術只有一句。月費 200 美元，換回每天 90 分鐘與營收的 3%。

三年內累積 600 家客戶、年營收 144 萬美元，第三年單年度轉盈



年度	客戶數	年營收
第1年	60 家	14.4 萬美元
第2年	220 家	52.8 萬美元
第3年	**600 家**	**144 萬美元**

前提條件

年解約率以 **5%** 計入。表中客戶數為扣除解約後的期末累計值。

第 3 年的 600 家，相當於 12 萬家目標工廠的 0.5%。這是一個刻意保守的滲透假設。

07 — 投資與時程

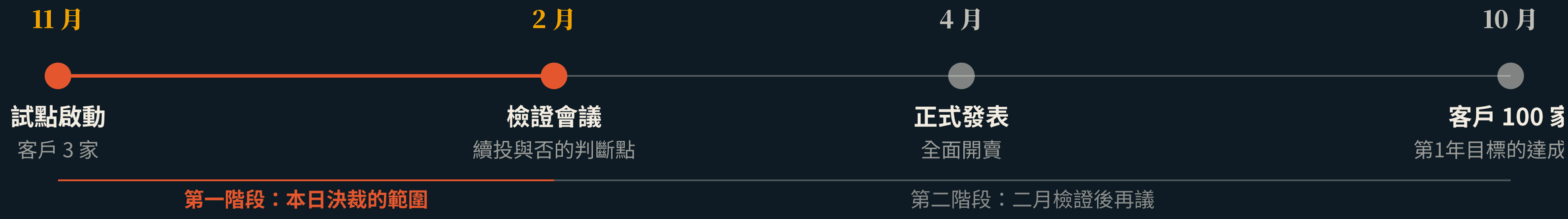
三年投入 120 萬美元，但本日只請求決定開頭的 40 萬

三年累計投資額

120 萬美元

第一階段　40 萬美元　｜　第二階段以後　80 萬美元（需另行決裁）

第一階段涵蓋試點、檢證與正式發表前的開發。二月的檢證結果將決定是否續投。



三個風險都在二月的檢證會議前就能看見

⚠ 01

現場不願意改用手機輸入

對策

11 月的 3 家試點，以「兩週內上線」與每日輸入率作為驗收指標。做不到就在二月停手。

02

獲客速度追不上計畫

對策

以 10 月的 100 家為第 1 年 60 家的先行指標。4 月發表後每月檢視，低於軌道即縮減投入。

03

解約率超過假設的 5%

對策

月費 200 美元的單價下，續約取決於每日是否仍在輸入。以輸入率為解約的早期警訊。

三個風險共用同一個觀測指標：**現場每天是否還在輸入**。這個數字從 11 月的第一家試點起就看得見。

本案的五個主張，一頁回顧

01	市場是空的：12 萬家工廠，導入率只有 8%。	2.4 億美元
02	痛點已被量化：每日 90 分鐘，加上營收 3% 的缺料損失。	76% 用試算表
03	Stockline 是唯一同時具備手機輸入與機台連動的選項。	200 美元／2 週
04	第 3 年 600 家客戶，單年度損益轉正。	144 萬美元
05	風險被切成兩段，二月的檢證會議是停損點。	暴露 40 萬美元

投資總額 120 萬美元／三年

年解約率 5%

11 月試點 3 家

10 月 100 家

決裁事項

本日請求：核准第一階段 40 萬美元

11 月以 3 家工廠啟動試點，二月的檢證會議再向各位報告續投與否。

核准對象

第一階段 40 萬美元

試點、檢證與發表前開發

下次決裁

2 月 檢證會議

剩餘 80 萬美元於此判斷

三年後的姿態

600 家／144 萬美元

單年度損益轉正

Harbor Tools　新事業開發部　Stockline 提案　2026 年 11 月 7 日

內部資料