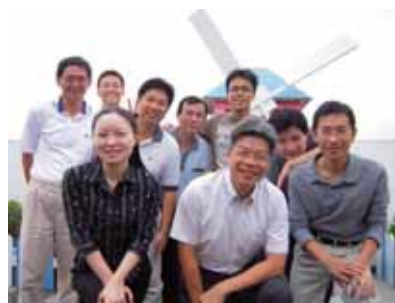


鼎翰通信股份有限公司 交換機雲端管理平台計畫

公司小檔案



工程軟體組



工程硬體組

- 甲、成立日期：中華民國76年4月
乙、負責人：謝嘉澍
丙、資本額：60,000千元
丁、員工人數：48人
戊、經營理念：

經營理念 -- 「愛、熱情、誠信與信任、創新、自律」就是我們想要塑造的鼎翰文化。「愛、熱情、誠信」是我們的個人態度；「信任、創新、自律」則是鼎翰呈現於外的團隊表現。



鼎翰經營理念



鼎翰公司願景圖

經營策略 -- 我們想要創造的未來世界，就是我們的願景與經營策略：創造一個有愛、富足、永續的世界！

- 己、本案合作之技轉單位：無

計畫緣起

現有交換機在市場上除了一般公司行號使用外，常需與一些專用市場如：門禁系統、電梯管理系統、旅館管理系統互相搭配，但各軟體廠商之品質良莠不齊，需花費許多人力溝通系統間的協定，造成客戶安裝上的不便，為提升鼎翰交換機之競爭力，故開發此一交換機雲端管理平台，可以配合不同客戶的需求，彈性搭配所需之軟體模組，以降低客戶之安裝成本與建置風險。

且現有的應用軟體，大都須在個別使用者的終端電腦上裝上專用的軟體，不但容易因操作人員電腦中毒或毀損而造成無法作業，也不易於遠端進行功能操作，故規劃此交換機雲端管理平台，便計畫採取網頁的操作介面，讓使用者可以從遠端，以手機或電腦之瀏覽器輕易地登入系統，操作所有功能而不需另外安裝特別軟體，達到雲端管理之功能。

新產品簡介

本計劃主要是在現有交換機系統架構下，開發一雲端交換機管理控制平台，可將鼎翰目前之交換機提升為雲端保全/門禁/電梯/飯店管理系統，開創交換機之另一新興市場。

在此計劃預定開發多功能雲端管理平台，採用模組化的系統設計，在同一管理平台中可將不同的門禁、電梯、計費、飯店管理、網頁值機台進行集中管理，使用者可透過網頁登入的方式，在遠端直接管理與控制系統。

以飯店旅館為情境模擬範例：



計畫創新重點

此「交換機雲端管理平台計畫」，擁有多不同於目前市面門禁管理系統的創新，主要包含以下各點：

1. 雲端即時控管 - 使用者可以在遠端直接以電腦或手機連入系統網頁，監看所有人員進出之即時訊息。若發現問題時，亦可直接點選網頁上的位置節點監聽/看該處。
2. 整合門禁、電梯控制與對講系統，可應用在社區大樓管控，讓系統安裝更加便利，成本也大幅下降。
3. 整合計費、飯店管理、網頁值機台、電梯控制與交換機系統，可應用在飯店旅館業者，結合雲端控制，讓所有值機櫃台不需安裝額外軟體，降低系統安裝成本。
4. 採用模組化的系統設計，可依客戶不同需求進行應用模組的調整，確切符合客戶需求。
5. 簡易圖形化介面，讓所有報表資訊都可以輕鬆了解、一目瞭然。



研發成果及衍生效益

企業或機關遠距控制，可將現場狀態傳到控制中心，控制中心可以介入進行間接控制，包括「管制點與控制中心對講」、「從控制中心監聽現場」、「將現場現況影像傳回控制中心」。

1. 社區控制或企業和電梯樓層管制，可以將現場狀態傳到控制中心，控制中心可以介入進行間接控制，數位式電梯內部與控制中心對講和樓層門禁控管。
2. 本案產品將結合鼎翰GDS產品進行推廣，並且採商品組合包裝方式銷售，每一個商品組合包括以下：



- (1) 交換機雲端伺服器(Blue Box Server) (含軟體模組，包括：門禁軟體模組、網頁值機台軟體、電梯軟體模組等) 1組
- (2) 電梯感測控制器(IOU-96) 1組
- (3) DK-ACP 10台 (刷卡控制對講機 - 數位介面) 語音通話
- (4) IP-35 5台 (刷卡控制對講機 - 數位介面)

VoIP語音通話

- (5) DK-LMS 2台 (電梯對講機 - 數位介面) 語音通話

上述每套定價為新台幣97,200元

2010年產值預估 = 10 * 48600(以五折價進行市場測試價格銷售) = 486千元以上。

2011年產值增加 31104千元以上。

預估銷售350套，其中200套為舊系統升級 (八五折優惠)，150套為全新系統。

(1) 舊系統升級雲端伺服器(Blue Box Server) 及增購周邊新配備 = 200 * 97200 * 85% = 16524千元以上。

(2) 全新系統銷售 = 150 * 97200 = 14580千元以上。

2012年 產值增加 38664千元以上。(本案2010產值和2011產值相較，預估目標成長19.5%)

預估銷售450套，其中150套為舊系統升級 (八折優惠)，300套為全新系統。

(1) 舊系統升級雲端伺服器(Blue Box Server) 及增購周邊新配備 = 150 * 97200 * 80% = 116640千元以上。

(2) 全新系統銷售 = 300 * 90000 = 27000千元以上。

3. 架構在現有系統上，無須重新進行系統安裝規劃與建置，且不用因系統之更換，對消費者進行相關使用習慣的教育訓練，這樣的成本是非常可觀的，同時也提高消費者更換此新產品的意願，如此一來，以最經濟的行銷成本推展新一代的產品，並且在產品一上市就有原來廣大的客戶群為營銷基礎，進而拓展新的市場與通路，這對「新產品上市成功」是事半功倍的。



專案執行重要心得

在此次專案期中審查時，委員提出期末是否以情境模擬的方式，讓我們在開發的過程中，可以與業務進一步的討論客戶的使用方式與應用，也讓工程師在設計時，能站在End-User的角度去開發程式。

這個方式讓工程師們付出了更多的心力與時間，但最後得到了甜蜜的果實，大幅縮短了後續往返的討論與修改的時間，也讓這個產品能更貼近客戶的想法，更加符合市場的需求，也提升了此專案的價值。