



麒田營造有限公司

分享主題:

思維的良率



聯絡人:陳靖中 Mobile:0912-830263
Tel:03-3361978 Fax:03-3361328
桃園市桃園區復興路51號11樓之1



Main
大綱主題
outline

壹

公司起源/自我介紹

(營造登記證/地址/聯絡資訊/組織架構)

影片欣賞-15min

貳

建築師、業主、監造、營造廠的

四角習題-15min

參

如何促成建築師、業主、監造、營

造廠四贏-15min

肆

面對疫情、缺工、物價波動、

營造廠如何自處-15min

伍

大環境不景氣下營造廠如何因

應-15min

陸

如何延續業主對建築師、營造

廠的黏著度-15min



承造人基本資料

營造業名稱	麒田營造有限公司		
登記證號	綜甲I字第A08607-000號		
地址	桃園市桃園區復興路51號11樓之1	聯絡資訊	Tel : 03-3361978 Email : chitian888@gmail.com

- 承攬高爾夫球場工程
(林口藍灣)

- 與「長榮集團」成為合作夥伴
- 承攬欣興電子股份有限公司「法國餐廳及烘焙坊」興建工程榮登聯合報版面。





麒田營造有限公司

董事長

總經理



財務部

出納

會計



公司

行政

採發

成控

估算



工務部

經理

北、中、南區副理

各工區主任

工程師、技師



友弟德開發

工程有限公司

- 廠房工程
(RC及SRC構造、鋼結構)
- 住宅工程
(一般住宅、透天別墅、飯店)



1. 溝通與理解

建築師、業主、監造、營造廠之間的理解和溝通至關重要。我們必須確保每一方都清晰了解項目的需求、合約的內容、共同的目標，這都是需要耐心的溝通和互相尊重的態度。

2. 工程項目管理和品質

建築項目往往是複雜的，**麒田營造提供合於單價及均質的品質**，也代表著建築師、業主、監造以及營造廠之間密切合作，確保工程項目品質都符合需求。

3. 風險管理

風險無處不在，特別是在建築項目中，建築師、業主、監造和營造廠應該共同評估和管理潛在風險，制定應對方案，以確保項目的順利進行。



1. 合作精神

建立共同合作態度，讓建築師、業主、監造和營造廠形成緊密的合作關係。

2. 制定明確的合約和共同目標

確保在工程項目開始前，所有相關方都清晰理解，這有助於避免後續的誤解和糾紛。

3. 施工過程中發生意見相左時如何因應

A. 開放性溝通：

建立開放且透明的溝通渠道，讓各方可以表達意見，定期召開會議，用以討論目前的進展，儘量將可能的分歧點，制定應對計劃，針對可能的爭議項目，提前進行風險分析和協商，找到解決方案。



B. 合約釐清：

重新檢視合約，確保各方對其解釋一致，如有必要，與法律專業人士一同澄清合約條款，以明確各方的權利和責任，在需要時，尋求專業的諮詢，可能包括法律、技術或其他相關領域的意見，適時地引入中立的專業人員或仲裁機構，以協助解決爭端。

C. 彈性調整：

在可能的情況下，考慮彈性調整計劃、預算或規格，以滿足各方的需求。

D. 文件和紀錄：

確保所有溝通和會議的內容都有清晰的文件和紀錄，會議結束後應於相關欄位簽名以示負責，避免未來的爭議，正式文件應以書面形式提交，確保溝通的透明性和法律有效性。



1. 數位化轉型

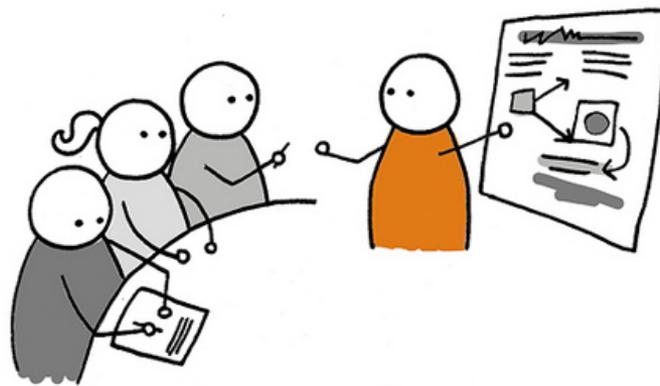
利用估算、管理軟體，逐漸實現數位轉型，提高效率。

2. 穩定的供應鏈

與可靠的供應商合作，儘量穩固供應鏈，減輕物價波動的影響。

3. 員工培訓、進修

公司提供經費鼓勵員工參與有關工程相關課程、培訓，借此提高團隊的專業水平，同時提供有競爭力的薪酬和福利，以吸引優秀的營造人才。



SCM (Supply Chain Management)

供應鏈強化

SCM 過去一直在提高效率和降低成本，儘管這些需求沒有改變，但改變的是，客戶現在是設定 SCM 優先層級中的中心角色。有人說：「**客戶體驗是供應鏈中的關鍵**」。

滿足客戶期望取決於企業能否快速準確地執行業務，其中必須協調原物料、製造端、運輸以及訂單管理，以在合理的時間內將指定的品項提供給客戶，為此，公司必須以客戶的眼光審視自己的供應鏈，這不僅僅只是下訂單，而是能不能在正確時間（在訂單交付之前、期間與之後）進行所有作業。

工資結構調整

檢討工資結構，確保公平合理，並與市場趨勢相符，並考慮實行績效激勵措施，以鼓勵高績效和積極貢獻的人員。



供應鏈管理可協調原物料、製造、物流以及訂單管理等，以在合理的時間內將指定的品項提供給客戶，透過系統整合人、物、流，建立靈活彈性，透過供應鏈每個環節的共同合作，協調平穩的營運規劃與執行，以提升企業競爭力與客戶滿意度。



1. 避免削價競爭

精準的項目估算有助於確保您的報價準確率提高，增加競爭力，報價中包含**合理的利潤**，才能維持公司的長期穩健發展。

2. 成本控制和效率提升

利用軟體(估算、管理)控制成本，提高效率，避免重複施工。

3. 建立品牌形象

消費者的每一次接觸都構成了品牌形象的一部分。提供均質的產品和服務，提供良好完善的客戶體驗，有助於建立積極的品牌形象。



1. 提供合於需求的服務

除了現有工程項目本身，也關心業主的長遠需求，提供更多的選擇。

2. 保持溝通

建立長期穩固的關係需要持續的溝通，定期的會談和報告能夠讓業主了解工程項目的進展。

3. 共同期望

在建築師、業主、監造、營造廠四方共同運作下達成共同期望，提供均質的品質。



最後，建築師、業主、監造和營造廠是一個共同體，我們需要攜手合作，共同迎接挑戰，實現共贏。謝謝各位。



估算及報價流程

- ◆ 圖面彙整(建築圖、結構圖)-----5天
- ◆ 3D圖面建模-----10天
- ◆ 3D圖面第一次簡報(與業主討論空間建材)-----1天
- ◆ 3D圖面修正、跑報表-----5天
- ◆ 報價彙整-----2天
- ◆ 報價提報及3D圖簡報(圖面彙整至報價需時21個工作天)



END