



東亞國際美容事業有限公司

網路預約管理打卡及稽核系統

創立日期 | 2001 年 5 月 28 日

負責人 | 胡錫賢

營業項目 | 品牌授權、連鎖經營、美髮商品買賣

計畫緣起

東亞國際美容成立迄今，培訓了數以萬計的學生，在全國各個角落都有學員創業成功具體實例，在美髮業界享有絕佳的口碑。該公司成立的東雅髮藝連鎖髮廊的國內師資團均擁有乙級證照，據職訓局所公佈資料顯示，全國約 30 多萬從業人員，通過講師考核約有 3,000 多人，東亞學院就約佔 1,300 人；考過丙級證照者，東亞學院也將近 2 萬多人，如今都成為美髮美容界的尖兵，並有許多輔導開業成功的實例。

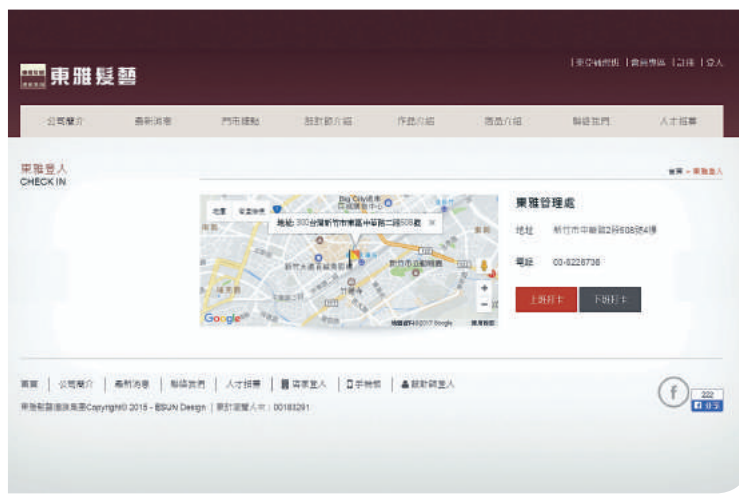
胡錫賢經常性合作的翊晟科技廠商，本來在製作網站就已經認識，在交互討論下正好碰到兩岸服貿及勞動部推行的一例一休，於是在諸多討論下雙方就討論出新的設計，本來美髮業就沒有在實施的簽到制，以及大部分網路公司預約或者網站都沒有好好利用，於是胡錫賢計劃利用這次核心基礎的改變，透過資訊開發整合協助美髮人，把東雅

髮藝當作美髮業的標竿，他也積極申請新竹市地方 SBIR 計畫並順利通過補助。

計畫重點

東雅髮藝在經營上因為都只是品牌授權，對於店家之協助，一直以來都只是統和統整支援人力以及協助教育，連連虧損的情況下，智慧型手機行動裝置來臨，跨時代的異業討論網路行銷、網路資訊整合、跨距離的網路協助，已經是連鎖業經營品牌新的工作項目，由於科技日新月異，包含第三方支付金流、新網路行銷商業模式、到自媒體社群集客行銷、慢物流型態，等網路資訊多樣化的衝擊著，於是東雅髮藝在與翊晟科技資訊公司討論後，長年的合作型態就此產生。

首先從網站製作，在基礎上先將公司以及店家朝向資訊化平台進行，讓未來每一位消費者認識美髮業的店家以及資訊，透過 QR CODE 掃描可更快速遠端追蹤到設計師的定點位置，進一步變成管理的基礎工具，由於有店面以及設計師的到店基本資料，在店經理訪查時可以針對消防、安檢、



店面衛生、問題回報、將其拍照，即時性的傳回連鎖總部整合，當作週報表來做協助處理，同時嘗試自媒體行銷，已經有所突破與進展，未來可以嘗試與翊晟科技拓展網路資訊行銷。

計畫創新

1. 工時彈性化。在預約登記以外和離峰時段，設計師可免全體、全日到店等待，安排個人事務或進修。
2. 空間分配效益最大化。透過預約制度，可提早調配各店人力相互支援，或開放加盟以外的個體設計師進駐服務，促進店面空間充分使用，也使產業人力活絡。
3. 提高顧客來店意願。線上事先預約除了能使人力資源有效分配，客戶登記更便利，也減省現場等待時間，現場運作更加流暢，降低客訴機率。
4. 設計師資訊和預約操作都能提高網站使用率，促進廣告有效性。
5. 同步建置顧客資料庫，提供顧客分類、客製化需求，防止隨人員變動流失。

創新榜

- ① 增加產值 1,600 千元
- ② 產出新產品或服務 1 項
- ③ 衍生商品或服務數 1 項
- ④ 額外投入研發費用 1,000 仟元
- ⑤ 促成投資額 5,000 仟元
- ⑥ 降低成本 500 仟元
- ⑦ 增加就業人數 1 人
- ⑧ 新型、新式樣專利 1 件
- ⑨ 研討會論文 1 篇



經營者真心話

美髮業雖然是連鎖，但是也是屬於小型體系，都是單店少量化三人經營，於是在經費上一直沒有辦法完成比較大幅度的進展，這次由於新竹市政府的SBIR協助及勞動部政策的一例一休，在資訊網站以及網路行銷上，終於有了新的進展以及突破，感謝新竹市政府這次的輔助。