



永輝全球協同服務：報價戰略與運營手冊

金流架構、定價模型與高價值客戶轉換指南 (BPO & BIZ)

[Confidential / Internal Use Only] 專為業務主管、專案經理與合作夥伴設計之標準作業程序 (SOP)

戰略總覽：四大核心支柱

1. 金流與合規 (Cash Flow)



核心目標：免除 20% 跨境扣繳稅，確保全球資金流不斷鏈。

2. 模組化報價 (Modular Pricing)



核心目標：標準化 EOS、ELR、ELA 產品定價公式，降低報價溝通成本。

3. 利潤與風險 (Margin & Risk)



核心目標：確立 1.5倍~2倍報價原則，轉嫁外包退款風險，並設立防禦性條款。

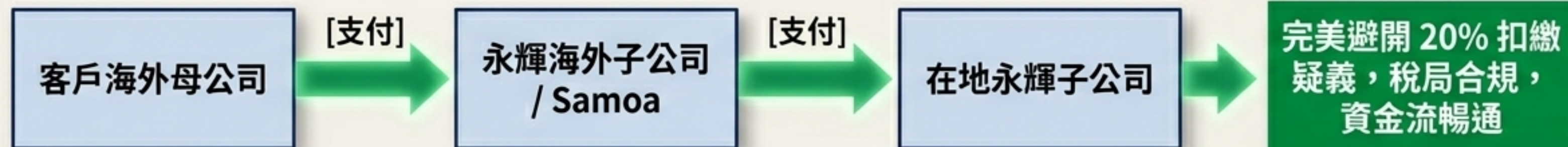
4. 成交與自動化 (Closing & Automation)



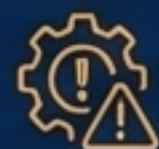
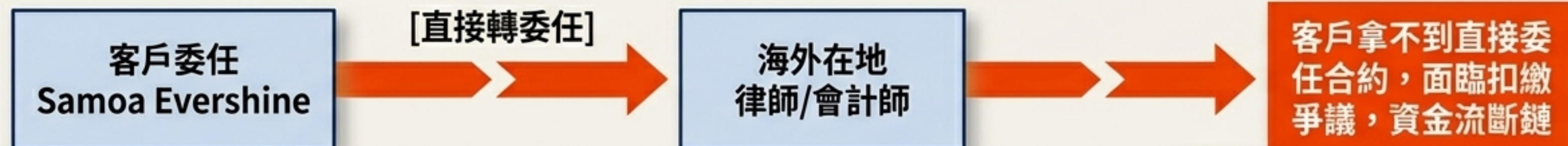
核心目標：雙合約綁定戰術 (ELR + ELA) 鎖定高價值客戶，透過 QIS 系統達成自動化。

全球金流與稅務架構 (收款方原則)

最佳實踐 - 安全無斷鏈 (Green Path)



高風險 - 資金斷鏈 (Red Path)



戰略重點：報價時優先以 Local Currency 計價，並於合約明訂「依簽約時匯率」為準。

EOS 短期代僱服務：價值主張與應用場景

合規災難與痛點 (以美國為例)

海外母公司直接匯款給美國員工

費用無法合法折減

A
個人所得稅暴增

B
漏報個人所得稅

面臨嚴重合規風險

EOS 啟動的 6 大黃金時機

1. 銷售與市場調查



2. 採購與品管



3. 工程投標協助



4. 研發外包



5. 母公司決策冗長



6. 在地註冊期長達
6 個月以上

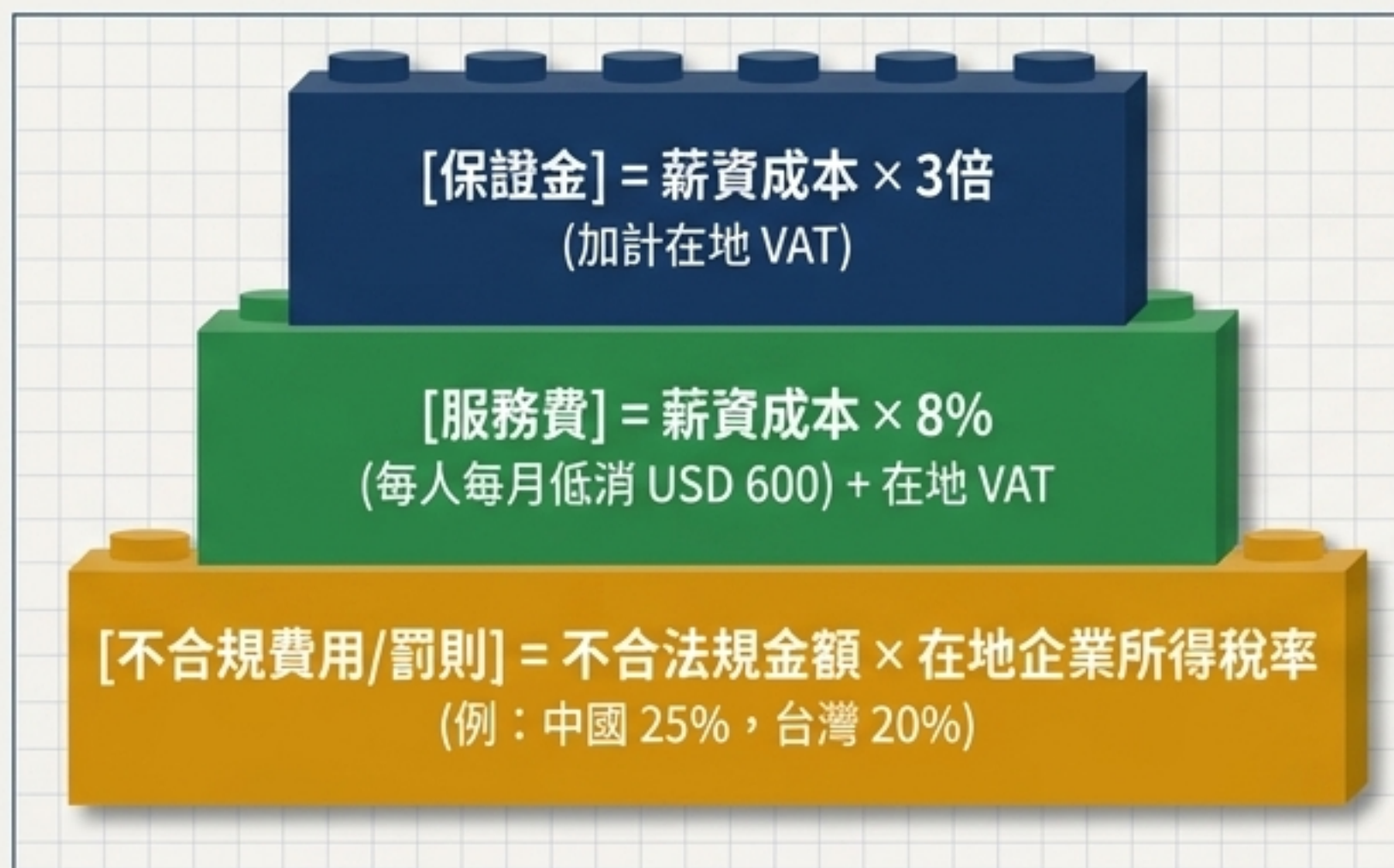


涵蓋全球 160+ 國家

台北 tpe4ww | 舊金山 sfo4ww | 東京 tyo4ww | 倫敦 lon4ww ...

EOS 模組化報價公式與法規遵循檢核

定價公式積木 (Pricing Blocks)



BPO 法規遵循檢核矩陣 (Compliance Matrix)

每位客戶具備獨立 BPO 簽核系統並匯總至在地 AIS 會計系統。

<input checked="" type="checkbox"/> 憑證不符 (Unmatched invoice)	<input checked="" type="checkbox"/> 超限 (TAJE)
<input checked="" type="checkbox"/> 憑證不足 (Lack of invoice)	<input checked="" type="checkbox"/> 轉列薪資通報 (Salary WT & Filing)
<input checked="" type="checkbox"/> 錯帳調整 (AJE)	<input checked="" type="checkbox"/> 非薪資扣繳 (Non-salary WT)
<input checked="" type="checkbox"/> 科目重分類 (RJE)	



特殊規範：代租房押金需加 VAT；絕對拒絕代購/租賃汽車 (風險不可控，強烈建議改用 UBER 報銷)。

工商登記 (ELR) 與人事費用報價邏輯

工商登記 (ELR)

特性

單次性、低風險。

計價架構

$(\text{單位數} + 1) \times \text{USD } 250$

報價變數

大型跨國公司需加計內部溝通層級與時間成本。

人事與費用 (HR & Expenses)

特性

經常性、穩定。

計價架構

以「人數」為核心計算參數。

風險防線

BPO 逐筆法規覆核。永輝必須在網銀擔任 Maker (付款前檢核，嚴禁付款後追討)。

通用防禦機制：所有報價皆須附帶但書

「例外狀況啟動實際工時 (Hourly Rate) 計價機制」

稅務服務報價：營業稅與營所稅診斷模型

Data Flow Diagnostic Diagram

客戶 IT 系統與資料流現狀

有 ERP 系統客戶

1. API / ERP 串接 (處理 B2B 字軌)
2. 下載 ERP 資料轉入 AIS 系統
3. 傳票憑證建議由客戶自行貼附

無系統客戶

1. 全面導入永輝 BIZ / BPO 系統
2. 永輝代為貼附傳票憑證
3. B2C 需額外處理發票對獎邏輯

實體店 / 電子商務

1. 介接 POS (收銀機) 數據
2. 介接 ECB (電子商務銷售資料)

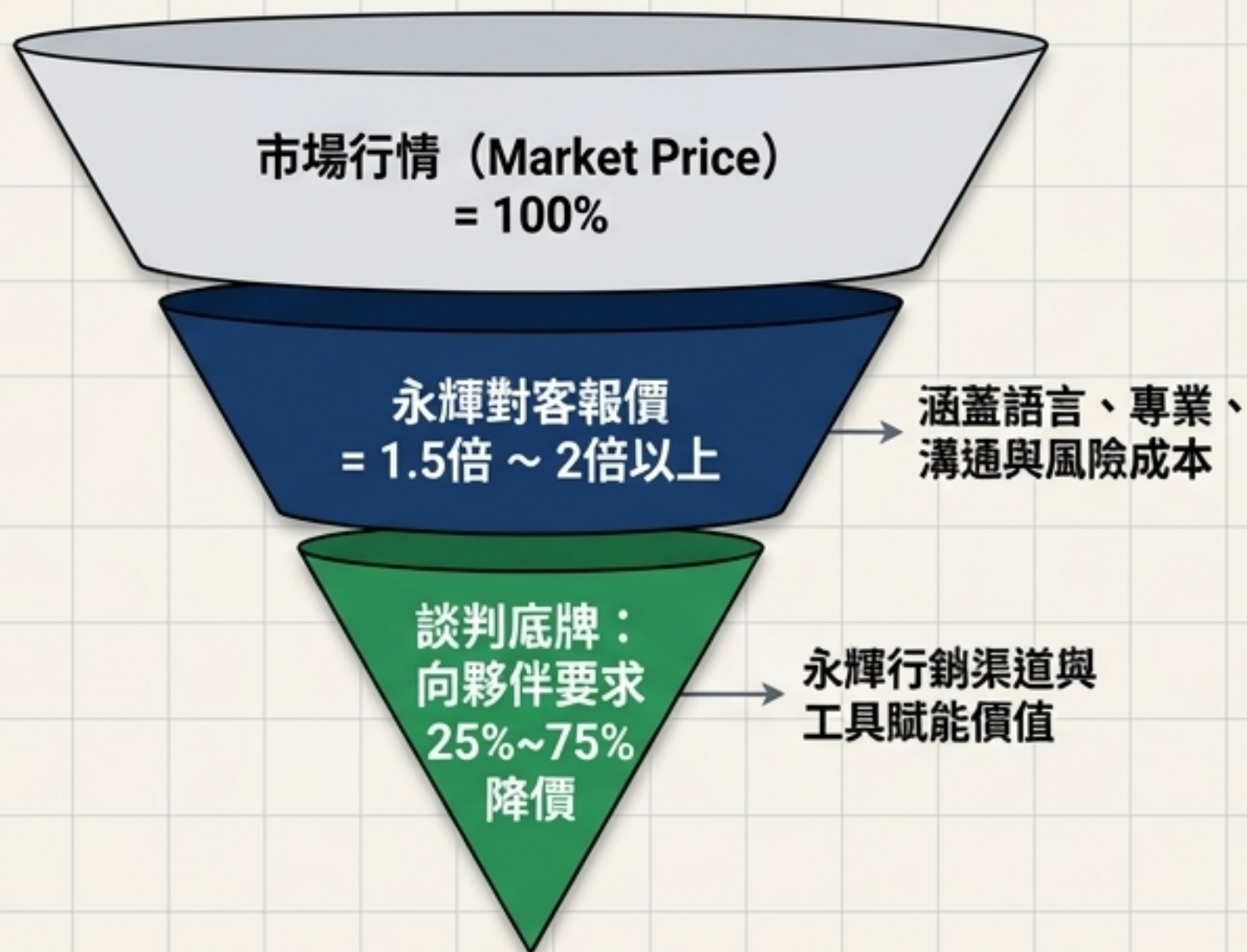
戰略提醒：兩步走報價法 (Two-Step Quotation Strategy)

Step 1: 初期需求不明時，僅提供粗估 Quotation (不列 Optional 項目，避免複雜化，快速建立共識)。

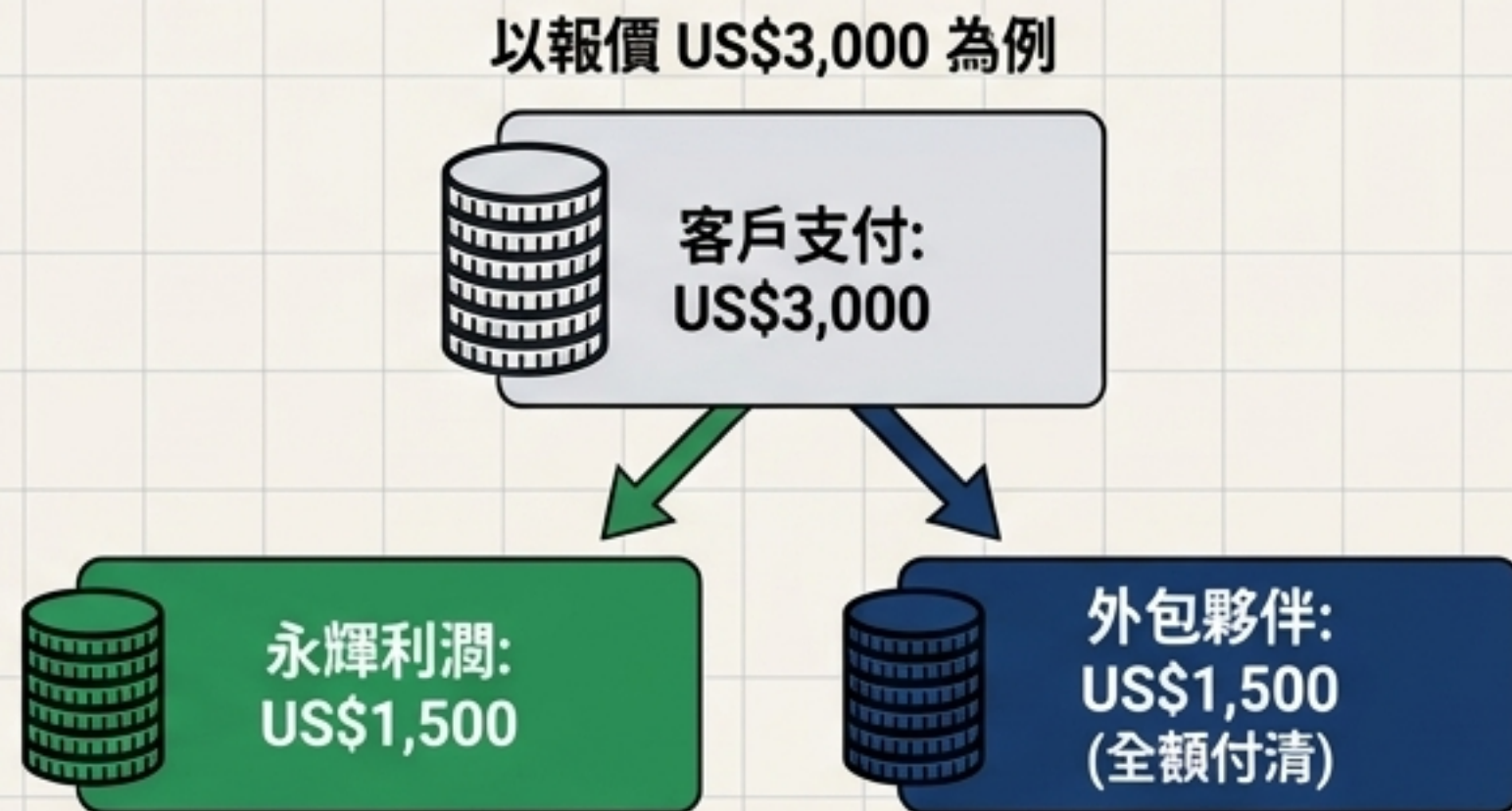
Step 2: 確認實際營運需求後，發送詳細 Engagement Letter (加入 Optional 項目與額外防禦性報價條款)。

合作夥伴報價策略與退款風險沙盤推演

定價漏斗 (Pricing Funnel)



風險情境沙盤推演 (Risk Scenario Analysis)

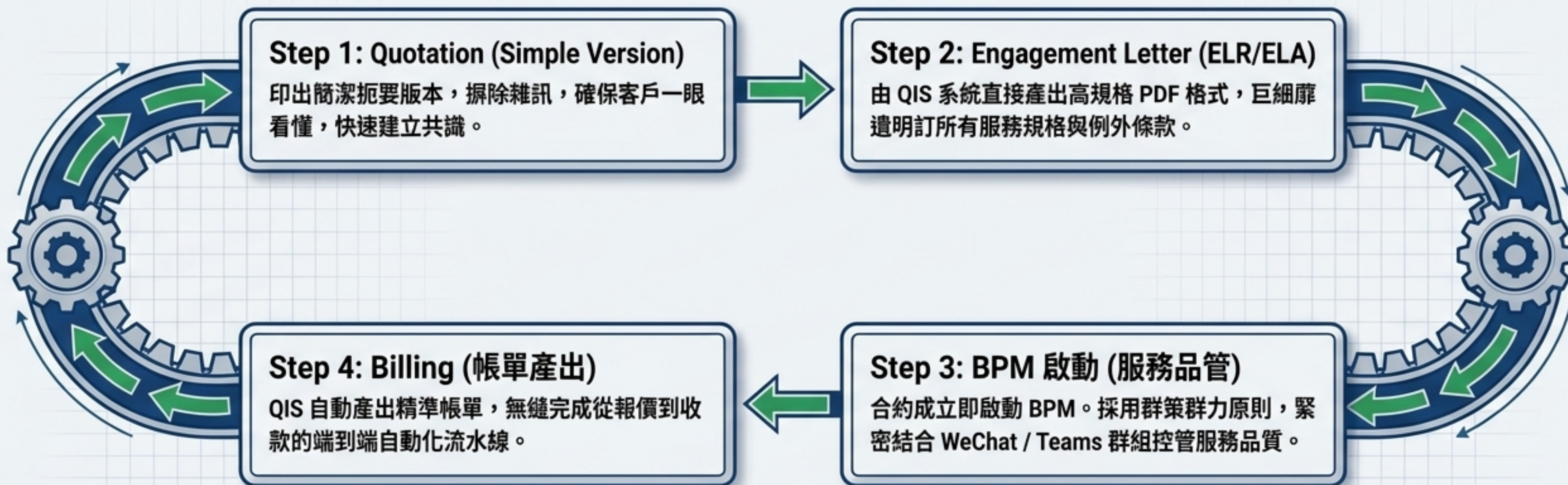


退款防禦 (Refund Defense)

若專案失敗客戶要求退款：通常協議退還一半 (US\$1,500)。即使 夥伴拒絕退款，永輝利用先期 2 倍報價策略，確保最差情況下收入歸零，絕不倒貼。

嚴格禁令：嚴禁業務私下支付夥伴款項，所有外包款項必須由永輝統一支付，防範利益衝突。

QIS 系統：報價到收款的自動化流水線



核心心法：好的展現形式 (Presentation Format) 即是最強武器。
國際級的專業內涵，需要國際級的美感水平來承載。

關鍵戰局：ELR 與 ELA 的綁定逼單戰術



施力點 1：銀行開戶卡點

「開戶需永輝信用保證，我們必須在網銀設定為 Maker 進行付款前合規檢核。基於風險控管，需先簽署 ELA 合約才能推進。」

施力點 2：稅局/勞健保報到卡點

「各項政府申請需填寫專屬稅務與社醫保聯絡人。必須先確定 ELA 負責人選才能辦理，否則後續登記流程將全面卡關。」

施力點 3：海外黃金窗口期

「所有合約必須在貴司人員抵達投資地前簽署完畢。一旦落地，即受當地法規直接約束，無法提供最佳化保護。」

綜合決策矩陣與客戶價值經營原則



例外處理 (Dormant/Early Stage)

針對孵化期或未營運公司，若拒簽 ELA，轉交內部「工商組」。
使用永輝自動化系統自行處理以極限降低溝通成本，待產生實質實質收入後，再重新啟動 BPO 報價程序。

總結心法

原則為輔，戰果為主。
前線業務指揮官擁有「臨陣判斷」的絕對彈性。
報價的藝術在於展現國際級美感，並具備隨時對不合格客戶說「不」的底氣。