

BASO

保勝光學

PRECISION OPTICS LTD

員工活動彙整-2025

TEL: +886-4-25320168 FAX: +886-4-25332501

<https://www.baso.com.tw>

目標設定與策略展開- 20251127







策略擬定四問

p9

- 1 我們公司可以提供的產品或服務是什麼？
- 2 我們主要的客戶是誰？
- 3 我們的專長或核心能力是什麼？
- 4 現在和未來的目標是什麼？



Peter F. Drucker

資源

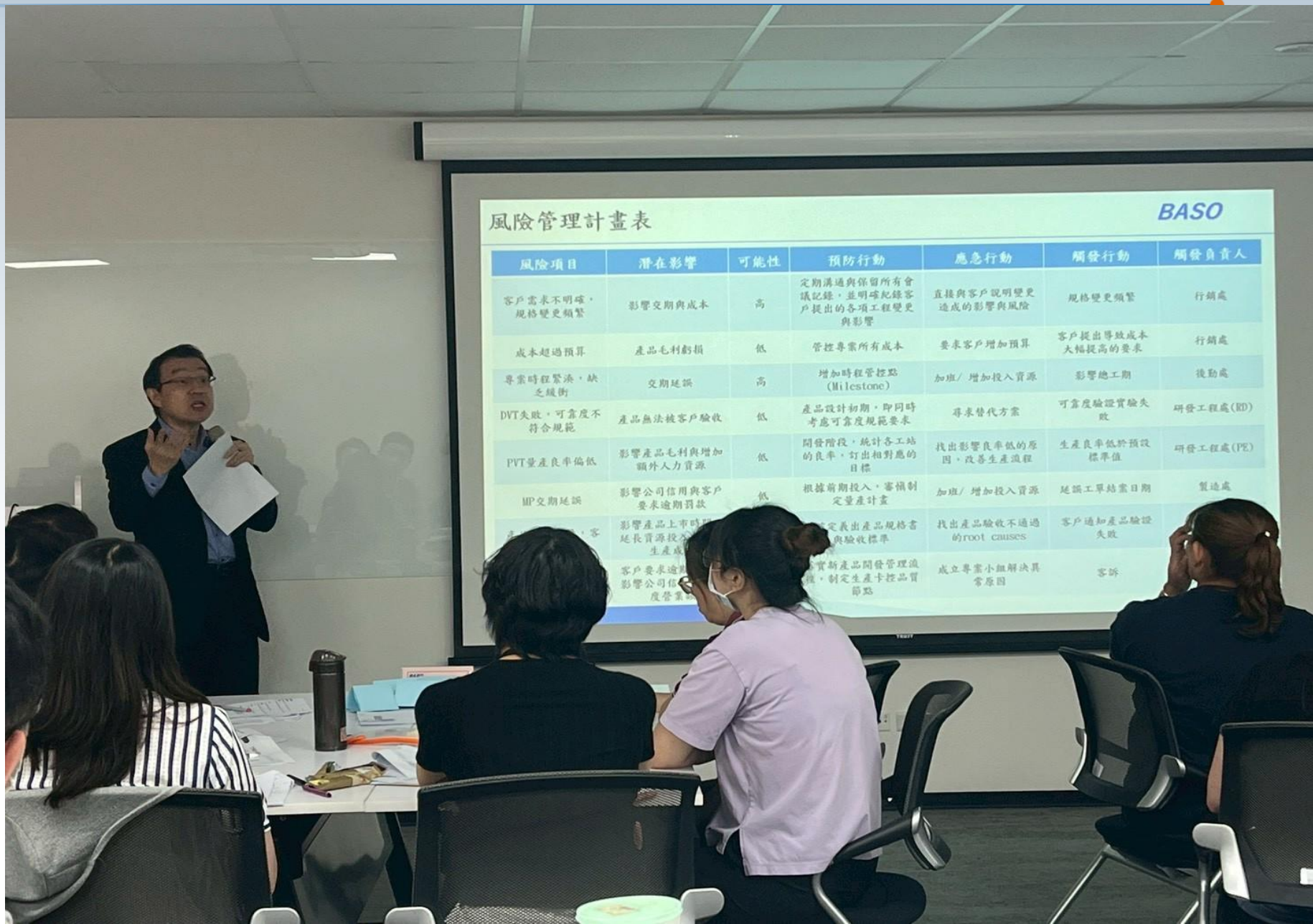
BASO

保勝光學



股票代號 **6517**

專案管理課程- 20250924



風險管理計畫表

BASO

風險項目	潛在影響	可能性	預防行動	應急行動	觸發行動	觸發負責人
客戶需求不明確，規格變更頻繁	影響交期與成本	高	定期溝通與保留所有會議記錄，並明確紀錄客戶提出的各項工程變更與影響	直接與客戶說明變更造成的影響與風險	規格變更頻繁	行銷處
成本超過預算	產品毛利虧損	低	管控專案所有成本	要求客戶增加預算	客戶提出導致成本大幅提高的要求	行銷處
專案時程緊湊，缺乏緩衝	交期延誤	高	增加時程管控點 (Milestone)	加班/ 增加投入資源	影響總工期	後勤處
DVT失敗，可靠度不符合規範	產品無法被客戶驗收	低	產品設計初期，即同時考慮可靠度規範要求	尋求替代方案	可靠度驗證實驗失敗	研發工程處 (RD)
PVT量產良率低	影響產品毛利與增加額外人力資源	低	開發階段，統計各工站的良率，訂出相對應的目標	找出影響良率低的原因，改善生產流程	生產良率低於預設標準值	研發工程處 (PE)
MP交期延誤	影響公司信用與客戶要求逾期罰款	低	根據前期投入，審慎制定量產計畫	加班/ 增加投入資源	延誤工單結案日期	製造處
產品上市時間延誤，客戶要求逾期罰款	影響產品上市時間，客戶要求逾期罰款	低	制定產品規格書與驗收標準	找出產品驗收不通過的 root causes	客戶通知產品驗收失敗	客訴
客戶要求逾期罰款	影響公司信譽與營業額	低	實施新產品開發管理流程，制定生產卡控品質節點	成立專案小組解決異常原因	客訴	客訴

BASO

保勝光學



股票代號 **6517**

BASO

保勝光學



股票代號 **6517**

BASO

保勝光學



股票代號 **6517**

BASO

保勝光學



股票代號 **6517**

BASO

保勝光學

職場不法侵害預防講座-20250618

BASO

保勝光學



股票代號 **6517**

BASO

保勝光學



股票代號 **6517**



BASO

保勝光學



股票代號 **6517**

BASO

保勝光學



股票代號 **6517**

BASO

保勝光學

工研院歐盟CBAM填報說明-20250701



BASO

保勝光學



股票代號 **6517**



代謝症候群講座 - 20250204

BASO

保勝光學



股票代號 **6517**

BASO

保勝光學



股票代號 **6517**

BASO

保勝光學



股票代號 **6517**