

Evershine Logo
PNG Placeholder

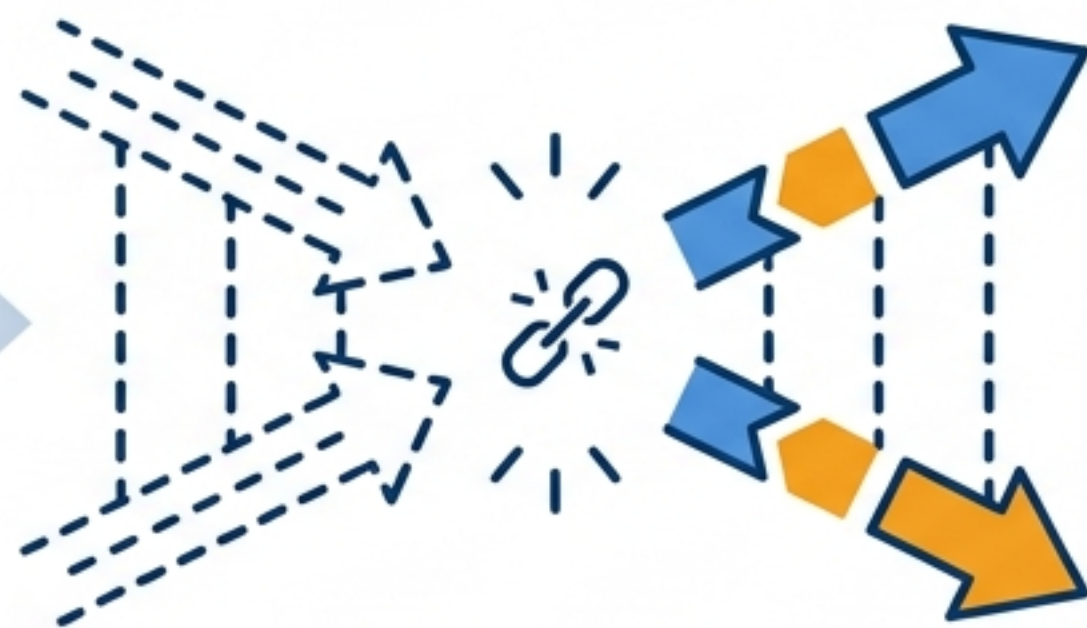
跨國業務「安全交託」標準作業流程

創造客戶、OAM 與 IAM 的三贏協作模式

跨國擴展的隱形阻礙：專案與客戶的資訊落差



當同一家母公司滿意永輝在甲國的服務，並希望委託我們拓展至乙國時...



OAM (原服務國主管)：
熟悉客戶需求，但不熟
乙國當地法規與實務。



IAM (新服務國主管)：
具備乙國落地專業，但不
熟該客戶的背景與偏好。

解決方案：啟動「安全交託」機制，確保服務品質無縫接軌。

跨國協作雙引擎：OAM 與 IAM 的角色互補

OAM (Outward Account Manager)	IAM (Inward Account Manager)
定位：甲國負責部門主管（原服務國）	定位：乙國負責部門主管（新服務國）
核心優勢：掌握客戶關係與信任	核心優勢：具備當地落地服務能力
交託任務：發起需求、索取參數、統籌聯繫	交託任務：專業審閱、共同提案、執行服務

透過標準化流程，將 OAM 的「客戶掌控力」與 IAM 的「在地專業度」完美結合。

「安全交託」三階段核心藍圖

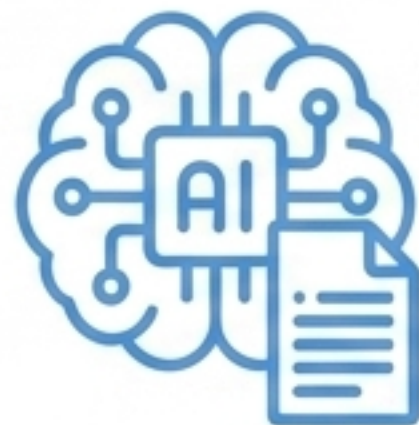


第一階段：OAM 專案準備與 AI 輔助



Step 1. 尋找與授權

OAM 於 QIS 系統中尋找乙國類似專案，並循求專案授權。



Step 2. AI 輔助製表

OAM 印出 PDF 報價單，透過 ChatGPT 或 NotebookLM 快速產生「參數問卷」。



Step 3. 需求訪談

OAM 運用 AI 生成的問卷，精準向客戶詢問所需參數。

結合 QIS 資料庫與 AI 工具，大幅降低跨國業務的摸索時間。

第二階段：參數建檔與跨國專業審閱

Step 4. 系統建檔 (OAM)



客戶回覆參數後，OAM 將資料輸入至 QIS 中新拷貝的報價專案。此時文件處於 Draft (草稿) 狀態。

系統通知交接

Step 5. 跨國審閱 (IAM)

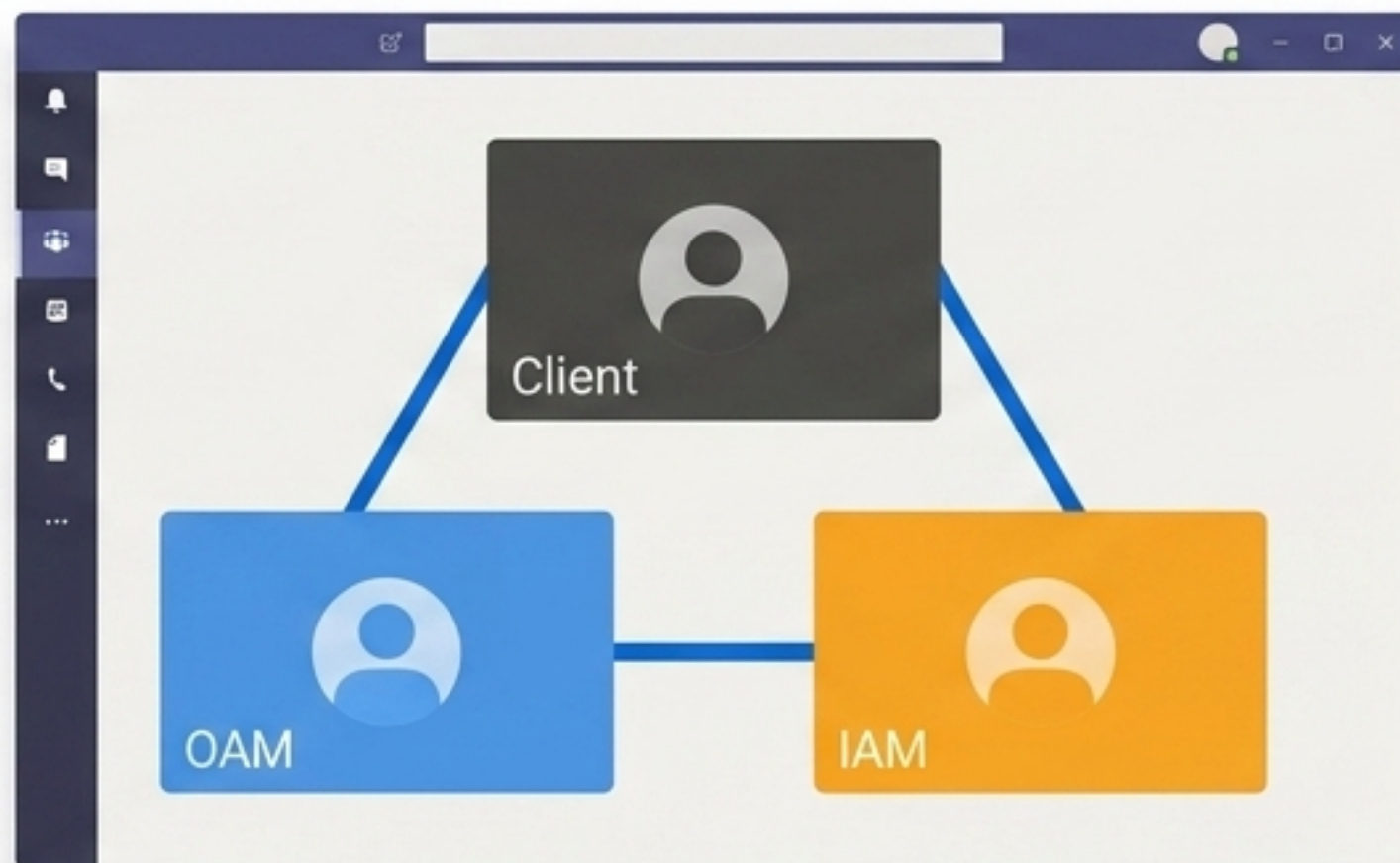


IAM (乙國主管) 進行在地專業 Review。確認無誤後，於系統中移除 Draft 浮水印。

第三階段：無縫接軌，共同提案與落地



Step 6. 寄發報價：OAM 寄出已移除 Draft 浮水印的正式報價單給客戶。



Step 7. 線上報告：OAM 安排 Teams 會議，由 OAM 與 IAM 一起向客戶進行專業報告。

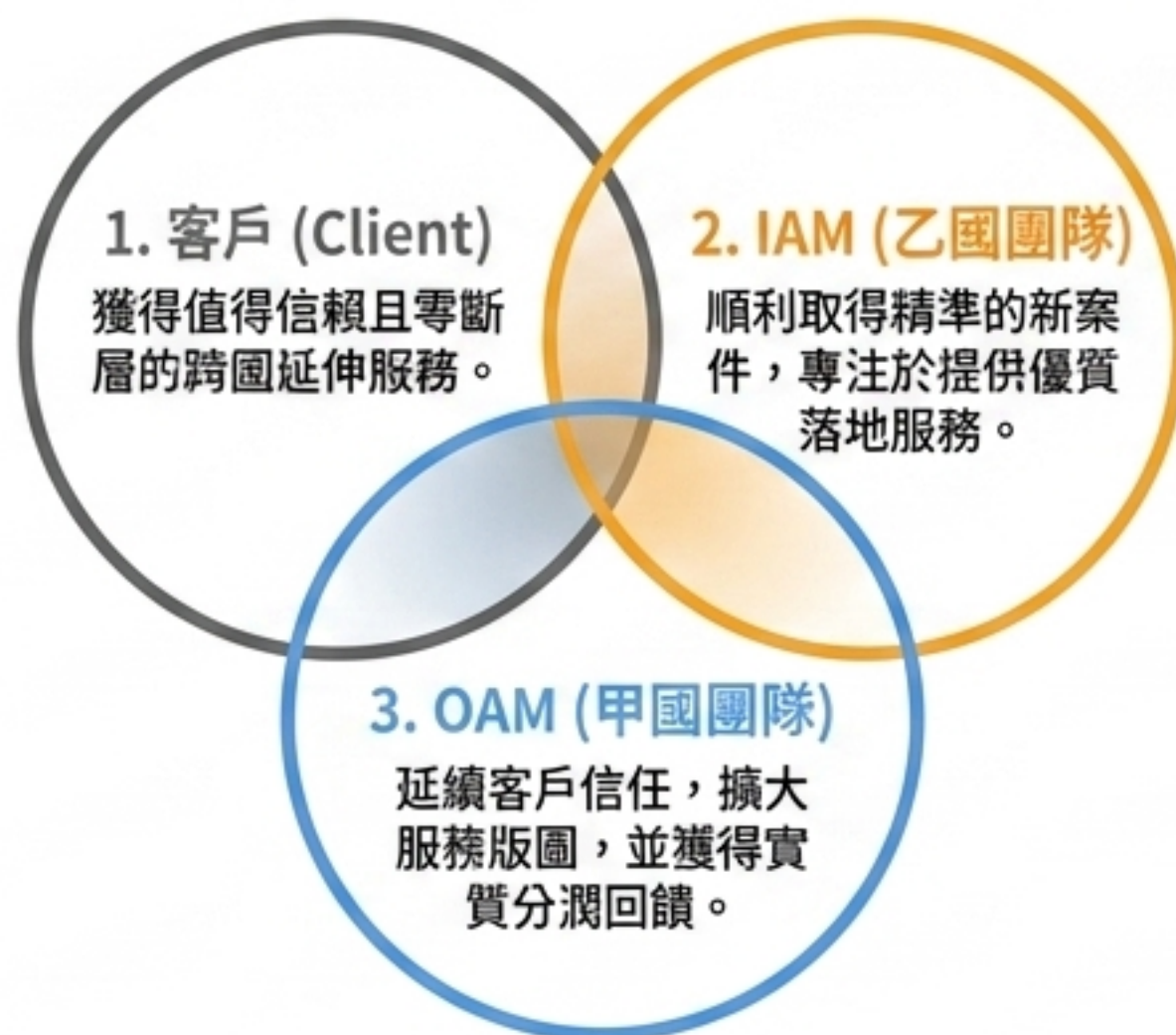
OAM 職責：繼續協助 IAM 締結案件，拿下客戶。

IAM 義務：承諾盡全力提供高品質的乙國落地服務。

完成交託，啟動內部業績分潤與三贏佈局

OAM 所屬部門享有業績分潤 (%)

成功完成「安全交託」機制後，作為內部介紹部門，將獲得實質的業績 % 獎勵。



立即行動，開啟您的跨國案件交託

1. 發起: OAM
尋找 QIS 專案

2. AI: 萃取參數
與客戶訪談

3. 交接: IAM 審
閱並移除浮水印

4. 提案: Teams
跨國共同報告

5. 共好: 締結案
件與業績分潤

