

選型快檢手冊 · 2026

加盟管理系統 選型快檢手冊

3 分鐘自我檢測，找出你該買的系统類別

避免成為那 90% 選錯系統的加盟總部

根據邦立資訊長期輔導加盟品牌的實務觀察，**超過 9 成的加盟總部第一次採購系統時都會選錯類別**。問題不在他們不認真比較，而是 POS、ERP、加盟管理系統名字看似類似，骨子裡解決的卻是**完全不同層級的問題**。

► 使用方式

1

P.2 快測

10 題勾選你的現況

2

P.3 對症

看出你該選哪一類

3

P.4 行動

採購前的 5 件事

10 題快測：你需要哪一類系統？

每題只有 3 個選項，憑直覺勾選最接近你現況的答案

計分方式：10 題答完後，看哪個字母 (A/B/C) 勾選最多 → 翻到第 3 頁找出對應結果

1 你目前最頭痛的管理問題是？

- A. 門市收銀慢、找零錯、商品條碼亂
- B. 跨部門資料不同步、採購庫存對不上
- C. 加盟店資訊不透明、合約到期沒人提醒

2 你最想知道的數字是？

- A. 今天這間店賣了多少、哪個商品最熱銷
- B. 整家公司本季的成本結構與利潤率
- C. 30 間加盟店今天各自的營業狀況比較

3 你有多少間加盟店或分店要管？

- A. 單店或極少數直營店
- B. 內部部門多、跨地區辦公室
- C. 5 間以上加盟店且還在擴張

4 加盟主/店長需不需要自己登入查資料？

- A. 不用，店裡有 POS 看當日業績就好
- B. 不用，內部員工才需要
- C. 需要，加盟主要查合約、績效、培訓進度

5 你目前怎麼管理合約？

- A. 沒有合約管理需求
- B. 採購/供應商合約靠財會留檔
- C. 加盟合約用 Excel 或紙本記錄到期日

6 你最希望系統幫你解決什麼？

- A. 結帳更快、發票自動化、商品庫存即時更新
- B. 採購、生產、庫存、財務、人資全部串起來
- C. 權利金自動計算、跨店績效一鍵看、合約自動提醒

7 每月花在「跨店資料彙整」的人工時數是？

- A. 不到 5 小時或不適用
- B. 主要是部門內部對帳，跨店不多
- C. 20 小時以上，月底總是在追資料

8 你的展店申請審核流程是？

- A. 沒有展店需求
- B. 內部開新據點，走公司專案流程
- C. 加盟申請靠 Email 來回，進度常追不到

9 關於導入系統的時程，你期待是？

- A. 越快越好，最好幾週內上線
- B. 可以接受半年到一年的長期專案
- C. 1~3 個月內上線，總部與加盟店同步使用

10 你最在意的「採購後悔點」是？

- A. 系統太複雜，門市店員學不會
- B. 客製費用無底洞，導入時程拖太久
- C. 買了卻管不到加盟店，總部還在用 Excel

你的測驗結果

看哪個字母勾最多，對應到下方的結果說明

▶ 計分超簡單，不用加總

10 題勾選完，**哪個字母 (A/B/C) 出現最多次**，
就是你目前最該優先解決的層級

A

A 勾最多 → 你的痛點在「門市現場」

你需要的是 POS 系統

該選什麼：能整合收銀、發票、商品條碼、庫存的門市端 POS。重點放在門市操作流暢與當日營運即時性。

▶ 下一步建議

- ▶ 先確認 POS 是否支援雲端，否則跨店資料無法整合
- ▶ 留意 POS 廠商是否有「總部端」管理介面（多數沒有）
- ▶ 若未來會發展加盟，建議選擇可串接加盟管理系統的 POS

⚠ **踩雷警告：**POS 解決不了「跨店管理、合約追蹤、權利金計算」——若你有這些需求，請看 C 的結果。

B

B 勾最多 → 你的痛點在「企業內部流程」

你需要的是 ERP 系統

該選什麼：能整合採購、庫存、財務、人資、生產的企業級 ERP。重點放在跨部門資料一致與流程自動化。

▶ 下一步建議

- ▶ 盤點內部現有系統，確認 ERP 能否承接既有資料
- ▶ 預留 6~12 個月導入時程，並規劃內部 IT 對接人力
- ▶ 留意客製化費用，過度客製會綁死未來的擴展彈性

⚠ **踩雷警告：**ERP 不是為「加盟協作」設計的，硬要客製成加盟管理系統，費用動輒七位數——若你的核心痛點是加盟，請看 C 的結果。

C

C 勾最多 → 你的痛點在「總部與加盟店之間」

你需要的是加盟管理系統

該選什麼：專為加盟品牌設計的雙端平台，總部端管全局、加盟主端查自己的店，內建合約、權利金、跨店績效、展店審核等模組。

▶ 下一步建議

- ▶ 優先選擇有「加盟主登入端」的系統，不是只給總部用的
- ▶ 確認系統能自動處理合約到期提醒與權利金計算
- ▶ 選擇可承接 POS/ERP 資料的平台，避免重複輸入

⚠ **踩雷警告：**不要試圖用 POS 或 ERP 客製出加盟管理功能——成本高、彈性低，且未來每次調整規則都要再付費。

採購前必做的 5 件事

不論你的結果是 A/B/C，這 5 件事都能幫你避開選錯系統



採購前檢核清單

每項做到再送出採購單，不踩雷

- 01 把「最頭痛的 3 個問題」寫下來**
不要被功能列表牽著走。先確認系統能不能解決這 3 件事，再看其他加分項目。
- 02 要求廠商實機展示，不要只看簡報**
簡報能美化一切，實機操作會暴露真實的使用流暢度與限制。Demo 時請對方用「你的資料」操作。
- 03 把「未來 3 年的規模」納入評估**
現在 5 間店，3 年後可能 30 間。系統能否隨規模擴充，決定你下次又要不要重買一次。
- 04 確認導入支援與在地化服務**
系統再好，沒有導入培訓也是廢鐵。問清楚廠商提供幾次教育訓練、上線後的客服回應時效。
- 05 把「總成本」全部問清楚**
除了月費，還有導入費、客製費、教育訓練費、API 串接費。把所有費用攤開來算 3 年 TCO，才是真實成本。

如果你的答案是 C

痛點在加盟協作？ 這正是邦立資訊的主場

《加盟管理平台系統》整合總店端與加盟店端，從合約、權利金、績效到展店審核一次搞定。
現在就用以下兩個方式，更深入了解：

▶ 看 5 分鐘導覽

產品介紹影片

實機展示總店端與加盟店端的完整功能

youtube.com/watch?v=8xtQnwFjRYE

▶ 預約專人說明

聯繫邦立資訊

我們會根據你的品牌規模與痛點，提供具體建議

www.bondlink.com.tw/contact

邦立資訊科技有限公司 | www.bondlink.com.tw

讓總部與加盟店的協作，從人工變自動

© 2026 邦立資訊科技有限公司 BONDLINK Inc. | 本手冊內容受著作權保護，歡迎完整轉發，請勿任意修改