



嘉鴻獨特價值解析 Part X

「雜」的背後是專業—砍掉隱形成本，讓「總持有成本」降到最低

如果認為嘉鴻的「雜」只是單純的商品陳列，那就忽略了 B2B 採購中最昂貴的成本——**看不見的行政與風險成本**。真正的成本優勢，體現在「總持有成本 (Total Cost of Ownership)」的降低上。

與嘉鴻合作，您省下的遠不止是商品單價：

- ✓ **省下巨額的「時間成本」**：您無需再為數十種耗材，去面對數十個供應商進行比價、詢價、追交期。嘉鴻一個窗口，幫您搞定一切。這意味著採購人員能將精力投入到更高價值的策略性任務上。
- ✓ **砍掉龐雜的「行政成本」**：過去需要處理數十張採購單、應付數十次對帳驗收的流程，現在被簡化為「一張單、一次帳、一次驗收」。這直接降低了會計與行政部門的工作負荷。
- ✓ **規避致命的「試錯成本」**：B2B 最可怕的不是買貴，而是「買錯」——規格不符、導入失敗、交期踩雷，導致產線停擺與被究責。嘉鴻的「雜」，建立在跨產業的供應鏈知識與數據之上，我們能提供已被驗證的解決方案，讓您不必為「試錯」支付昂貴的學費。

總結來說，嘉鴻的「雜貨店模式」之所以更便宜，是因為我們不只賣產品，更在交付一個**「極簡化的採購管理方案」**。我們透過「集合」的力量，將複雜的供應商管理、行政流程與決策風險內部化，最終為您呈現出一個更低的總持有成本。這，就是在 B2B 市場中，「賣得雜」才會真正便宜的核心商業邏輯。

