

新通展印刷有限公司

新型非接觸式感應卡開發計畫

經營理念

品質好、服務佳、價格美、交貨準時

計畫緣起

1. 目前現況：科技變革衝集印刷 數位印刷帶來新機

在高度競爭的商業環境中，變革不斷發生，而科技變革往往會讓既存的產業面臨「市場經營型態的改變」的多方衝擊，並改變印刷產業的營運環境。

2. 問題解決：創造新商業模式 擴大效能及利基

但是，科技變革也往往能帶動既有產業再創高峰，數位印刷科技也為台灣傳統印刷業者帶來轉型以及升級的契機。藉由數位印刷的科技變革建立全新的商業模式，積極提升企業績



公司小檔案

成立日期：1998年8月

負責人：林明國

資本額：1200萬元

員工人數：12人

效，進軍數位印刷領域以擴張利基，則是傳統印刷業者建立優勢並創造價值，勢在必行的企業策略。

計畫創新重點

1. 利用網路主動開發新市場、客源。
2. 以往印刷產業缺乏電子商務概念。
3. 印刷產業缺乏有效宣傳、接觸顧客的管道。
4. 模板式下定縮短溝通時間，快速滿足目標客群的需求。
5. 即時、貼心的工作回報，加強印刷產業的服務性。
6. 印刷產業導入主動式CRM功能可依不同周期性顧客達到告知提醒的目的。
7. 目前台灣擁有的各家CRM系統所產出不同格式之資料檔案，印刷廠並無提供整合及管理服務。

研發成果及衍生效益

項目	效益	產生效益時間點	產生效益之必要配合措施
開發公司業務、客群	提升 25% 業機	資料庫建立後	客群、資訊蒐集無誤
縮短下訂時間	減少一半時間	模板訂購流程建置後	模板設計、電子化完成後
縮短新顧客磨合期	至少加速 20%	顧客滿意回應區調查	需數個客戶回應後
提升滿意度	至少提升 10%	工作進度回應系統與 crm 功能完成後	資料庫功能完成、回應系統
增加就業	預計增加 1~2 名	網路業務開發後	色彩管理技術

專案執行重要心得

台灣印刷產業在過去這幾年不景氣的侵襲下，雖然大環境不佳，但是整體來說這幾年已漸漸趨於穩定。面對台灣市場競爭以及快速變化的威脅，台灣印刷產業已經面臨必須要作轉型決策的關鍵時刻。

以公司來說，依本身內部現有的資源來看，過去因為注重投資設備以及提升印刷技術、速度，在快速印刷上已經具一定的技術、品質。雖然整體競爭的觀點來看，在台灣本公司雖未能跟較大型印刷廠比拼，但公司在定位上亦具一定之優勢與市場，已經

締造其他廠商有所不同之區別，但是根據本國市場現況，台灣印刷市場變動極大，公司必須進一步在行銷或科技上尋找轉變，才會有機會進一步生存、成長。

新產品簡介

1. 大量模組化的訂購樣版模式與流程：因應公司優勢為快速印刷，模組化下訂的方式更減少時間的損失，上至傳單樣式、文字、顏色、大小、張數等…全可藉由模組點選完成訂購，並馬上排入製程製作。
2. 資料庫蒐集並開發新市場客群：透過資料庫的創進進行STP分析，並藉由資料庫紀錄現有並開發潛在顧客群體，藉由資料庫做到開發、提醒的簡易CRM之功效。
3. 工作資訊任務狀況回報：透過公司網站與手機合作之方式，於每日主動告知顧客作業情形，給予安心信賴的感覺，另一方面亦創造一個與顧客加深接觸的管道，發揮印刷業為“服務業”的觀念。
4. 即時的回應平台：建立一留言板並且以專人回覆，與了解顧客需求及問題回報，能快速了解到顧客需求，也能及時給予顧客回應，減少顧客疑慮與抱怨。