

嘉友電子股份有限公司

科技時尚喊話器產品設計

經營理念

誠信、品質、創新、卓越、服務

計畫緣起

1. 目前現況：技術能力紮實 無線產品先驅

嘉友電子公司具有扎實的研發基礎與技術能力，包括開發台灣第一支 FM 無線麥克風、第一只電容式音頭、台灣第一台 VHF 無線麥克風和第一台 VHF 手提式無線擴音機等。

2. 問題解決：研發新喊話器 產品線更齊全

近年來備受各界肯定，商品不乏完整的產品線，透過貿易商通路掌握商品趨勢，再借助設計技術服務的加持，開發絕對優勢的商品。借助時尚與分享的特性，輔於專業生產技術的 know-how，導入設計美學為科技時尚喊話器創造新價值，並為公司帶來新產品風貌與產值，在喊話器產品中注入新血。

公司小檔案

成立日期：1983年5月23日

負責人：孔德偉

資本額：1億5600萬元

員工人數：98人

計畫創新重點

1. 使用族群：針對賣場銷售、活動聚會等族群。活動聚會使用範圍廣泛，例如：演場會、遊行等，將人群大量聚集為達到控管或吸引目的，則需喊話器之產品輔助。
2. 市場區隔：產品定位於兼具時尚且科技化機能產品。
3. 導入時尚美學：美學經濟消費時代的來臨，創新設計成為全球經濟中脫穎而出的策略性武器，現今消費市場，將時尚美學概念導入本計畫產品，讓產品不單只是一件商品，而是一種生活質感和品味的象徵。
4. 科技應用：以 LED 技術運用導入，透過多彩 LED 燈與單一化的塑膠灰白色調做搭配，讓產品色彩變化性產生多樣性，做出有別於市場上現有之雙色配色方法。
5. 高感性設計(Hight Touch Design)：透過不同元素的整合設計，讓產品在使用者的知覺中，不是一件純功能性產品，能在視

覺、觸覺等感官上有美好的體驗，在滿足產品功能的需求之外，更能提供使用者全新的體驗。

6. 實用性：經由市場調查資料收集與分析，設計開發符合其整體使用需求與感性元素的應用，科技時尚喊話器帶來更高的附加價值。

研發成果及衍生效益

1. 終端訂單金額 330萬元。

內外銷銷售量自開發完後前三年預估產值：

- (1) 第一年約 90萬元
- (2) 第二年約 108萬元
- (3) 第三年約 1320萬元

三年之產值約為330萬元。

2. 網路設計品商店與精品展售館自開發完後，前三年之預估產值商品終端銷售價為約1800 元。

- (1) 第一年約 90萬元
- (2) 第二年約 144萬元
- (3) 第三年約 180萬元

三年之產值約為 4,14萬元。

專案執行重要心得

專案執行的過程中，技術移轉單位(聖霖創意國際有限公司)除了提供計劃本身的研發業務外，也協助公司在設計的流程，針對執行計畫期間，所產生的問題整理如下：

1. 以使用者角度思考產品系統，例如：高感性設計，使用者生活型態與產品操作情境，而非技術的角度。
2. 問題發生後，在有效時間內，提供出解決方案，與設計單位達成共識。
3. 各議題如何在與內部各單位人員間取得共識，建立良好的溝通管道。
4. 執行過程中，產生的困難可能會打擊成員們的信心，與技轉單位需常常散發將要成功的氛圍，以鼓勵成員們繼續向前。此外在執行專案之餘，需檢視公司的工作模式及改善思考方式，加強公司團隊的競爭力。