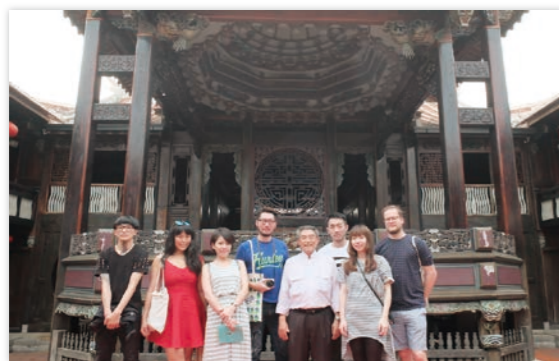


皇家傑藝有限公司

「花漾台灣」視覺圖騰時尚化設計計畫



(圖一：研發團隊與核心技術轉移團隊)

計畫緣起

國際上以「精緻印花藝術」作為核心價值的設計師品牌如：TAKADA KENZO (高田賢三)、ANTONIO MARRAS、PETER PILOTTO、MARY KATRANTZOU 等人品牌對產業的貢獻是將「時尚藝術化」，將過去屬於本土特有的文化資產以圖騰、符號轉化為當代時尚的語彙，讓屬當地的文化以深度展現精緻的樣貌。為此黃嘉祥立志將「台灣文化」與「當代時尚設計」做結合研究，把文化的原始養分直接與設計接軌，創造屬於「第一手」的時尚印花創作動能，讓深層的文化遺產轉化為時尚印花，有系統性地呈現給國際時尚舞台。

新產品簡介

本次有系統地選擇台灣不同面向的文化，藉由深度的體驗文化得到的時尚印花絲巾商品，方為具有文化內涵的時尚設計作品。本絲巾作品搭配如書一般的包裝，讓消費者具有收藏的價值，同時也針對合作的賣場/百貨，推出專屬的展架。



整合過去跨國創意設計、跨領域合作經驗，將自身所喜好的東方傳統文化融入時尚印花設計與藝術美學的概念，積極架構時尚印花與藝術溝通的對話平台。

成立日期 / 101年3月22日

負責人 / 陳意

資本額 / 1,000 千元

員工人數 / 4

計畫創新重點

黃嘉祥設計師將精緻的時尚印花研究做深，真正以系統化、專業化「體驗式」的文化研究做設計靈感，從事前研究、選材、考察、體驗與訪談、創作、才能將每個屬於台灣與傳統東方的印花設計感動世人，創造精緻的東方時尚印花設計文化。東方時尚印花此議題尚未有任何時尚設計師大規模投入，本專案的創新在於以體驗式的文化研究切入，有系統、多面向地選擇不同主題。

研發成果及衍生效益

品牌目前有大宗免稅通路，國際通路與個小型精品店兩大類通路，研發的效益與擴展性以「商品銷售」作為基礎，以104年底的銷售預估為例：依照過往的銷售經驗，平均每個月的銷售約為50-65條絲巾；聚脂纖維的單價為3980元；純絲的單價為新台幣6980元、羊毛每條單價7960元，銷售業績預估如下：

1. 大宗免稅通路：

(1) 6,980元純絲系列：銷售6個月，每個月40條絲巾(該品項為銷售淡季)，創造1,675,200元產值。

(2) 7,980元羊毛系列：銷售6個月，每個月

55條絲巾(該品項為銷售淡季)，創造2,633,400元產值。

2. 國際通路、各小型精品店：

(1) 3,980元聚脂纖維系列：一年四季皆可販售，每個月銷售10條絲巾，創造477,600元產值。

(2) 6,980元純絲系列：銷售6個月，每個月10條絲巾，創造418,800元產值。

(3) 7,980元羊毛系列：銷售6個月，每個月10條絲巾，創造478,800元產值。

以上合計5,683,800元產值。

3. 研發成果

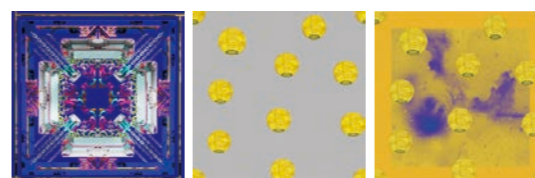
(1) 建築與景觀圖騰繪製(主題：台灣博物館)



(2) 民俗信仰圖騰繪製(主題：奇美博物館兵器常設展-原住民與世界兵器)



(3) 漢民族文化圖騰繪製(主題：廟宇的八卦藻井)



(4) 試印與對色實驗開發(以「漢民族固有文化-廟宇的八卦藻井」主題為例)

< 試印 > 找尋適合呈現圖騰樣式的材質



▲100% 聚脂纖維 (緞面蠶絲手感加工)

▲100% 仿麻紗材質

< 對色 > 比對相同圖騰間不同材質的成色效果與光澤比較



(5) 包裝開發設計：創意團隊參與收集資料找尋各種精裝紙盒的設計。



專案執行重要心得

與網路空間不同，實體賣場的思考點通常落在於坪效的運用，對於設計的想法較少。唯一比較需要「與現實妥協」的是：賣場不是藝廊，陳列與現實問題是他們在乎的，因此幾經考量後，有了新版的設計，這也是設計師品牌在尋求市場化經常要思考的議題。