

# 世發數位科技印刷股份有限公司

## 印刷新銳平台加值暨電商平台整合創新應用計畫



### 經營理念

研發創新、客戶至上、誠信負責。

本案合作之技轉單位

委託研究單位：廣力電腦股份有限公司

委託勞務單位：點靚設計創意工作室

成立日期：84年1月

負責人：何國源

資本額：10,300千元

員工人數：50人

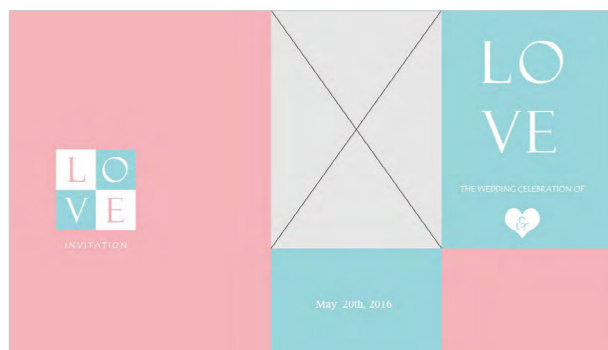
### 計畫緣起

為因應市場新世代消費族群追求客製化商品之需求，以及符合消費者追求即時便利之消費習慣，本計畫將以過去線上印刷編輯軟體為基礎，進一步加值延伸「印刷新銳設計平台」之印刷及文創版型的內容，讓追求個性化的消費者在線上進行印刷或文創商品的製作時有更多元化的選擇，豐富既有平台的加值內容。

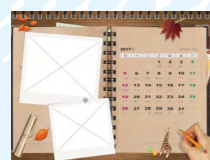
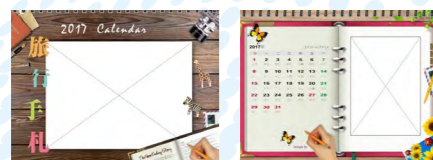
本計畫另一動機目的在於建構「印刷暨文創商品電商平台」之服務模式，擬建構一個整合各項具有個性化特色的印刷週邊商品、特色文創商品、藝術家畫作商品的電商平台，透過電商平台的通路提升各項商品之知名度，並結合文創實體通路，發展「線下體驗線上消費」(O2O)市場推廣模式。

### 新產品簡介

#### 【印刷週邊客製化版型開發】

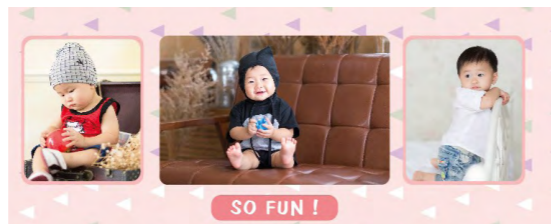


▲ 客製化婚禮邀請卡



▲ 客製化三角桌曆

#### 【文創商品之版型設計開發】



▲ 馬克杯



▲ 環保提袋

### 計畫創新重點

#### (一) 市場需求缺口

觀察到一些對於偏好客製化文創商品需求的消費者大多尋找廠商直接溝通，亦或透過軟體下載方式自行製作。雖然市面上推出各式簡易軟體提供編輯，完成消費者客製化的需求，但普遍仍缺乏檔案上傳轉檔及線上即時數位印刷的服務，且多數人亦需要透過傳統的印刷通路，完成檔案確認及印刷輸出之工作。傳統印刷作業模式不僅需要投入相當人力在前線與消費者進行印刷商品的需求確認與溝通，且此作業模式耗費時間，也相較無效率。因此，對於具有印刷客製化需求且又追求便利的消費者便加速降低其興致。再者，印刷商品在架上擺放久易受潮且不易保存之問題。

#### (二) 本計畫開發內容

為了解決上述這些問題，本計畫主要內容之開發線上印刷及文創商品設計編輯製作系統與電子商務整合平台，前者結合線上即時隨選隨編的作品編輯平台，讓使用者得以創造出不同元

件，並利用多元化的版型快速進行分享製作商品，如名片、馬克杯、無框畫、婚禮小物等。而後者解決過去印刷商品在架上擺放久易受潮且不易保存之問題，且過去對於文創商品需求的消費者僅能透過線上流覽或實體通路購買，現在透過這快速、即時且雙向互動的電商平台提供消費者諸多的印刷商品及文創商品瀏覽及消費管道，不僅省去消費者購物時間，且也促進印刷產業升級轉型。

#### (三) 計畫創新重點

「印刷新銳設計平台之價值延伸」，透過既有編輯功能的模組化設計，以及多樣式版型的製作，讓消費者可以很簡單的透過線上平台進行個性商品製作(多元化的印刷或文創編輯版型)，降低消費者使用障礙，在線上完成的作品檔案即可進行上傳輸出，後端再整合金流及物流體系。

「印刷暨文創商品電商平台」，透過電子商務平台整合各項印刷週邊商品及文創商品的銷售，提供顧客更方便的商品取得管道，同時增加平台商品的知名度，其次透過線下商品製作的互動體驗，增加消費者的認知度，並進一步將顧客導引至電子商務平台進行消費，體現 O2O 的模式。

### 研發成果及衍生效益

#### (一) 增加產值

本計畫成果印刷新銳設計平台加值應用暨電商平台考量現在新世代消費族群的使用習慣，提供客製化及多元版型應用的編輯平台、線上即時轉檔上傳輸出、印刷新銳電子商務交易平台及一條龍式印刷輸出服務，透過實體銷售服務據點與電子商務平台進行銷售，預期 106 年可增加產值 2,500 千元，預估收入如下：

1. 婚禮紀錄之相關印刷業務收入年增 30 萬，平均單價 1,000 元
2. 線上印刷編輯相關週邊商品年增 30 萬，平均單價 400 元
3. 學生畢冊年增 70 萬，平均單價 700 元
4. 文創週邊商品年增 25 萬，平均單價 400 元
5. 藝術複製畫作年增 15 萬，平均單價 700 元
6. 無框畫年增 30 萬平均單價 800 元
7. 軟體授權使用費年增 50 萬

#### (二) 產出新產品或服務

規劃完成印刷新銳設計平台暨電子商務平台架構後，預計產出印刷相關週邊商品之各項編輯製作版型、各式系列主題的文創版型(文創元素)及印刷暨新銳設計商品之電子商務銷售平台等新產品/服務。

#### (三) 衍生商品或服務數

將衍生的商品或服務包括拼圖、束口袋、環保袋、吸水杯墊、明信片、無框畫、版畫、複製畫、電子商務平台(婚禮專區、展店專區、文創商品專區、裝潢藝術專區、印刷專區及校園專區)等產業服務模式，未來將衍生行動商務服務機制、行動數位書城及行動商城等相關服務。

#### (四) 額外投入研發費用

1. 各項印刷週邊商品之版型設計開發、各系列文創商品版型開發、與藝術家陶天麟合作。
2. 以現有軟體架構為基礎，整合印刷新銳設計平台暨印刷新銳電子商務平台之商業模式，規劃一致性的標準服務流程，維持服務品質的一致性，並提供相對應的平台服務，提升整體的服務能量。
3. 因應新產品研發設計需求，預計增加研發設計人才之招募、投資相關軟硬體設備。

#### (五) 降低成本

印刷新銳設計平台讓使用者能自行上線操作，可支援資料庫完整管理與記錄，同時印刷新銳電商平台增加了消費者商品瀏覽及消費的即時性便利性，有效降低服務人員時間與成本，未來預估可降低公司服務或管理人力成本約 250 千元。(節省 1 位現場服務人員成本 2.5 萬元/月預算)。

#### (六) 增加就業人數

106 年度將規劃增加 2 位員工協助業務市場開發、新產品設計開發、各項系統平台之推廣維護的工作。

### 專案執行重要心得

本公司建立領先國內印刷業者之經營轉型的典範及新商業模式，透過建構「印刷新銳設計平台及電商整合平台」，透過科技的導入為現有的印刷設計及文創商品進行服務加值(更多元便利的服務品質及內容)，目前國內印刷業的商業模式仍多停留在大量印刷的經營階段，亦或投入數位印刷、相片書及文創商品領域的廠商，其提供的服務內容大多仍停留在線下版軟體。本計畫完成將讓印刷服務領域邁入新的里程碑(電子商務、行動商務)，以既有雲端技術平台，提供更多元化的印刷及文創編輯版型內容，同時提供電商平台供消費者供消費者方便在線上採購印刷及文創商品，一方面讓個人創作者可更豐富其個人商品，另一方面透過電子商務平台將商品推廣給更多潛在的顧客族群。

本計畫除了提供個人化創作(各項印刷週邊商品及文創商品)的線上編輯系統功能外，更建構電子商務平台提供各項印刷商品(藝術複製畫、無框畫、個性服飾等)及文創商品，藉此創造滿足市場顧客求新求變的需求，有效運用線上編輯平台功能將價值延伸到其它應用範疇，形成一個具未來性及價值性的開放式服務平台。

本計畫預期在推動營運方向變革的過程中，將能夠逐步改變公司過去以製造為導向的理念，轉為以印刷設計服務業導向的經營心態，這項變革有助於公司文化及經營策略的重新界定，協助組織再造成長及人力資本素質的提升與累積。

本次新產品設計開發與電商平台開發分別與點靚設計創意工作室及廣力電腦股份有限公司合作委託開發，相關研發成果所有權皆歸屬於本公司所有，以確保商業模式的完整性。同時感謝委員在期中查訪的過程中，給予技術創新、商業模式及服務模式上的具體建議，讓公司更進一步思考未來持續創新的來源。