

正隆特殊印刷廠

標籤客製設計與印刷商務平台開發計畫

經營理念

不為失敗找理由、只為成功找方法。接軌世界潮流，專心本業經營，持續提昇品質。

成立日期：62年11月
負責人：廖萬來
資本額：1,000千元
員工人數：10人

計畫緣起

本計畫名稱為標籤客製設計與印刷商務平台開發計畫，顧名思義的是將各類標籤設計以可客製化的系統模組方式在平台中呈現出來，再結合印刷電子商務平台顯示商品資訊金額，提供消費者估價下單，以及物流來實現一脈的商業流程；如圖一所示之建構後示意圖。而為何要結合電子商務平台來下單，是因應世界潮流趨勢，由於網路購物的快捷便利，為消費者消彌了地域的隔閡，可以無遠弗屆的下單、支付、物流、取物，這樣環境的成熟發展，漸漸地融入了人們的生活，開創了新的消費模式，所以印刷業也需要朝這方面邁進。目前的印刷產業正缺乏這樣的商業服務平台，故本公司需要開發新藍海市場，以印刷商業服務平台共創新的服務契機，不僅讓本公司轉型長流發展，更以先驅之標竿讓其他印刷標籤業者共進。本平台中可以選擇尺寸大小、材質（紙張、塑膠）、上模、上光種類，選完這些基本雛形後，將自行繪製的圖紋載入排版模組中來編輯，即可立即顯示價目。利用這樣的方式運作來提升本公司利用電子商務接單的能力，提供客戶完整即時的服務。

電子商務的興起，根據 2015 年上半年中國零售市場數據監測報告指出，網路零售市場規模的交易成長以達到 16140 億元，比起 2014 年上半年的交易金額 10856 億元，成長了 48.7%，這近五成的統計數據代表了很深的意義，也就是人類的消費購買模式已經悄悄地出現變化，尤其是淘寶網、天貓國際等知名中國電商平台光一年的交易額度就達 191 億元左右，就連阿里巴巴創辦人馬雲也說道：「打敗傳統零售行業的不是阿里巴巴，而是趨勢。」，馬雲先生說的沒錯。電子商務不是消費模式的分流而是主流，也就是它已成為了消費模式的核心。所以圍繞著電商平台，打造未來的商業模式及競爭模式已經是勢在必行的世界局勢，印刷產業消極多時，當世界局勢改變的同時，應該需要抓緊機會才有機會翻身，本公司見到當前我國印刷產業還尚未出現成功的電商平台案例，故欲投石問路開發對應之平台來取得先機。當然本公司也看到失敗的案例，雖然上述天貓國際總店家近 6 萬家左右，但四年間關閉到只剩下 1000 家左右，所以的店家平均年銷售額為 200 多萬元，這也說明了

電子商務的種類持續性是很值得探討的事情，不過從美國的印刷電商平台來看，像是維斯塔印刷公司 (Vistaprint)、閃電源 (Lighting Source) 等公司就是很成功的案例，他們找到特殊的需求，這是可以學習的思路。

新產品簡介

本計畫標籤客製設計與印刷商務平台開發計畫，如何開發解決目前印刷標籤沒有相對應電商平台之服務，本公司預計與財團法人印刷工業技術研究中心一同開發對印之印刷平台；此平台的服務流程分三個模組，分別為下單前商品選擇、下單後確認訂單與付款後的金流部分，下單前的商品選擇功能有線上客服留言：可以即時地與本公司人員排除購買商品的疑惑，在下單服務方面可以選擇標籤尺寸（長、寬）、標籤材質（紙類、塑膠）、上膜種類（亮膜、霧膜）、標籤上光種類（金油光、局部上光）主要選單，讓客製標籤不僅僅只是單純的辨識功能，亦可以結合文創美學等客製設計圖文在其中，提升產品的附加價值性；此外平台的物流運費預估也是基本不可以缺少的部分，會提醒一般偏遠地方或者是離島將收取較高費用，國外運費也會有不同的計算方式顯示於平台，也就是可以便利標籤印刷的訂單之工具平台。

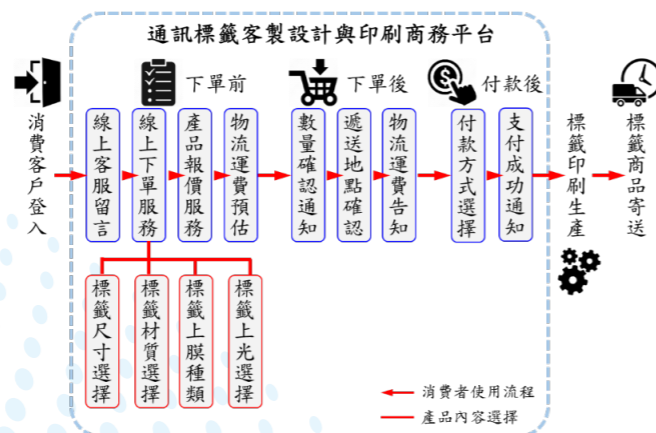


圖 1. 通訊標籤客製化字印刷商務平台



圖 2. 產品示意圖

計畫創新重點

	標籤客置設計與印刷商務平台	PS Print	EVERMINE
公司商標			
所屬國家	臺灣	美國	波蘭
產品類別	<ul style="list-style-type: none"> 商業標籤印刷 工業標籤印刷 環安標籤印刷 條碼機標籤印刷 庶務用標籤印刷 流水條碼標籤印刷 客置化標籤印刷 	<ul style="list-style-type: none"> 商業標籤印刷 工業標籤印刷 書冊圖紋標籤印刷 自黏式標籤印刷 客置化標籤印刷 	<ul style="list-style-type: none"> 商業標籤印刷 工業標籤印刷 禮品標籤印刷 日用品標籤印刷 客置化標籤印刷
客置設計	<ul style="list-style-type: none"> 可上傳自訂圖文 外觀尺寸設計 印刷條紋預覽 客置標籤整合 	<ul style="list-style-type: none"> 上傳設計圖片 外觀尺寸設計 	<ul style="list-style-type: none"> 客置化文字編輯 暫存設計內容 預覽設計畫面
訂單建立	<ul style="list-style-type: none"> 線上下單進度追蹤 產品促銷策略功能 訂單訊息回饋通知 	<ul style="list-style-type: none"> 訂單訊息回饋通知 出貨期限告知服務 	<ul style="list-style-type: none"> 訂單線上通知 訂單訊息通知 出貨進度告知 訂單標號進度追蹤 線上付款確認
訂單估價	<ul style="list-style-type: none"> 商業標誌印刷 工業標誌印刷 環安標誌印刷 	<ul style="list-style-type: none"> 物流運費估費服務 購買優惠整理服務 	<ul style="list-style-type: none"> 線上估價報價服務 物流運費估費服務
客戶管理	<ul style="list-style-type: none"> 線上即時通訊軟體 網路社群 入會員制 	<ul style="list-style-type: none"> 公司部落格 	<ul style="list-style-type: none"> 入會員制

研發成果及衍生效益

序號	指標項目	指標內容
1	增加公司產能	營業額提升約 500 萬
2	促進廠商投資	約 500 萬元
3	增加就業人數	1 人
4	節省工作時間	節省時約 30% 以上
5	計畫產出	電商平台一式

專案執行重要心得

心得的部分在於本公司與印刷工業技術研究中心添購技術轉移分別有三項：

1. 金屬色澤印刷配方資料庫。
 2. 金屬色澤頻譜量測分析報告，以及 3. 大資料量圖紋網路傳輸系統。
- 金屬色澤印刷配方資料庫及金屬色澤頻譜量測分析報告，兩項技術對於本公司開發金屬色印刷在圖紋標籤上有很大的幫助，預印刷金屬色需要了解金蔥與墨水調配比例，再印刷上才有較好的效果呈現，如果比例不對，例如金蔥顆粒太密集會無法顯現底色，只呈現金屬的反色光澤；倘若金蔥顆粒太少，則無法讓人覺得有金屬閃耀的感覺，所以當本公司了解這個比例現

象時，對於發展金屬色列印於圖紋標籤上，不須再花費很多時間來找出參數。

而在大資料量圖紋網路傳輸系統上，因本公司已經開業數十年，累積不少客戶，客戶端所要印製的圖紋資料也累積了一定的數量，而近年來本公司積極轉型，由傳統標籤圖紋印刷工序轉型成數位，預將很多圖檔資料收藏於雲端系統，也方便本計畫平台所使用，故在圖紋網路傳輸上需要有一定的了解及技術。

此外，計畫執行時在標籤排版編輯設計中，預估目標會將顯示器與打樣圖紋標籤的色差 ΔE 控制小於 5 以下，經過本公司兩次測試後，一直無法達到。之後與印刷工研技術中心討論相關細節，得知看樣顯示器上也需要定期特別校正無論是桌上顯示器或者手機顯示器，必要的話也需要添購專業型看樣顯示器，來確保色彩上的穩定性，但是手機之顯示器可能就會比較困難些，因為每支手機出廠場的參數都不盡相同。因此各式顯示器開機後都須經過暖機，再經過校正後顯示器上的顏色與打樣出來的顏色平均差異 ΔE 即降到 5 以下，符合本次預期之數據內，以上即專案執行重要心得。