

# 誼源國際有限公司

## 印刷禮贈品設計服務流程體驗創新提升計畫



成立日期：2008年2月27日  
負責人：洪國豐  
資本額：12000千元  
員工人數：13人

### 經營理念

長久以來之秉持『誠信』、『殷實』、『完美』、『創新』的經營理念，在一步一腳印踏實的努力耕耘後，客戶的忠誠度和信賴度鼓勵我們繼續堅持以提供優質的產品與服務，創造時尚、優質的工作及生活體驗為誼源的企業願景。也因客戶信賴累積，誼源豐碩的市場經驗與信譽，同時奠定了誼源國際有限公司自創品牌國際化的基石。2008年開始誼源國際有限公司之經營團隊更擴大營業面積和型態，由原先的生產代工接受客戶的OEM開發，到現在積極開創ODM及自有品牌，透過數位轉型及電子商務發展，深信以誼源國際有限公司多年豐富的行銷經驗，建構誼源公司國際化的企業藍圖。

### 計畫緣起

主要是印刷產業面臨著重大的困難直接衝擊到公司目前的經營發展，

第一、市場環境改變，未能即時掌握市場變化，除了同業與非同業競爭外，還有新興國家大陸及東南亞國家等興起，在過去這些年來他們的價格都比我們還便宜，而所生產產品以整體來看，品質上面也不會差我們太多，所以在接單上面遇到相當大的一個困難。

第二、整體競爭加劇，競爭力下滑，買主型態改變，有一些批發商、零售商興起，明顯感受到訂單要求規格非常多樣化，面對少量多樣的訂單抉擇，接單流程冗長，成本過高而無法承接。

第三、通路產生明顯的改變，缺乏網路接單能力，參展看展的人變少了，過去實體開發方式包括 fax、email 傳統開發方式買方明顯變少，我們可以感覺到有很多新興買主來自於網路上，而我們對於網路這一塊不是非常的熟悉，對於在網路上如何在網路上行銷推廣自己找到，如何在網路上承接訂單，對我們來講是一個新的也是相當嚴峻的挑戰。

所以希望透過這個計畫，透過重新完整的調研及重新了解去定義市場，透過計畫提升我們的競爭力，包括導入國外少量多樣的訂單，以及因應價格競爭，我們做到模組化，以及計劃性透過建立產品資料庫還增加產品提案能力以及降低我們接案溝通的成本，透過客戶的採購行為及購買方式的改變，我們如何去提升網路行銷能力，這在計畫裡面，我們也希望能夠有一些增長的地方。

### 新產品簡介

藉由平台建置及運營，改善現有官網，重新架設升級公司的中英文網站，提升網路行銷能力，符合採購瀏覽需求。透過佈建網路銷售通路，提升曝光效果，獲得線上詢價及電話來訪，再由線下客服、email 回覆等，承接新訂單。

服務產品線擴增：印刷品、文具禮品、企業禮贈品、婚禮小物、裝飾DIY、日用禮品客製化服務等。



圖 1. 平台示意圖 (1)

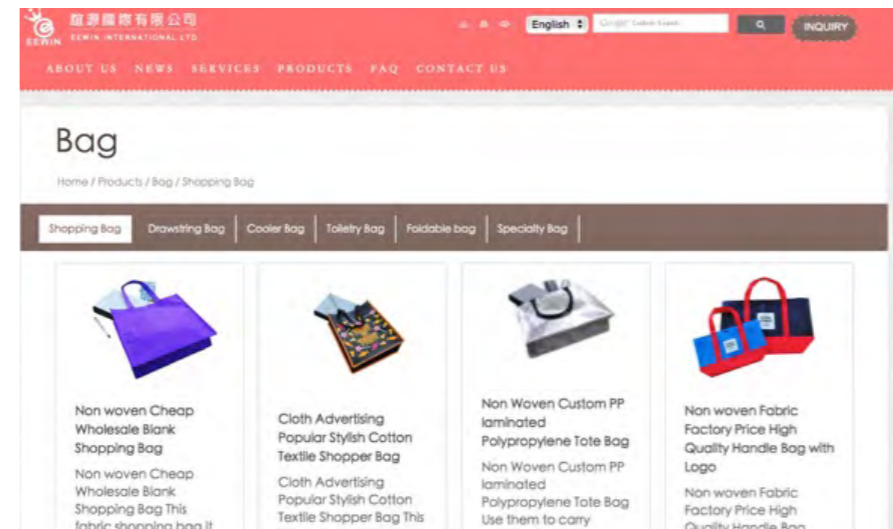


圖 2. 平台示意圖 (2)

### 計畫創新重點

#### (一) 市場分析

禮贈品產業市場趨勢的全球性發展，找尋新市場機會，透過調查研究，找到具競爭力的品項，透過國內外案例借鏡學習，由傳統製造業與代工模式，轉型製造業服務化。

#### (二) 研發技術

透過計畫執行，建立產品模組化，導入計劃性生產，應對少量多樣的訂單需求，控制生產成本，提升競爭力，快速反應接單。透過產品資料庫建立，作為內部分享，降低溝通與開發成本，提供精準提案機會。

#### (三) 平台運營

透過提升網路平台服務及運營能力，持續經營與改善優化網站，因應買主採購行為改變，完成線上詢問交易，之後轉到線下服務完成訂單成交與提升業績。

### 研發成果及衍生效益

效益提升包括：營業額、出口金額、新市場（包括區域、數量）、通路數（經銷商）、市場占有率（%）等相關績效指標，說明如下：

1. 成交：19家新客戶
2. 訂單：39張訂單品項
3. 產品：袋子、貼紙、便利貼紙、毛氈杯墊等等
4. 總額：NTD1,993,487.3元（平均每單接單額：51,115元）
5. 客戶屬性包括：行銷公司、企業、學校、政府機構、藝術、批發商等
6. 應用範圍：商品銷售、輔助宣傳用品、包裝需求、公益活動、紀念品等

### 專案執行重要心得

#### (一) 對公司

改善提升本公司整體流程外，公司所提供的商品需要更有質感與價值感，使產品更能貼近客戶的需求，在數位轉型與網路行銷之下，積極開拓新市場及提升利益。此外，透過電子商務通路重新佈局將從台灣據點，並慢慢往國際新市場推廣，成為跨境電商，買全球，賣全球。

#### (二) 對產業

整合兩岸三地搜尋、生產、製造、物流整合資源行銷能力。透過台灣公司與自有工廠能力，再將印刷更能夠專業化發展特色，若能藉由多年豐富的行銷經驗，透過電子商務服務平台管理及推廣，開創少量多樣客製化印刷品、禮贈品，讓產品更有獨特性與特色性，在禮贈品產業上重新在國際市場占有一席之地。

#### (三) 對未來

解決外銷衰退萎縮，接單生產不足等，更開創禮贈品產業透過服務流程創新開拓新的藍海版圖，造就禮贈品產業另一高峰的跨境電商價值。透過創新求變有助於結合其他產業製程改良、優化技術、環保材料應用等，藉由客戶需求，在供應廠商與公司間合作，共創、共享、共同經濟發展所實際得到研發經驗，將有助未來進一步的開發其他跨界產業產值增益有所幫助。