

# 靜宜大學／平德印刷有限公司

## 數位內容創新增值服務平台開發計畫－印刷出版的轉型與創新

### 公司小檔案

- ★ 成立日期：民國84年5月
- ★ 負責人：陳宗裕
- ★ 資本額：新台幣2,000千元
- ★ 員工人數：12人
- ★ 經營理念：

台灣印刷的企業環境，有上千萬資本額的大型企業，也有夫妻倆人自營的工廠，所服務的印刷商品也沒有多大的差異區隔，因此本公司經營的理念是：「成功是屬於思想前進的投資者，與投資的規模毫無關係」。



### 計畫緣起

傳統的印刷業中，印刷廠靠業務找客戶，客戶則靠黃頁找廠商；以傳統的方法服務客戶。其實，業者與消費者都想在這個數位化網路的時代中改變，大家都想說網路的改變可以讓這個世界變得只要動動滑鼠，網路就能將成品變出來。目前，本計畫團隊（包含學界與合作廠商）以全新的網路印刷服務視野，開發出簡單易用的網路印刷出版平台，此平台能彈性的上線產品，更有專業的美工套版供不同消費者選擇。重要的是，在創新服務技術上，有淺顯易懂的後端平台供廠商使用且容易維護。因此，在網路印刷創新服務平台，可以達到尋價、找產品、修改、美工套版、線上編輯與校稿等等多方服務，並省去原本大量時間往返與人力耗費的瑣碎工作。

### 新產品簡介

1. 於網頁上直接使用網路版美工設計軟體，達到線上編輯之基本功能。



2. 讓商家可以使用大量既有的設計樣式，直接推上網路服務並依客製化修改。



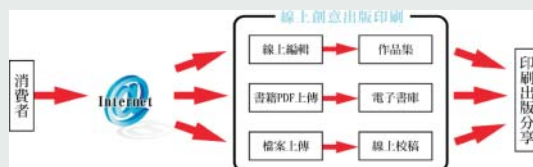
3. 使用廠商可以輕鬆擁有自己功能強大的商業經營數位印刷出版網站。



4. 讓每個消費者都能在整合網路平台中找出客製化的印刷產品，並修改或自行建立獨特風格的作品。



5. 廠商可藉此平台提供之機會，進行產業的提昇與轉型，並依其需求可增加服務的規模與範圍。
6. 在網路平台的服務中，消費者可不用再受限於地理環境選擇服務的廠商與技術。
7. 使用者可以集結成自己的電子書庫，分享或是提供連結對外，發行自己的電子出版品，達到創意出版的園地。



### 計畫創新重點

1. 本計畫主要站在應用技術的開發，提供印刷出版產業的服務。提供傳統印刷業者不需研發成本，即可在網路上拓展客源，獲得訂單，進行促銷，提供高附加價值電子商品，進而完成產業升級。另一方面，使消費者可以取得所需印刷服務，享受簡便迅速的訂購流程，並提供高附加價值服務如電子書分享，以取得會員對平台的高忠誠度。
2. 提供新網路印刷技術，導入新世紀網路平台式的數位印刷服務。
3. 模組式的美工功能：強化美工設計的基本版面功能，供顧客使用。
4. 網路平台的建置：跨越地理，將服務脫離地理限制。
5. 用網路而不須知複雜的網路後端程式，用網路將各廠之動能合而為一。



### 產學研各界之技術移轉及合作效益說明

1. 本計畫期盼藉由產業界與學校的合作，共同開發具有經濟價值的商業平台，在數位時代中發揮最大的群眾力量與經濟綜效。
2. 本研究結果主要期望貢獻於產業的創新與轉型上，而非停留於學術領域成為學術討論的標的，故研究團隊期望可匯集此研究成果，並於相關產業期刊會訊中發表，提升台灣數位內容產業研究的質量。
3. 高值化印刷的解決方案，可供公司提昇、轉型的管道，藉由出版技術的升級與彈性化印製品服務的提供，建立差異化，突破微利的困境。並樹立傳統印刷之提升至數位印刷標準之典範。
4. 提昇印刷出版業的競爭力，同時也避免因身為傳統產業而遭淘汰，進而與同樣於傳統印刷本業之相關廠商，一同提升傳統印刷業。
5. 讓印刷業藉由此案之發展與蛻變，由傳統單一服務管道的行業，轉變成實體與虛擬並行的多方服務業者。
6. 此外，在印刷出版業一片慘淡經營的情況下，藉由此平台建立，可協助相關業者廠商轉型，並提供創新服務，更進一步地建立既有的平台建置，提供印刷出版服務業的產業技術升級。
7. 進行新一年的計畫，與靜宜大學創新育成中心進行技轉合作。

### 新聘人力與效益

1. 本計畫為計畫主持人長期之研究重點，且為合作業者永續發展的重要計畫之一，網路平台發展的永續經營對於人力的需求將會更加依賴，後續的客服人員與網站技術的維護

發展使得人力的配置與本計畫熟悉度的人才會需求孔急，因此，對於人力的永續晉用應為本計畫的目標之一。

2. 計畫人員分配重點：（開發後預估人力需求）系統開發後期，開始系統運行的測試階段，因此程式撰寫的人員會轉為測試與除錯的工作上面。而系統規劃的人力將於維護與使用文件的撰寫並開始規劃下一次系統更新的重要決策，必須深入了解使用者的回饋與反應。而系統運行便會有行銷與客服的人員需要受訓與新增。因此本計畫對人員的需求，應該會更大。

### 研發成果及衍生效益

預計一年可增加產值約 300 萬元

研發成果	衍生效益
<b>網站機能</b> 1. 商家地圖可連結網路地圖顯示相關地理位置。 2. 即時通訊功能建置線上客服，即時通訊功能建立。 3. RSS、Sitemap 建置地區服務品項 SEO 關鍵字優化。	1. 可輕易得知服務地點，方便取得最近距離的服務。 2. 立即的反應節省雙方溝通的電話費用。 3. 節省行銷廣告的費用，增加成交機會。
<b>商品展示系統</b> 1. 產品搜尋：可快速搜尋所需服務。 2. 熱門服務商品廣告：可輪播熱門商品。 3. 新服務商品廣告：促銷折扣優惠公告。	1. 印刷網站的商業化與交易行為於網路上快速達成。 2. 只要商家提供 Window Server 軟體與硬體，即可在上面自動生成可提供線上印刷服務且結合完稿，工作單等等印前作業的交易網站。
<b>創意出版系統建置</b> 1. 線上校稿服務系統：以 PDF 實現線上網路校稿功能，可以批注與修改。 2. 線上印刷服務系統：在瀏覽器中提供樣板及可變印紋服務。	1. 提供簡易與快速的校稿功能，大量節省交通與時間成本，並且降低彼此溝通的誤差。 2. 輔助的物件提供可讓一般使用者輕易的製作出符合印刷要求的作品，提供後端印刷使用。
1. 線上電子書展示分享系統：可由 PDF 轉成電子書提供翻頁書、PDF 以及多種延伸閱讀與線上分享。 2. 會員文件櫃機制：提供會員管理印刷檔案與電子書。 3. 電子書櫃建置：提供會員電子書分享與管理。	1. 提供 PDF 為轉換其他電子書閱讀格式，最符合經濟效益。 2. 再製文件的快速便利管理。 3. 虛擬與實體並行的出版與網路社群的經營達成。

### 專案執行重要心得

從此計畫的執行過程中，執行團隊深刻體認商業模式 (business model)、企業營運的環境 (determinants of business) 以及變革 (change) 是企業績效的三項決定性因素，三項要素彼此之間互為影響。在高度競爭的商業環境中，變革不斷發生，而科技變革往往會讓既存的產業面臨「如何因應新的市場需求？」以及「如何成功轉型？」的問題。數位印刷技術的發展就讓台灣傳統的印刷業面臨「科技變遷」、「消費者需求多變」以及「市場經營型態的轉變」的多方衝擊，並改變印刷產業的營運環境。

印刷業者必須突破對於數位印刷此項科技變革的既定刻板印象，數位印刷的底蘊並不在於所謂的按需印刷、可變網紋印刷或是雙軌印刷的方式上，也不僅是更新現有印刷設備、大量應用電腦、少量印刷以及需要資訊網路架設人才，而是應該強調「在印前作業領域中共同創作、編輯，並在彼此認同的線上資訊平台上完成印刷交易的精神」，換言之，台灣傳統印刷產業朝向數位印刷領域成功轉型的關鍵動因是必須謀求一個「交易流程整合」的平台。