

珮雅有限公司 創意樂活輪盤機率筆計畫

■公司小檔案

甲、成立日期：1982/10/12

乙、負責人：劉瑞厚

丙、資本額：1500萬

丁、員工人數：13

戊、經營理念：珮雅公司累積近三十年之國際文具市場開發經驗，近年並透過引進兼具造型與結構整合能力，擅長創新研發之隱意設計團隊配合，已成功完成多項創新筆具開發，彼此目標一致合作無間，將可持續以創新為導向在國際禮贈品市場拓展佳績。

己、本案合作之技轉單位（含顧問諮詢及設計單位）：
合作技轉單位：隱意創合工作室(原 隱意設計商號)
顧問諮詢及設計單位：財團法人台灣創意設計中心

■計畫緣起

禮贈品為企業開拓市場，業務行銷之有效利器，亦可視為一種成本低而效益高的廣告媒體。誠如廣告媒體為達宣傳效果，無不時創新越異，禮贈品之設計也應有如此思維！若從客戶角度來思考，最佳媒體乃曝光機會更勝一籌者，因此印製有企業商標與宣傳圖像的禮贈品，若無法經常被使用者提取使用，並同時吸引目光焦點，則將完全失去禮贈品應有之功能效益，而於目前市場上竟可見許多為求廉價傾銷而忽視策略思考的商品比比皆是。多年市場經驗深諳客戶無不希望 shortest 時間獲得最有益之商品，因此設計開發能讓自己具有高超曝光度的產品，早已成為珮雅公司企業理念與目標。

目前市場上一般禮贈品開發思維，總一味企圖透過成本之降低甚至壓榨來創造廉價品以切入市場。成本固然重要，但隨之而喪失的製造品質不談，缺乏於

創新及策略思考的投資，以致產品特色平庸缺乏視別性，於近年已逐漸無法獲得採購市場之青睞。然而欲積極創新開發之廠商亦所在多有，卻苦於不肖仿冒廠商之跟進抄襲，投資的結果卻是為他人而且是投機份子創造商機。因此作為永續經營的企業，在創新同時，是否能讓產品立即引起客戶採購意願，獨占市場先機並持續鎖定，並在製程上設立難以進入的門檻，即便有意仿冒亦難以跟進，上述目標是當前產品創新開發首要面對之課題。

能獲得大眾歡迎而被經常使用者，便是絕佳的禮贈商品，使用頻率愈高，企業廣告效果愈著！為達致具備出眾吸引力的產品，於本計畫中，我們將輪盤遊戲機-俗稱吃角子老虎的運作機構結合於筆具之使用，為「創遊樂活輪盤機率筆」。可提供使用上絕佳樂趣，引起市場極大的採購意願。而創新的機構設計，透過與加工單位的密切配合，讓產品本身包含元件生產與組裝皆具備一定難度，「創遊樂活輪盤機率筆」將成為珮雅本身獨占商機之產品。

■新產品簡介

「創遊樂活輪盤機率筆」以身心樂活概念為出發點，為筆具使用族群提供全新歡樂而滿足的使用感受：

將美式吃角子老虎的結構縮小，與筆具結合，在筆的出芯與收芯動作間進行輪盤機率遊戲，而企業客戶的圖像可置放於輪盤內，達到趣味搶眼廣告效果。輪盤機率筆，亦可於使用者如職場上班族，寫作者、等，在面臨思考或決策瓶頸時，藉著輪盤轉動與圖像



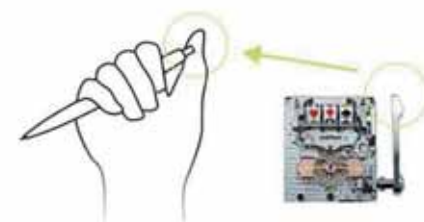
出現機率的遊戲，獲得暫時跳脫。

「創遊樂活輪盤機率筆」乃力圖在商標圖騰展現效果上有所創新突破！結合輪盤遊戲使得企業商標在遊戲過程中不斷跳顯於使用者眼前，達成傳統禮贈品靜態顯示商標所無法企及的廣宣效果，將可望獲得專以創意商品為採購導向的客戶大為青睞。



■計畫創新重點

A. 遊戲操作與筆具之結合，產生讓使用者愛不釋手的使用樂趣。



B. 遊戲過程與禮贈品客戶商標顯露方式之結合，使客戶商標在動態方式下呈現，強化觀眾印象。



C. 本筆包含精細結構與機構設計，配合以珮雅公司於台灣組裝製造之精緻生產條件優勢，讓低價仿冒者難以企及，除了被動之專利保護外，主動以提高商品製造門檻來杜絕不良競爭。

■研發成果及衍生效益

A. 本計畫研發時採取共用內部機構零件方式，以改變外觀組件之材質色彩...等，衍生為系列產品，達成不同客層屬性差異化之需求。使研發成果之效益擴增至最佳。

B. 由於遊戲操作特性的加入，本筆可為珮雅公司拓展更多類型客戶。如當今遊戲產業蓬勃發



展，全球樂活風潮盛行，皆為「創遊樂活輪盤機率筆」未來發展之廣大利基。

C. 本產品每支報價約2元美金，預估99年底可賣出3萬支，100年可賣出25萬支，101年可賣出25萬支，則屆時產值為106萬美元。

D. 預計增加產值33,400千元，促成投資額1,000千元，新型、新式樣專利共1件

■專案執行重要心得

A. 本產品內部零件動作使用多種構型之機構運動，以達成將輪盤機率遊戲縮小至筆具之合理體積範圍內，精密程度為業界開發筆具所極為少見。

B. 設計師於開發期間，提供許多關於市場行銷之意見與珮雅方面討論，除了在產品本身的硬體設計之外，得到不同角度的市場觀察與未來發展策略思考，是執行本計畫一部份重要的收穫。



C. 藉由本計畫之執行，更加提升珮雅製造組裝的水準能力，從以往傳統簡易的筆具組裝，進步到具有業界進入門檻的更高層級。