



可变数据印刷市场已经来临

蒋文燕

最近美国的一份关于印刷企业趋势展望（TWGA）的报告中申明：可变数据印刷市场确实已经来临。该声明宣称：在不同的市场中，VDP（Variable Data Printing，可变数据印刷）虽然有着不同的发展情况，但从总体趋势上来看，可变数据印刷将会在所有的应用市场都得到了较大的发展。

经过多年的努力的斗争，VDP最终实现了自己的目标，不仅获得了市场的认可，而且用事实证明了自己确实是一种适合长期发展的、切实可行的商业销售模式。当然，这种方式并不适用于所有的企业。仔细观察各种不同的印刷市场会发现一个有趣的现象：VDP在不同的市场应用中，发展情况各不相同。

在商业印刷行业中，可变数据市场已经发展为“有”和“没有”两大派别。拥有可变数据的企业正开始从包装市场中退出、投入到更广阔的市场中。总体来说，拥有可变数据的企业倾向于通过拥有自己的VDP生产流程来开拓财源，并针对不断拓展的客户群开发出更为复杂的流程，以获得巨大的利润。这些公司希望VDP市场能够继续保持目前的稳定增长的态势，甚至能够超过去年的大体水平。他们的客户熟悉以ROI为基础的销售模式，对VDP技术非常欢迎，即使市场预算有所收缩，也不影响他们对VDP技术的热情。因为，他们有良好的行业优势，能够预测VDP的投资确实能为企业带来利润和回报。

这些印刷企业不断促使供应商拿出更好的数据处理流程、更复杂但又灵活的装订方式、速度更快的印刷方案、以及其它一些有助于推出更好服务的硬件或软件工具。

大部分拥有数字印刷机的商业印刷企业，仍然在不断努力，试图早日找出使VDP有效工作的途径。这些企业仍然陷于传统制造业的思路和心态中，不知道如何推销或销售企业的VDP生产能力；而且倾向于采用一些CRM管理软件之类的零星程序。但是，从商务哲学来说，客户并不会认为因为企业采用了CRM软件或者VDP流程就能提供优秀的服务，这些企业依然没有看到VDP的前途之所在。

从商业印刷前景来看，可变数据印刷市场的成长要受到数字印刷机的限制。因为，没有数字印刷机就不可能实现可变数据印刷。所以，有两个问题值得思考：什么才是VDP的盈亏平衡点？现在的印刷企业对数字印刷技术的应用达到了什么程度？

在一项就此展开的调查中，被调查者被问及在以后的12个月内准备投资哪些设备。结果表明，14%的被调查者表示计划购买不同的数字印刷系统。在数字印刷企业中该比例上升为24%。这个调查说明，拥有数字印刷机的印刷企业已经开始发现了可变数据印刷的价值所在，他们正在计划增加投资，或对现有设备进行升级或更新，以增加企业的运营能力。

在调查中，有13%的印刷公司表示将“可变数据印刷”看作为最大的商业销售机遇。在数字印刷企业中，该比例上升到27%。其中，商业印刷企业的比例为9%，这些企业往往是通过数字印刷技术、提供增值服务的领头羊。但是，与单纯采用传统印刷技术的商业印刷企业相比，他们对数字印刷机的兴趣明显大得多。不过，随着VDP技术的进一步发展，这种反差必将逐步缩小。

12%的书刊、杂志印刷企业将可变数据印刷看作是一个销售机会。书刊印刷企业是出于为零售商、发行商提供个性化销售的考虑；而杂志印刷企业则是为了满足制作个性化封面、定制短版印刷以及统计表格等市场需求。

中国包装杂志社 版权所有

地址：北京市东城区东黄城根北街甲20号 邮编：100010

电话：(010)64036046 64057024 传真：(010)64036046

E-mail: zazhi@chi anpack.org.cn zazhi@cpta.org.cn