



可变数据印刷带来更多机遇

嵇俊

尽管大多数用户还没有为可变数据数码印刷（VDP）做好准备，但VDP将给印刷厂商为客户提供服务带来新的机遇并将越来越深入地融入到印刷厂商的业务中。

在刚刚结束的美国国际印刷及纸品加工展（Print 05 & Converting 05）上，数以千计的印刷厂商希望通过这个世界上最大的交易会，不仅采购到最新的生产设备，同时也了解到VDP技术的最新动态。

不少业内人士都认为：可变数据虽然现在已成为一个热门话题，但是大多数用户还没有做好充分准备。对于印量低于3000份的印刷品，大家都认为使用数码印刷系统来加工印刷显得更经济。在希望数码印刷业务能够得到更大增长的同时，为用户解决数据问题是VDP增长的关键因素，事实上这也是为客户提供他们所需要的一种创新服务的关键。据报道：美国一家印刷企业的数码印刷业务从三年前占总收入不到2%，发展到现在已占了约10%；在未来五年内，该企业对还将会进一步发展而充满信心，希望数码印刷业务的比重能占到公司总收入的25%。

在谈到VDP时，马萨诸塞州伯林顿的Goodway Graphics公司负责销售与市场的副总裁久利（Rick Joly）说，“许多人都看到了这一点，最关键的因素也就在这里，但是许多人对于他们的数据没有把握。许多用户有着大量的数据库信息但是不愿告诉其他人。”

来自马里兰州Landover市的Corporate Press公司CEO马西安（Michael Macian）也看到了改进用户数据带来的挑战与机遇。该公司现在有两个专职的数据库程序员，可以为客户提供30种个性化印刷服务。他还说：“许多人对我说的第一件就是‘我的数据不能用’，他们有数据，但是数据形式杂乱无章。这对我们来说是一个巨大的机会，我们可以为他们处理好数据，再将处理好的数据返还给他们。”

由于像Corporate Press公司提供的这种服务与客户的机密数据信息紧密相关，与客户签署保密与非竞争协议正变得日益普遍。马西安认为签订这样一份协议后，相对于客户的分销商来说，他的公司正成为客户更忠实的合作伙伴。

尽管通过帮助客户更好地管理他们的数据可以为印刷厂商们开创新的收入来源，但要强调利润是促使他们这些公司投入到数码印刷的主要因素。投资到新技术中总是会有风险的，如果没有更大的收益，大家就不会去冒这个险了。

“最初我们进入到数码印刷是因为我们的客户需要使他们的印刷品尽快地邮寄出去。”这项新的服务面向的用户需求也很明确；而且用户也希望输出印刷品对于他们来说变得简单。”

自1990年以来，可变数据数码印刷伴随着每一次业界主要贸易展会的举行，而一步步走到前台。在本次展会上，人们已能看到了规模最大、数量最多最全的有关VDP工具的展示。另外，在本次展会上还举办一些关于如何开展VDP业务及如何使之赢利的研讨会。

