

个性化印刷特点、应用及在中国发展情况

资料来源: 印艺247期/2004年7月 作者: 候海涛

当前, 数码印刷不仅在短版彩色印刷领域扮演重要角色, 还有一个非常重要的特征: 就是实现个性化印刷。个性化印刷是相对于传统印刷而言。传统印刷方式一次只能印刷若干数量, 同样内容的印刷品, 不论你是印1000张还是10万张, 从第一张到最后一张印品, 上面图文都丝毫不差。个性化印刷是指所印刷图像或文字可按预先设定好的内容及格式不断变化, 令第一张到最后一张印品都具有不同的图像和文字, 每张印品都可针对其特定的发放对象设计及印刷。目前, 个性化印刷是国外按需印刷领域增长最快的, 一方面因为生产商已开始有意识地针对目标客户开发目标市场, 另一方面, 也由于印刷品最终用户愈来愈强调自己的个性, 对印品质量要求日益提高。

对个性化印刷概念的理解

个性化印刷在国外普遍被称为按需印刷, 即Print On Demand。也就是所印刷的图像和文字可按预先设定好的内容及格式不断变化, 每张印品都可针对特定对象设计及印刷, 而传统印刷方式一次只能印刷若干数量的、同样内容的印刷品。

个性化印刷很容易让人联想到可变印刷或短版印刷, 但实际上这两种概念都不是非常准确。所谓可变印刷, 其可变是印刷同有的一个特点, 只不过传统印刷是在批量之间变, 而个性化印刷是批量之内变。至于「短版」, 突出的只是批量的大小, 没有体现出个性化的内涵。

个性化印刷应用范围

应用于电子商务

国外工业发达国家商业活动繁多, 个性化的应用范围也极广泛, 如公司年报、CI设计手册、产品促销宣传单、交通车证、通行证、防盗车牌、贺卡、请柬、直销邮件等, 就连一些商品包装也纷纷贴上个性化标签。这些印品有的只印一份, 多的也就是几十份, 几百份, 所以也有人将这类印品称为超短版印刷。

四种应用形式

供应商驱动的/推入式营销

例如, 传统直销邮件开始采用个性化数码印刷技术。在商业应用中, 此类应用处于用户购买流程的早期阶段, 其目的是吸引潜在客户的兴趣。个性化印刷的价值在于可以提供与个人更为相关的内容, 可比传统「人人都一样」的邮件更引人注目。过去, 此类邮件的回覆率仅在2%左右, 而采用个性化印刷后, 回覆率提高了10倍甚至20倍。此类个性化印刷项目主要是为了寻找销售线索, 促进直接销售, 建立更强的客户关系, 推广和提高品牌信任度, 最终留住客户。

客户驱动式/拉取式营销

站内搜索

科教

站内搜索

企业搜索

企业登记

自助链接

实用服务

疑难求助

印刷网站

论坛新贴

此种印刷项目允许客户索取自己感兴趣的产品特定讯息，从而为客户的购买过程提供支持，并开发新的市场机会。读者已经读过一般性材料并表示了兴趣，厂商根据客户提出的要求进一步提供个性化的文档，促使读者向购买决定更迈进一步。此种方式对消费产品制造商、旅游机构及数码印刷供应商很有吸引力。

票据和交易单印刷

是种面向数据的应用，包括信用卡账单和银行投资结算表等。通常，个性化表单的部分或全部数据是在印刷过程中填入的。个性化印刷可降低流程成本或制造成本，并保证印品具一致性和内容、数据准确性。对此感兴趣的包括保险公司、银行及其他类似机构。

数据驱动的按订单印刷(包括部分按需印刷)

印刷文档或印刷品直接发送给订购的人，其价值在于可满足感情因素和更为特殊的个性化需要，如印刷个人相册或个人论文集等。

需要注意的是，以上应用分类主要为方便人们对个性化印刷应用的理解。随着技术和应用的融合，上述分类的界限会越来越模糊。

需要解决的问题

对标准的需要

最初的可变数据印刷都基于专用的格式，因此数据和页面在不同供应商的前端和后端(RIP)之间没有可交换性。为解决这一问题，致力于推广数码印刷技术的PODi 组织于2000年3月发布了个性化印刷标记语言标准。PPML 标准推出后受到广泛欢迎。基于PPML 的产品首先于2000年Drupa 展会上展出，这种语言允许不同供应商的个性化软件与来自不同印刷机制造商的机器通讯。

数据处理和数据安全性

个性化印刷的数据来自数据库。数据处理涉及问题包括转变数据格式和将数据从一个系统传输到另一个系统等。此外，数据的安全性问题也需要解决。数据库的拥有者不可能放弃对客户数据库的控制，他们不希望将有商业价值的保密数据库提交给印刷商。对于数据安全性问题，利用PDF 进行软打样是一个解决方案，数据库拥有者可在自己组织内部进行创建、生产和打样。一个复杂的可变数据作业，可在整个作业检查、出样、用户签字后再进行远程印刷，即发送PDF 印刷文件和具体的参数细节给印刷车间印刷、装订和包装。这样，印刷商并不直接接近纯粹的数据库，故信息安全性得到一定保护。

个性化印刷过程中，还需要处理数据，以保证准确，防止拼写错误，及去除重复项目等。此外，还要分析数据，并决定如何将数据与文字、图像和图形结合起来，排成可用版面等。

验证及打样问题

纸张浪费的印张损坏在传统印刷过程中不可避免，过去印刷行业通常做法是多印一些。但对个性化印刷，每一页都是不同的，如何做到这一点就成问题。对于量特别少的可采用手工检验方法验证，但对于印量大的工作，就需要采取机器检查和验证技术(这在票据和交易单印刷中已有应用)。在可变印刷和短版活印刷中，PDF 格式被证明是一种非常有用的打样工具，具有很多优势，如何在不开机印刷的情况下作印刷检查，印前确认，组版确认，RIP 定位确认，版式校验等。

装订及后处理要求

对于个性化印刷，如果一份印品在后处理过程中被损坏，就需要重印，因此装订时不能出现差错。可以采取提前印一些备份印品供装订部门调机用的方法避免最终印制产品成为实验品。

市场接受程度和市场发掘

虽然个性化印刷存在很多优点，市场也有需求。但就目前来说，许多人对个性化印刷仍不太了解，需要帮助潜在客户了解它的强大功能，培育市场。另外，个性化印刷的市场与传统胶印市场并不完全相同，需要主动发掘客户，开拓市场，并进行客户培训。

中国个性化印刷的现状和问题

尽管大多数业内人士对个性化印刷的前途纷纷看好，但作为一种新兴印刷形式，这几年却发展缓慢。据有关资料表明，中国已有20多家企业投身按需印刷，但经营还没有达到最理想状态，其中有1/3处于亏损中。

在中国，个性化印刷发展主要存在两个方面的障碍：一是个性化印刷市场尚未形成，规模和需求太少，还未引起人们足够的重视；二是从事个性化印刷的成本太高，同时还要考虑到企业的承受能力，选择适合企业实际情况的设备；注重高素质人才的培养，扩大个性化印刷从业人员的队伍；加强国产耗材的开发，降低从事个性化印刷的成本。

另一方面，由于传统印刷观念的影响，大多数人都影成了一种根深蒂固的想法：印刷只能做大批量业务，而不知道已有个性化印刷的出现。当然，还有不少人还没意识到个性化印刷也是一个赢利点，而只把这种印刷设备当作辅助设备。

技术方面，以惠普公司产品为代表的价格适中的系列激光打印机的推出，使挡在中国个性化印刷前进途中的价格障碍将有可能被彻底消除，因为在目前的消费水平和市场环境，大型数字印刷设备由于其昂贵的价格，对大多数中国人来说，还是可望不可及。

随着个性化印刷技术的不断成熟，它的应用范围也将越来越广，也代表了今后的印刷方向，其潜在市场必将成为印刷企业的一个新发展空间。

打印

去论坛

关闭

相关文章

