

## One to One可变印刷的现状

资料来源: 印艺214期 / 2001年10月 作者: 丁一

### 序说

当前令印刷产业最感头痛的莫过于数码革命大肆侵蚀印刷部门, 逼使印刷产业内部的竞争更趋激烈。凡是消极地依靠合理化的企业只有面向提高效率和节减成本。

随着数码网络迅速普及, 印刷媒体已与数码通讯媒体和客户数据服务取得密切的联系, 正向着更具有情报价值的媒体改观。它以长年积累的印刷技术和服务为基础, 与互联网和客户数据库连结, 适应区域性和个人化, 加上作为双向媒体的因素, 正以综合性的情报通讯产业迈出了新的步伐。

为了满足客户的一切需求, 必须应用客户的数据库情报。这就需要满足One to One可变印刷要求的同时, 也是作为消除印刷产业发展阻力的一种手段, 按需印刷和一对一市场变得格外重要了。

### 一. 按需印刷

据悉按需印刷以通常的印刷之五倍速度增长。印刷市场占有率也是今年比去年高出了一倍。作为按需印刷的需求有小册子、产品样本、邮购广告单(DM)、手册、方案、计划、资料等。

美国和日本在这方面的情况截然相反, 美国事实上在胶版印刷范围, 做不到小批量和交货期短的服务, 所以随着按需印刷机的出现, 立即积极投入。而日本则本来就已经在胶版印刷领域实现小批量和交货期短的服务, 只是印刷品质不理想, 成本核算无利可图, 经常采取厂外加工。

在二〇〇〇年的DRUPA展上, 展出了大批按需印刷机, 其最大的优点就是能适应可变式的个性印刷数据, 高速、价廉, 加上品质尚佳等, 得到普遍好评。

按需印刷机的机种主要有:

1) 电子照相方式, 分粉体和液体。

代表型

—DocuColor2045.2060

(粉体) (Xerox)

—TruePressV200

(粉体) (大日本网屏)

### 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

(液体) (Indigo)

## 2) 电脉冲成像法

代表型

-Elco400(东洋油墨)

## 3) 喷墨方式

代表型

-Aprion Dijital (Scitex)

-The Factory (Barco)

在按需的观念方面，数码的可变数据在处理速度上因存在限度，所以只承担个人情报的局部印刷。可变数据在处理速度方面，对文字和插图都不成问题。在应用网络的例子方面，遇到全球性业务时，可以在本国用DTP编制手册，将其数据分发到海外各地印发，非常方便。

此外，使用SGML的文件服务，作为范例有飞机或汽车的使用手册、半导体手册、银行的内部手册、药品附件的手册等，原则上都要求在三天内交货。

## 二. One to One市场

一对一的印刷与过去印刷的原则相反，愈印愈便宜。所以一定要将客户需求进行区分予以印制，One to One可变印刷的目的，就是针对每个人选择最适当的情报，面向个人来印刷，支撑这种形式的却是One to One市场。

One to One市场，顾名思义，即一对一地进行交易，属于关系的技术。从广义上讲，即适应个别的要求。至今为止，印刷总是追求品质，今后将从品质转换为情报的质量，进一步的发展可从情报质量转换为与客户关系的质量，为了搞好这种关系，只有针对客户，需要之时，以所需之内容，需要的数量，必要的工价提供服务，这就是One to One的按需印刷的设想。

如今，提倡市场的个人化，必然走向对应用户个人的需求来提供印刷品。应该认识到技术的进化，应用其技术的的服务已经树立。

作为One to One市场的实例，作为One to One可变印刷效果的事例，据自CAP投资情报，可举出：

客户反映率提高34.6%

平均订货规模(金额)提高24.5%

重复指令率提高47.6%

收益率提高31.6%

响应时间提高34.9%

### 三. 选择配页装订

One to One可变印刷的最为典型的应用例子是选择配页装订(selective binding)，根据条形码分类，用户ID码分类，按发送地区代码分类等的需求。谋求发送的效率提高，提高作为媒体价值的发送服务，以及在编辑广告页之际，按照不同地区编辑最适宜的广告，主要是为了提高广告的价值，都需利用选择配页装订。

目前，以数据库的情报为基础，在相同杂志和产品样本的装订方面，接连不断地变更组配的装订和制作邮发包装已成为可能，适应印刷品的个性化，以用户数据为基础，将需要的情报送到个人手中，从用户消费者和购读者那里获取可靠的应答，能够使之成为现实的设想，便是选择配页装订。

在无线装订、骑马钉装订、插页和按需插入及包封组合等方面，可采纳选择配页装订的手法解决。以数据库为基础，从各续帖台边选择边供给折帖，从而生产每一册折帖组配不同的书。如搞成串连设计，同时使用若干续帖台，加上利用喷墨印刷装置，对书内侧的订书卡或折帖本身或在封面上印出特需的数据。总之，有了选择配页装订技术，就能高速生产个性化的书。

#### 结束语

以目前的印刷业界看，OnetoOne可变印刷还没有达到印刷专家想象的那样，成为按需印刷机的工作内容。原因是多方面的，从某种意义上讲，按需印刷机尚存在正在成长的过程中，渗透性较慢，有关数据库方面，印刷企业和用户都还需要提高素养，从用户交给印刷企业的可变量据，其标准格式尚未完成，这些都有造成利用可变数据的印刷迟缓不前的理由。不过，有关标准格式方面，PPML (Personalized Print Markup Language)已经达到实用化的地步，估计问题很快会得到解决。

在黑白印刷领域，已经有高速的黑白打印机投入市场，不久将会有包括合理的生产工价和解决图像在内的One to One可变印刷普遍进入市场。

在彩色印刷领域的出场，由于品质、工价、速度等方面已逐步接近胶版印刷，根据充分利用计算机的高速大量数据处理，以及从印刷到装订的一篮子处理等优点，开拓市场指日可待。利用One to One可以应对小批量，缩短交货期的需求，所以无论如何，也不能忽视One to One可变印刷的发展。对待按需印刷机来说，极需要开拓新的应用领域，按需出版、OnetoOne市场，选择配页装订等，无疑是支撑利用按需印刷机的One to One可变印刷的未来市场。

打印

去论坛

关闭

#### 相关文章

