

- 杂志社动态
- 行业信息
- 厂商快讯

行业信息

2009年印刷经理人年会在北京召开

作者: 来源: 《印刷杂志》 更新时间: 2009-11-13

近日, 2009年印刷经理人年会在北京召开。今年年会主题为“低谷中的颠覆与超越”。经济管理专家、印刷企业经理人就现代印刷企业战略管理创新和商业模式创新等问题进行了深入交流和探讨。在会上, 专家提出, 商业模式创新已是主要转型升级方式, 印刷企业应及时关注。已在商业模式创新方面走在前列的印刷企业, 还和业界分享了各自的创新模式和心得。

商业模式创新成为新竞争力量

在盛景网联培训集团董事长兼首席执行官、盛景商业研究院院长彭志强看来, 过去30年, 中国企业成功的核心是“低成本优势”, 而伴随着劳动力成本、土地成本、原材料成本的上升以及汇率升值, 中国企业的低成本优势将日益锐减, 这次国际金融危机更是启示中国企业, 必须转型升级。而转型升级的主要方式就是商业模式创新, 商业模式成为了国内印刷企业下一步竞争的主要层面。

中国创业板3月31日正式通过审批推出, 它主要关注的对象就是“两高六新”企业, 其中的“一新”即是指新商业模式。彭志强认为, 创业板推出的财务门槛并不高, 它主要也是聚焦在商业模式创新方面, 因此, 登陆创业板的关键之一就是商业模式创新。然而, 印刷行业内的上市公司并不多, 能够与创业板相关联、利用创业板来创收的公司更是少之又少。因此, 如何使企业与创业板关联起来, 创新商业模式是印刷企业应思考的重要问题。

对于商业模式创新的重要性, 兆迪印刷机械有限公司总裁郭炬强调说, 在中国印刷业, 技术可以成为商业模式创新的助推器, 但是商业模式的创新, 显然比技术创新更为重要。由于现今国内经济发展还不均衡, 仍存在着一个庞大而低端的消费市场, 这个市场从绝对意义上说远远没有饱和, 无数印刷品还没有被一般消费者享受到, 商业并没有得到更广泛普及。在未来, 随着国民收入的提升, 高端印刷品的需求将有所增加。此时, 发现新需求并创造出新的需求模式, 就显得尤其重要。

经营方式: 延伸业务、定位市场、细分市场

虎彩集团有限公司(以下简称“虎彩”)董事长兼总裁陈中稳和雅昌企业(集团)有限公司(以下简称“雅昌”)董事长万捷在本届年会上分别对各自公司的商业模式进行了阐述。总结雅昌和虎彩的商业模式创新的成功经验, 不难发现他们的共同点, 这些经验无不是商业模式研究专家一直在强调的经营方式。

第一, 他们不把自己局限于印刷行业, 而是把本公司的业务延伸到了印刷前后端的产业中去, 在主业保持平稳的同时开辟新的商业价值。“越来越不像印刷公司的公司, 才是最优秀的印刷公司。”万捷如此在年会上谈及印刷企业创新商业模式的效应。他还举例说, 世界上最大的印刷公司已经不像印刷公司, 例如日本凸版印刷株式会社称自己为信息交流产业内的企业,

杂志社动态 [更多...](#)

- 2008年印刷杂志编...
- 2008年8月杂志出...
- 2008年7月杂志出...
- 2008年6月杂志出...
- 印刷行业相关媒体联合...
- 2008年5月杂志出...
- 2008年4月杂志出...

热点新闻 [更多...](#)

- 重振“中华老字号”雄...
- 继续一场捍卫全民荣誉...

而不称自己为印刷公司。这些国际大型公司的成功模式告诉我们，不要仅仅局限在本行业的印刷市场，而是要跳出本行业进入更大的空间发展。

第二，这两家公司都有着精准的客户定位与选择，满足和顺应核心需求现状与趋势。在进行优势与劣势等战略分析后，虎彩把自己的客户群锁定在中学生中，并把文化用品连锁店都开在学校周边，市场定位非常清晰。陈中稳认为，中学生文化用品的购买力大，而且其产品种类比较丰富，虽然品牌杂乱，但是一旦某家品牌做大了就能具有较强的竞争力。

万捷则告诉业界，10年前，雅昌就把自己定位为为艺术界提供印刷服务，把“为人民艺术服务”确定为企业宗旨，以成为全球最优秀的艺术服务机构为企业愿景。他把公司的完整理念概括为首先“为人民艺术服务”，进而实现“艺术为人民服务”，艺术界一直是该公司服务的核心。

第三，把细分市场做专做精，同时，细分市场的专业化和精品化还能实现差异化战略。雅昌在艺术品印刷复制领域不仅有B2B（企业对企业）业务，为客户提供资产管理、艺术品精品管理、展览、出版、艺术品经营等方面的服务，利用印刷技术服务于艺术行业，提供增值服务；而且也有B2C（商家对消费者）业务，以艺术家个人数据库为基础，经授权对经典作品进行授权限量复制，通过专卖店、网络销售等渠道满足艺术研究、教育、普及、收藏和欣赏的多样需求。

而虎彩文化用品连锁店的细分市场就是学生文化用品，他们的产品是针对学生追求新潮和时尚的需求而专门设计的，并且进一步美化环境、提升品牌，吸引学生到连锁店购买产品。在文化用品领域，虎彩还是第一家采用连锁店这种商业模式的企业。

数字与网络等高新技术助力商业模式创新

都说印刷业在整个新闻出版产业中是技术含量较高的行业，利用高新技术来进行商业模式创新对印刷复制企业来说也有着较大优势。

万捷表示，他们现在打造艺术数据库的方式已经产生了很大变化，过去艺术资源的主要获得渠道是印刷，而今则有超过70%的资源是从传统印刷以外的，如互联网、电子出版等渠道获得。这些就是数字网络技术给商业模式创新带来的巨大优势。雅昌力求做一个资源型企业，而不是简单的加工制造型企业，万捷表示，他们一直在学习和探索这种资源型企业的商业模式，而他本人则有大部分时间是花在了做数字化管理上，如与国家图书馆专家研究数据库的分类、管理，与惠普、方正等公司的专家探讨存储技术的发展。

兆迪印刷机械有限公司总裁郭焯表示，技术可以成为商业模式创新的助推器，技术和装备手段的差异化对传统印刷业产生着较大影响。他举例说，美国一家服务于商业印刷客户和代理机构的在线印刷企业，应用网络印刷技术，使客户在自己的电脑上通过互联网“操作”高达3500万美元的现代化生产设备，而兆迪印刷机械有限公司则提供商业印刷品服务和物流服务，并帮助代理机构量身订制他们的网站，进行品牌建设。这就是利用新技术手段使客户充分参与进来的网络印刷方式。

上一条：国家版权局等要求加强著作权保护工作

下一条：首家中央部委主管报社完成转制

■ 相关新闻

- 观众云集亚洲最大的标签印刷展览会 2009-12-18
- 中包联循环经济专委会绿色油墨中心正式成立 2009-12-18
- 第七届中国包装印刷产品质量评比交流展示会... 2009-12-18

▣ 三大数字印刷公司业务正稳步回升

2009-12-4

▣ 国家版权局召开版权法律制度研讨会

2009-12-1

[| 关于我们](#) | [| 文章投稿](#) | [| 订阅杂志](#) | [| 广告业务](#) | [| 联系我们](#) | [| 版权声明](#) | [| 会员注册](#)

印刷杂志
PRINTINGFIELD.COM

Copyright © 2006-2007 沪ICP备05035141号

主办：上海印刷技术研究所；技术支持：上海印刷新技术（集团）有限公司