

可变数据印刷实战经验谈

时间：2006-09-18 来源：科印传媒《数码印刷》 作者：邱林华

【收藏】【打印】

众所周知，可变数据印刷技术是能赢得利润的一项技术。然而，由于种种原因，虽然从20世纪90年代初起，全球数码印刷机的装机量一直在稳步增长，但目前可变数据印刷却只占数码印刷市场的一小部分。

业内资深专家美国罗切斯特理工学院Romano教授指出，营销者需要在直邮方面进行更深入的培训。对印刷者来说，客户对可变数据了解得越少，你就要花费越长的时间才能获得业务。可变数据印刷的特点是可以处理数据库，将数据按照相应的用途进行排列组合，这一特点能够满足许多印刷品的需要。

为了使更多的人了解可变数据印刷给企业带来的好处，促进可变数据印刷的应用，《美国印刷者》杂志对5家从事可变数据印刷的公司进行了采访，让读者一起来分享他们成功的经验。

案例一：追求双赢

Microdynamics集团成立30年，从事可变数据印刷有20多年了，如今，其核心业务是发票、报告书等。公司销售副总裁Thomas Harter Jr.称：“很多公司都张开双臂欢迎我们，一般这些公司内从事计算机工作的年轻人都不愿意做印刷工作，他们非常愿意把印刷业务交给我们做。我们追求双赢。”

Microdynamics集团的客户大多是财富500强中的公司。Microdynamics集团的销售人员直接与客户联系，这些公司有的还把他们的合作伙伴也介绍给Microdynamics集团，从而带来新客户。Harter说：公司印刷的交易账单主要是养老金账单，这些客户都是些重复的客户，要求每天、每周、每月或每个季度印刷一次。

Microdynamics集团共有100名正式员工，其中有10人从事开发工作，他们存储并处理客户的数据。文件的组版采用Exstream Software Dialogue及赛天使数码印刷公司的Composer Data Preparation和Microdynamics自己的系统。印刷采用10台施乐数码印刷机及3台奥西PageStream数码印刷机，条码技术及Microdynamics公司自己的控制技术保证印刷品百分之百地完整无缺，一般40万份印刷品中，只有两三份需要重印。

Microdynamics还获得了纽约金融机构的可变数据印刷订单，这个项目有100万页的数据，要重新设计印刷品及识别交易账单。这个活件每月印一次，每个单子上还要加不同的广告信息。

未来交易账单印刷的发展趋势是更多地采用卷筒纸数码印刷机，并且彩色印刷的比例会越来越。因此，为了满足未来的发展需要，Microdynamics公司也安装了柯达Versamark Vantage四色喷墨印刷机。该机能以高速印刷彩色可变数据印刷品。Harter表示，彩色可变数据印刷的市场很大，无论从生产成本的角度考虑，还是从市场的角度考虑，都应该采用可变数据印刷，从而使客户与印刷者实现双赢。

案例二：成功离不开好的数据库

Mail-Well公司于2000年10月进入可变数据印刷市场，为此专门成立了一对一项目组。该项目组有9人，其中有2人直接向潜在客户推销可变数据印刷业务。

该公司的数码印刷机为IBM公司的Infoprint Color 130。一对一项目组的人收集福特汽车公司网站上的信息，生成每个消费者的客户手册。网站的访问者一旦选择好了心仪的汽车的颜色、款式、引

名家简介



名家：邱林华

单位：北京印刷学院
职务：《北京印刷学院学报》副主编
简介：1984年7月毕业于北京印刷学院印刷机械系，获工学学士学位。高级工程师，副编审。曾任《今日印刷》、《印刷技术》副主编、《数码印刷》主编。现任《北京印刷学院学报》副主编。

邱林华的近期文章

- 邱林华：六项技术将促进全球防伪印刷业的发展
- 2008-2013年全球宽幅面印刷市场预测
- 标签数码印刷新品简介
- 中国生产的CTP版材在欧洲的用量将增长
- 工业用喷墨印刷市场趋势
- 印刷工业发展论坛后略谈数字印刷发展
- 浅谈标签数码印刷的印后加工设备
- 集成活件指示与跟踪

相关阅读

- 印刷行业CI/ELAB色差公式的评价分析
- 30多家打印店免费复印？点子绝一年赚进一辆...
- 小投资高回报——教你投资快印店
- 印刷质量测控条设计及制作
- 印刷业薪酬问题之我见
- 中国印刷工业发展总结
- 弱市中的砥柱——2009百强读本
- 李永强谈“如何当好胶印机机长”

擎等，一对一项目组的人就会收集所有数据，印刷一本16页的小册子，寄给客户，或者生成PDF电子文档直接通过E-mail发送给客户。在收到这样的个性化小册子后，61%的人表示，他们会去拜访经销商。

Mail-Well公司的市场经理Mike Emerson的实践经验是：要想使可变数据印刷获得成功，最重要的是要有好的数据库。福特汽车公司的项目成功了，但有些公司却由于不具备良好的数据库而无法进行一对一的营销。Mike Emerson说：没有强大的数据库的支持，可变数据印刷就无法成为具有良好的成本效益的一项业务。

作为市场营销者，Mike Emerson看好可变数据印刷的应用前景，但他也强调，要让更多的人真正了解如何应用可变数据印刷，并且要有人勇于投资，敢于实践。

关键字：[可变数据印刷](#)

评论(0) [【收藏】](#) [【打印】](#) [【回到顶部】](#)

[会员留言版](#)

[新会员注册](#)

用户名： 密码： 验证码： 