

传统印企的数码印刷之路

《广东印刷》2010年第2期 作者: 晁水

印刷数字化发展越来越快,在这个过程中,现在的数码印刷系统从定义转变成为一个事实,逐渐走向前台,被包括最终用户在内的众多客户所接受,这个转换的过程,同国际是基本一致的,但从印刷的行业角度看这个问题时,我们也很容易地找到国内市场同国际市场的不同:在国外,最大量的数码印刷购买者和成功者是有着传统印刷背景的传统印企,数码印刷的应用,已经成为他们在传统印刷方式的有效补充,帮助业务的拓展,引申发展新的业务,从而获取更多的利润;而在中国,更大量的设备销售到以快印或者复印为主的数码印刷店面,而不是承担更多生产任务量的传统印刷厂。

虽然从08年开始,传统印刷企业对于数码印刷的关注度越来越高,并在09年内有很多动作,特别是很多大型印刷企业,在09年大经济环境不景气,外单受到冲击的背景下,还有逆市而动的购买行为,但从传统印刷企业整体看,还缺乏对于数码印刷的深入了解和动作。

统观全球的传统印刷量和传统印刷机销售总量,多家调研公司的数据显示呈下降趋势,传统印刷的增长量远远低于数码印刷这一新兴行业,并且竞争十分激烈;传统印刷订单平均印刷量开始逐年走低,很多订单受到网络、电子设备及数码印刷冲击、替代。

美国dscoop 5对在美印刷企业调查结果显示:不能提供数码印刷服务的传统印刷企业竞争力调查,“降低用户价格,打价格战”,被众多传统印刷企业选中,有的甚至将其作为唯一手段;而在对于拥有数码印刷的企业调查中,竞争力的体现则丰富多彩,“个性化印刷”位居头筹,“提升网络应用”排名第二,“提供短版印刷的完整成品”排名第三。由此不难看出,数码印刷不再仅仅是一个设备或者是一个技术,而是印刷数字化发展的一个阶段,在这个阶段中,拥有数码印刷,将拥有更加丰富的竞争力体现,是发展的必然。

现阶段,数码印刷系统所提供的印刷质量已经被大家所接受,而数码印刷的特性将更加丰富原有的产品线,从而使得拥有者能够有机会参与新的市场和盈利空间的竞争。

总的说来,传统印刷企业面对印刷数字化冲击,可能带来的需求冲击包括,面对竞争对手更加灵活的竞争方式,如何提升自身竞争力的竞争需求;面对接到的短版印刷活件,如何有效降低成本生产和提升工作效率的生产管理需求;以及面对网络化,电子化的新兴业务冲击、满足最终客户提出的不断丰富的个性化印刷要求的发展需求。三种需求冲击之下,我们认为,讨论“传统印刷企业数码印刷之路”问题的焦点不是要不要走,而是什么时候走。

观察传统印刷企业,其往往多在一定区域或者行业中有多年的客户资源积累;在印前、印中、印后等有丰富的技术经验;有专业的销售团队,了解印刷工艺和报价,有深入的管理经验。这一切优势的体现,在数码印刷引入后,将更加丰富的发挥现有其价值,迸发新的活力,从而获取更高的利润。

那么,当如何走好这样的一条道路?毕竟,引入数码印刷就是引入了一个新的印刷方式,整个的系统是由软件和硬件共同构成,由于其工作的特性,对于数码印刷的投资,也不是简单的一次买卖关系解决,他会涉及到每一个方面,需要包括硬件环境

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

以及软件（人员、团队）的整体搭建和变化，那么，如何保证数码印刷之路的畅通，为此，结合多年的印刷行业的服务积累，我们建议按照如下四个步骤进行：

第一步，认真分析客户，记录现有用户的短版或者个性化需求；

从现在开始，要全面关注最终客户，重点了解该客户不在自己公司印刷的活件，记录其特性、原因；要同销售团队作全面的交流，询问其销售工作中，接触到的短版活件数量，以及他们希望销售的产品。

第二步，仔细分析自身，计算现有生产短版活件成本；

多多少少的，我们都会遇到一些印量少的活件，从今天开始，不要迟疑，要仔细分析每一个步骤，认真计算成本和效率。

第三步，寻找短版业务，拓展同现有用户的交集；

到了这一步，你可以走出家门，了解周边的市场，甚至看看外面的世界，寻找自己没有涉及的新的应用，但将焦点首先集中在同现有客户的交集。

第四步，慎重选择系统，保证投资回报的顺利实现。

数码印刷系统不是一个简单的买卖，而是一整套的服务，投资的成功与失败，同该阶段的选择有着重要的关系。我们的经验告诉我们，在这一阶段，由于前期的调查，设备参数的选型已经不再重要，而重要的是找到一个适合自己发展的合作伙伴，坚定地走上属于自己的数码印刷之路。

作为领先的软件技术提供商，产品和解决方案供应商，方正电子拥有全球领先的不同类型、不同档次的硬件设备以及多种丰富的软件产品，以及30余年的印刷行业经验，期待能有机会与你同行！

▣ 相关文章

