

个性化进程的推进者——柯尼卡美能达 C6500 落户中通文化

作者：康蕊

**【内容提要】**随着印刷业数字化进程的加速，数码印刷市场的竞争也愈演愈烈，很多数码印刷业内人士对于数码印刷设备的动向都非常关注。近期，京城著名数码印刷企业中通文化发展有限公司（以下简称中通快印）购进了柯尼卡美能达彩色顶级生产型高速打印系统——bizhub PRO C6500。

随着印刷业数字化进程的加速，数码印刷市场的竞争也愈演愈烈，很多数码印刷业内人士对于数码印刷设备的动向都非常关注。近期，京城著名数码印刷企业中通文化发展有限公司（以下简称中通快印）购进了柯尼卡美能达彩色顶级生产型高速打印系统——bizhub

PRO C6500。柯尼卡美能达 bizhub PRO

C6500 提供专业色彩还原管理功能、高可靠性以及经济合理的总体运行成本，满足市场对海量、快速、个性化生产的需求。中通快印一直专注于企业形象策划、广告设计、彩色数码印刷、商务印刷装订、胶版印刷等，同时将公司分为中通快印、中通设计和中通印客 3 个经营主体，涵盖了数码印刷、印前设计以及网络快印的范畴。

那么色彩，柯尼卡美能达 bizhub PRO

C6500 落户中通快印后，为中通快印带来了怎样的改变？设备的打印效果是否真的能够达到预期值？带着一系列的问题，记者走访了中通快印经理许涛先生。

个性化进程的阻力

在过去很长一段时间里，传统印刷一直垄断着输出业，数码印刷的兴起得益于数字化进程的推动。数码印刷的快速性、按需性、设计性、可变性等特点都是传统印刷无可比拟的加网，但是多年来形成的根深蒂固的印刷形象直接限制了数码印刷的发展，消费者看不到数码印刷的优势，反而把传统印刷与数码印刷相混淆，致使数码印刷落入了一个怪圈，成为了其发展的最大阻力。

随着人们生活水平的日益提高食品包装，传统印刷已经不能满足人们的要求，各种个性化需求随之增多。但是在个性化消费的前提下，数码印刷发挥的空间却在被其他行业分割着。在采访中许涛经理为我们举出了一个这样的例子：曾经有一位顾客为了完成自己的一份个性化写真相集，找过影楼、冲印店、设计公司分别为其拍摄、冲洗、设计，为了达到自己预期的效果可谓历尽波折供水/润版，最后来到了中通快印，经过沟通设计理念，这位顾客得到了他满意的个性写真相册。当得知之前多个行业分步完成的工序在中通快印能够一次性完成时，他非常高兴，并且最终成为了中通快印的常客。这样的例子有很多，如果错过，无疑对数码印刷业是一个很大的损失，同时对消费者来说，也是件费力费时又费钱的事。许涛经理认为，数码印刷的推广教育，其最主要的阻碍在于整个印刷市场对数码印刷的不了解，虽然数码印刷是印刷发展的趋势，但是在市场尚未成熟之前，数码印刷业唯有靠创新来求发展。

于火热发展时期，但是真正有特色、充分发挥数码快印优势的店却少得可怜，往往快印店只突出了“快”，却没有突出数码印刷可变性和设计性。很多从业人士早已察觉个性化市场的存在，但是因为传统和新兴的碰撞尚在进行中，没有谁愿意先去吃这个“螃蟹”。一个新兴行业在最初时期的发展必然是艰难的，因为传统的行业都还存在凹印，新兴的行业虽然整合了原有行业的特点，但是消费者还是在按照自己过去的消费习惯在消费。在个性化消费的前提下，质量同样是关键，所以在不同程度上个性化印刷也受到印刷质量上的限制。

个性化进程的推进者

针对以上的问题，中通快印推出了一系列个性化产品来吸引消费者的眼球，例如



个性化笔记本、个性化便签、旅行记、成长记、个性化名片、情感记录等等，随着个性化产品的推出，中通快印决定做更多的尝试，但是尝试的前提是必须有很好的硬件和软件设施喷墨，有了多年的从业经验，中通快印已经具备了强劲的设计印刷实力，而欠缺的只有硬件设备。这时许涛经理把注意力集中在了柯尼卡美能达新上市的 bizhub

PRO C6500 上。

为什么选择柯尼卡美能达 bizhub PRO

C6500? 对此许涛经理有他独特的见解，现在的数码印刷在印刷技术上差别并不大，如果想让差异化竞争取得明显优势，必须要有自己的独到见解，差异化不仅体现在服务和特色上，同样也体现在硬件设施和成本控制方面。

差异化竞争中，设备是基础。在购买设备前所进行的调查中，许涛经理了解了市场上众多品牌的数码印刷设备爱普生，在决定投资购买时，核算了投资比例，分析了投资回报，觉得柯尼卡美能达 bizhub

PRO

C6500 是最适合中通快印未来几年在数码印刷市场发展的机型。许涛经理说：“中通快印未来几年在数码印刷方面的发展要实现差异化经营，设备是基础数码印刷在中国，成本控制是关键。”

选择柯尼卡美能达 bizhub PRO C6500，不仅是因为 bizhub PRO

C6500 具备了 65 页/分的彩色、黑白同速输出能力，还因为其可采用灵活多样的印后装订处理系统，并可适用于高光/亚光铜版纸、胶版纸等多种纸张类型。中通快印最看重的是柯尼卡美能达 bizhub

PRO

C6500 能为其带来无硅油印刷的卖点，用许涛经理的话说：“目前国际上比较流行不带硅油的亚光效果，这是一种保护视力的健康生活方式，在比较了众多不带硅油的打印设备后，这款柯尼卡美能达 bizhub

PRO

C6500 的打印效果是最棒的，所以我就想抓住这个卖点，争夺这部分市场商业印刷，来达到吸引客户的目的。”现在的消费者对于自己的需求都很清楚，有的客户专门提出不需要高光泽度的印刷品，而是希望印刷效果越贴近传统印刷越好。对于这样的需求，无硅油印刷无疑是最佳的选择。

同时高品质的印刷质量也为个性化印刷打好了坚实的基础，许涛经理说：“以前由于各种原因数码印刷机，常发生不同程度的数码印刷质量问题，所以在对客户进行工艺及材料的推荐时，都选择避开那些容易出现不良效果的材质。现在启用了这款设备后，就完全不用考虑这方面的问题了，反而增加了以前不能做的业务喷墨，扩大了业务范围。”柯尼卡美能达 bizhub

PRO C6500 的加入对于中通快印个性化进程的发展起到了推动的作用。

在具备了优良的硬件设备后，中通快印在印前设计和网络营销方面也加大了力度，许涛经理说：“三方面的经营主体突出了中通快印差异化经营的特点，在兼顾印刷质量的同时也绝不放弃设计和网络营销的平台。”有着广告行业背景的中通快印在印前设计方面有着雄厚的实力，许涛经理认为区域报道，数码印刷只有设计，没有创意是行不通的，因为个性化产品的推广不是光凭高质量的印刷产品就能够获得市场的，重要的是要靠优秀的创意来吸引更多的客户。印前设计在很多快印企业是被忽略的，但是在中通快印全印展，印前设计和创意在生产中担任着举足轻重的角色。

在推广个性化产品时，中通快印选择了网络营销，这是一个很新颖的创意。现在



中通快印拥有了自己的个性印品网站“中通印客”(www.cntchina.cn),在“中通印客”上,消费者可以选择自己喜欢的个性化产品活动,并且可以将自己需要的个性化产品要求留言给中通快印,增加了沟通和交流,合作起来就更加如鱼得水。此外,在网络营销中,中通快印也得到了大批的客户资源。拥有了多元化的经营模式,中通快印在个性化印刷的路上会越走越远,越走越成功。

数码印刷市场在逐渐成熟,消费者的需求也随之逐渐提高,发挥数码印刷的特色,实现按需、个性化印刷打样,并将数码印刷的强项推荐给更多的客户,让更多的人来了解数码印刷是从业人士长期所追求的目标。许涛经理指出,中通文化就是要在原有客户的基础上开发潜在客户,细分服务,为不同的群体提供不同的服务扫描,用数码印刷能够触及的个性化服务来服务更多的人。

数码印刷是一个全新的技术,它带来与传统印刷完全不同的生产方式和经营理念,也可以说开辟了传统印刷没能涉及的领域,虽然其价值还未被大多数人认可,但“是金子总要发光”的,我们完全有理由相信,个性化时代的序幕正在拉开,数码印刷终将被推向生产输出市场的前沿。

