

全能印厂

方正全能印厂开创印刷未来

全能印厂通过有效的市场营销和内部生产及运营管理，将传统、数码、网络、数字，通过商业模式有机结合和呈现，把时间效率和规模效益两者合二为一，体现印厂的最大化市场竞争力。

文 | 陈鸿亮 北京北大方正电子有限公司

2012年，对国内印刷业是一个艰难的年度，这来自两方面的因素。一方面是经济大环境导致的，全球和国内经济降速，而印刷是服务性行业，业务量很大程度上受宏观经济起伏影响，这导致惯性高速发展的印刷业与低速增长的印品需求间产生了供需矛盾；另一方面是信息传播媒介多元化趋势造成的。千百年来，纸媒一直是知识和信息传播的主要方式，潜意识中被我们认为是最主要的信息大规模传播工具，但目前信息传播的主要渠道正从纸媒转向数字网络，即互联网、手机、广电为主的三网合一的渠道和方式，这几年在报业和书刊出版领域，受到数字网络传媒的冲击最为明显，面对困境，整个印刷行业在寻求突破，这导致2013年涌现出很多行业创新和融合，力图凤凰涅槃，浴火重生。方正正试图为印刷行业打造一个全能印厂。

一个完善的全能印厂是由5大部分组成的：传统印刷、数码印刷、数字绿色印刷流程、网络印刷、商业模式，这5大核心因素也构成了全能印厂的核心竞争



方正全能印厂商业模式

力。核心目的就是获取持续增长的业务量，更直接地讲就是扩大客户群和保证客户的持续购买力。那么，如何对全能印厂的5大核心竞争力进行有机组合呢？

传统印刷

传统印刷一直是印刷业产值的主力，未来一段时间内也会是。年营业额超过千万的印刷厂各地多如牛毛，但凭借做数码印刷能达到这个产值的企业在各地却是寥寥无几，这也是传统印厂发展数码印刷缓慢的原因之一，大型传统印刷厂中，数码印刷只能作为一个辅助生产组成部分，用于内部印刷打

样环节和因意外导致的加放量不足而导致的补印功能，很难成为业务独挡一面的中流砥柱。

以上的状况由两个原因造成：一个原因是大部分数码印刷机价格较低产能较小，我们都知道，投入和产出成正比，对于印厂而言，产值贡献太小，杯水车薪；另一个原因就是大型数码印刷设备需要对应的印量支撑，这种海量印量则需要大量可变数据业务或者按需印刷业务支撑，这种业务量的累积非一日之功，对于传统印厂是个从零开始的过程。综上所述原因，传统印刷企业上数码设备的用户期望值因此而降低。

数码印刷

数码印刷起源于文印，对于图文快印店而言，印量是运营中很关键的一部分。高印量可以从成本上获得好的按张收费价格从而转化为参与市场竞争时的成本优势，是快印店能有市场竞争力的有利条件。很多图文快印店在走连锁经营的道路、政府和企业文印外包服务、在建筑图、标书、菜谱、影像等行业供应链一体化做增值服务之外，也逐渐随着设备产能提升在向中短版传统印刷领域发展，充分利用经营灵活，服务周到的优势，勇于进取来做传统印刷业务的探索。

其实不论是传统印刷还是数码印刷，都仅仅是纸媒载体的不同形式而已，两者互为补充。如果追求的是时间效率和小规模复制，用数码印刷就可以实现，比如图文快印，按需出版，内部文件等。如果是追求大规模复制和规模效益，传统印刷则更有优势，还很难完全替代，尽管未来喷墨技术进一步发展完善后，会有很大的可能做到替代传统印刷，但需要时间来过渡。那么，我们可以清楚地看到：传统印刷真正可怕的竞争对手不是数码印刷，而是数字网络媒体。传统印刷和数码印刷的融合，会铸就全能印厂满足客户需求的生产用硬件基础。

数字绿色印刷流程

要在企业内部三个环节实现数字绿色印刷。第一个环节是绿色图文设计制作。方正飞翔“一元制作，多元发布”技术就是通过实现一次制作、跨媒体多次发布，满足数字出版时代阅读多样化的发展趋势，节约客户制作环

节的人、财、物、时间、成本，来达到绿色印前的目的。

第二个环节是存储索引管理，ERP 体系和一体化印刷流程。绿色价值在于提高企业内部运营效率，从而降低生产运营管理成本，达到节能、节流的成效。与之配套，还要有诸如传统和数码通用色彩管理平台保证生产色彩一致性，生产运营一体化流程保证生产运营简单、快速、有效。

第三个环节就是混合流程后的混合印刷。对于大规模印刷、短版可变印刷、小批量印刷采用不同的传统和数码设备来实现。从环保和成本角度，这是数字绿色印刷流程产值最多的部分，但从印企数字化转型中，在前两个环节投入的时间、智慧、精力，要远远大于第三环节的生产过程。数字绿色印刷流程，铸就了全能印厂的内部运营和生产的灵魂。

网络印刷

网络印刷，铸就了全能印厂的业务体系。网络上价格是很透明的，这就要求印企的综合竞争力一定要非常强。市场竞争力来源于两个方面，内部节流，外部开源。网络印刷不仅仅是个商城，有店面装修、下订单、支付、物流、运维管理等功能，更主要的价值是对于内外供应链体系的整合，对外是开拓业务来源的手段和方法、对内则是提高资源利用率的能力和举措。

目前国内印企在网络印刷领域，由于起点差距不大，机遇平等，关键在于如何实施。网络营销能力成为网络印刷能否成功的关键点。如果说眼球经济已经在有一些电商及网站成就成功的案例，网络印刷如何斗智斗勇也会

有很多看点的。

商业模式

如果说日常运营可以理解为战术的话，那么商业模式就是战略，即印企转型时如何定位，确定进入哪个细分市场的问题。做哪一类客户，如何根据印企现有资源循序渐进达成这一目标？相对于设备销售和软件销售层面，传统印刷和数码印刷客户，更需要的是一个完善的有针对性的解决方案。经过深层次的思考后可以看到，单一的产品绝对不是解决方案：解决方案是帮助用户解决自身问题的一个业务系统，它能够帮助用户减少生产成本，更好地制定与执行市场计划，加快企业转型适应数字化，提高业务效率。

印刷行业很少有咨询公司，这和印刷专业领域特征以及印刷行业特点有关，但处于转型期的印刷企业，的确最需要专业的解决方案。在全能印厂中，解决方案将不仅仅是硬件、软件、流程简单相加，而是如何在网络营销和商业模式方面获取业务印量。商业模式，是全能印厂的盈利方向和精髓所在。

目前，北京北大方正电子有限公司正在做的“全能印厂”，就是希望开创印刷未来。传统印刷代表着规模效益，数码印刷代表着时间效率。全能印厂则是将两者通过网络做有机结合。再通过有效的市场营销和内部生产及运营管理，将传统、数码、网络、数字，通过商业模式有机结合和呈现，把时间效率和规模效益两者合二为一，体现印厂的最大化市场竞争力。其实全能印厂，何尝不是印刷与数字网络时代的融合。[MM]