

小批量包装定制的市场机会 批量印刷 海帛数码标签印刷机

产品名称	小批量包装定制的市场机会 批量印刷 海帛数码标签印刷机
公司名称	云帛（上海）物联网科技有限公司
价格	100.00/台
规格参数	品牌:海帛 产地:上海 型号:数码印刷机
公司地址	中国（上海）自由贸易试验区峨山路77号甲幢40 9B室
联系电话	021-39598705 18939903652

产品详情

小批量包装定制的市场机会 批量印刷 海帛数码标签印刷机

在小批量包装在线定制的赛道上，大佬级企业并不是唯一的玩家，也不是这一市场最早的探索者。

早在2015年10月，由新三板挂牌印刷企业广东金冠发起的彩盒包装电商“e盒印”便宣告上线。起步之初的“e盒印”以做平台为目标，客户在其平台上可以直接与印刷厂对接，自称有500多个盒型（后增加到1000多个），能覆盖90%以上的市场需求，小批量彩盒的价格较传统生产方式可降低70%。起印量则与虎彩一样，都是500个。

“e盒印”曾制定了一个宏大的发展目标，计划到2020年聚合200台印刷机的产能，实现100亿元的销售额。只不过，由于运营情况未及预期，且连年出现亏损，2017年亏损额达到1832万元，广东金冠已于2018年上半年将“e盒印”项目从挂牌企业剥离。新的平台以“分享印”和“e盒印”的双品牌，继续运营小批量纸盒电商业务。

2017年9月上线的“小彩印”，同样是小批量包装在线定制的主要参与者之一。与“e盒印”的大平台模式不同，“小彩印”的运作模式是整合印刷厂及其他供应链资源，专门服务有高频印制需求的包装经纪人。

由于定位精准，“小彩印”是目前小批量包装电商中进展最快的项目之一。其产品已经延伸到铁罐、塑料罐、陶瓷罐、玻璃罐等多个门类，并于今年8月获得1000万元的天使轮投资。

从“e盒印”到“小彩印”，再到裕同、虎彩、贤俊龙等印刷大佬的看好与入局，小批量包装在线定制市场虽然尚未爆发，但它显然已成为业界关注有加的可能“蓝海”。

问题是：小批量包装，特别是小批量纸盒的市场需求到底有多大呢？

与商业印刷市场存在众多的长尾订单一样，市场对小批量纸盒等包装产品的需求一直存在，但由于原来相对较高的生产和营销成本，这部分需求并未充分爆发，在由潜在需求向现实市场转化的过程中被“卡”住了。同时，随着新零售、微商、土特产电商、跨境电商群体的崛起，品牌小众化趋向明显，市场对小批量包装的需求还在快速增长。

还有，前两年印刷电商最火的时候，不少老板经常说：我们面对的是亿万量级的大市场。问题是：如果只在商业印刷的圈子里打转转，不涉足年产值高达八九千亿的包装印刷，印刷电商面对的潜在市场空间无疑要大打折扣。

从这个意义来说，无论是“e盒印”、“小彩印”，还是裕同、虎彩、贤俊龙，它们表现出来的市场嗅觉无疑是十分敏锐的。

说到这，有老板可能要问了：既然小批量包装在线定制市场这么有潜力，为什么大佬们到现在才巨资加持，而且看上去进展并不显著？

通向小批量包装市场的关卡与可能

这与小批量包装市场培育与开发的现实难度有关。

简单说来，小批量包装在线定制作为印刷电商的一类，与整个电商群体一样面临着重重关卡，而且在每一道关卡上需要面对的挑战，要远比以商业印刷为主的平台更为复杂和艰难。

比如，对拥有平台化梦想的小批量包装定制平台而言，在脱离淘宝、天猫、京东等在线流量池的情况下，如何构建自己的流量聚合和订单获取能力，是首先要迈过的第一道坎儿——“流量关”。

过去两三年，印刷电商群体的尝试与受挫已经表明：简单搭一个网站，然后就梦想以“四两拨千斤”的讨巧方式获取在线订单，在流量红利消耗殆尽的今天并不现实。

加之，相对名片、宣传单页、公司画册等平面印刷品，以纸盒为代表的包装产品都有立体化的结构，要靠用户实现在线DIY设计和在线看样难度更大。这也正是各个小批量包装在线定制平台尽可能将产品标准化，纷纷强调自己有多少盒型，能够实现在线3D打样的原因所在。

即便如此，对毫无包装结构及平面设计经验的小B用户而言，要独立完成一个包装盒的设计，也很难有足

够的信心和把握。别的不说，让三好同学用模板DIY一张名片都心里打鼓，何况是有复杂结构的包装盒？

退一步讲，如果用户勉强为之，由于缺少必备的专业知识，最终拿到的成品与预想之间也可能存在很大的出入，由此带来的潜在纠纷怕是需要不小的客服团队和成本来应付。这就是小批量包装在线定制的“设计关”和“服务关”。

在流量、设计、服务之外，小批量包装需要面对的还有“生产关”。想来很多老板都已注意到，主打商业印刷的淘宝店及平台化电商，之所以能够野蛮生长，一个很重要的前提是：率先起步的合版印刷厂，为其提供了必备的生产支撑。从而，这些电商可以通过合版、专版之间的价格差，以及与用户之间的信息不对称，获得产品溢价。

问题是，对小批量包装来说，目前似乎还没有足够多专业化、高效率、低成本的产能来提供这样的生产配套。因此，即使有平台克服重重困难拿到订单，等待它的还有生产组织和供应链整合的考验。

同时，相对商业印刷，包装产品一般对质量要求更高。如何在降低成本的同时把控品质，避免可能的质量纠纷，对平台来说也是个问题。

当然了，所说的关卡，对身在一线真刀实枪操练的老板来说，想来都是基础性常识。有的老板在如何“闯关”的问题上，已经进行了很多思考和探索。

比如，“小彩印”以手握订单，又有一定设计、服务能力的包装经纪人为目标，而不直接面对小B用户，既能够更容易地汇聚订单，又能化解设计、服务难题，可谓一举两得。对它来说，随着订单数量的增长，最主要的考验或许来自“第四关”——生产组织与供应链整合。

对具有很强投资能力，又具有生产组织经验，甚至可以为小批量包装专门配置设备、工厂的裕同、虎彩、贤俊龙来说，生产组织与品质掌控相对容易解决，如何获取流量和订单则需要进一步探索与磨砺。

这样一番说下来，小批量包装在线定制市场看上去貌似“蓝海”，要真正转化为现实的商业机会却不容易。不过，也正因为难，还没有人能打通全部关卡，这个市场才有更大的机会与想象空间。

如果有人能够破解小批量包装的生产组织难题，在这个领域就有可能产生像商业合版印刷一样快速成长、体量庞大的未来大佬。如果进一步加上稳定的流量聚合和订单获取能力，它或许就会成为未来印刷圈的“独角兽”。

海帛数码标签印刷机产品亮点：

- 1、制作标签的预处理时间短，准备工作少，交货及时。
- 2、印刷加工周期短，适合小规模订单加工（承印材料长度通常为200~1500米）。
- 3、应用范围广，即可用于小批量订单，也可进行二维码等可变信息编码的赋码，用于物流管理、产品追溯、市场营销等。

4、开机准备时间短，而且不会像传统印刷那样使用大量过版纸，物料费用低。

5、原材料用量少，储存保管费用低。