



績優SBIR創新服務獎



寧美股份有限公司

機能性布料流行行銷服務平台開發計畫

利用數位科技溝通及看樣 機能性布料產業競爭力更強大

近年以來，臺灣的傳統紡織業紛紛尋求轉型，希冀藉由新觀念的導入及新科技的應用，能賦予傳統產業截然不同的新思維及新生命。「機能性布料流行行銷服務平台」開發計畫以管理模式及行銷服務模式為兩大主軸架構，其創新性就在於藉由數位科技打造了一個跳脫傳統紡織業經營模式的虛擬平台。寧美為國內機能性布料業者，將己身產品定位為具有流行美學元素的機能性布料，該公司以國際市場的競爭利基，結合能滿足客戶需求的 IT 技術，成功建構出機能性布料流行行銷服務平台。

透過此計畫所建置的營運模式，主要是充分整合流行資訊服務廠商與供應鏈廠商體系的資源，緊密結合供應端體系與國內外品牌客戶即時訊息，以協助國際品牌廠商進行先期協同設計，並透過行銷服務平台的機制主動迎合客戶需求。此平台高度整合數位模組化流行趨勢資訊、機能性產品管理與個人化服務管理，再加上高效率運作與快速反應，因此能充份發揮行銷服務平台的創新管理綜效。

透過此平台，國外設計師能即時選擇布料，寧美還能針對個別客戶提供資訊管理平台及專屬線上樣品室。這些創新措施不僅能藉由滿足客戶對客製化服務的需求；進一步提高客戶忠誠度，所具有的效益還包括以更快速有效的方式完成商業交易，進而達成營業及利潤極大化的目標。

此次計畫開發的機能性布料流行行銷服務模式強調「以客為師」，且因為可在平台上直接與客人討論新產品開發，因此能大幅縮短溝通時間，甚至是將產品研發關鍵作業時間提前至流行趨勢分析解讀的階段。再者，虛擬布莊平台的建置，更是實現遠距成交的突破性技術成果，由於能以更有效率的數位方式展示樣布，因此可以大幅減少寄送、溝通確認樣布圖案及檢測的時間，並能縮減傳遞樣布此種耗時耗力且高成本的活動。整體而言，本計畫所建置的機能性布料流行行銷服務平台經營架構，廣泛納入了流行商情、機能設計、行銷整合、戶外休閒與產業聯盟等應用與衍生領域。

「機能性布料流行行銷服務平台」的實際運作約可為寧美公司的 2012 年營收帶來新臺

幣 250 萬元以上的貢獻。由個別指標也可看出此平台的效益，例如客戶樣品交貨時間可有效縮短達 25%；品牌客戶透過平台服務增加 16%；接單率增加 5%；且顧客滿意度亦提升至 91% 以上。

寧美以己身在專業機能性布料開發所具有的優勢為基礎，結合臺灣頗為擅長的數位

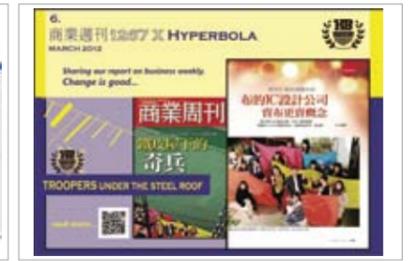
科技領域，成功建置全新平台，並可望透過管理及服務模式的創新，促使臺灣機能性布料相關製造供應鏈廠商轉變為「快速實踐流行趨勢的製造服務業」，進一步提升臺灣紡織業在國際品牌的形象及定位，並建立更強大的競爭實力。



▲參與每一次展場設計，是寧美對客戶、布料的誠意與堅持。(此為德國慕尼黑展)



▲透過平台，消費者不僅能挑布、買布，更能一次享有完整流行資訊的服務。



▲寧美抓住每一次媒體曝光的機會，將「賣布更賣概念」的特點分享給大眾。

得獎感言

很榮幸能參與此次的 SBIR 創新服務細部計畫，執行機能性布料流行行銷服務平台開發計畫；在這段過程中，經建置流行資訊管理模組、虛擬展示間管理模組與個人化樣品室管理模組，及 FMS 平台導入推廣服務等工作，使此一細部計畫能順利達成目標。未來更期待能透過執行加值應用計畫，確切落實本細部計畫之開發建置，成功開發 FMS 機能性布料流行行銷服務平台，創造本公司成為流行性機能布料之領導地位。



▲寧美(股)公司 王園甯董事長



▲計畫研發團隊照

專家推薦

本計畫之創新性在於運用數位科技，提供一個跳脫傳統紡織業經營模式之虛擬平台，讓國外設計師能即時選擇布料，提供個別客戶資訊管理平台及專屬線上樣品室，將目前臺灣機能性布料相關製造供應鏈廠商提升為「快速實踐流行趨勢之製造服務業」，提升臺灣紡織業在國際品牌的形象，為廠商提供競爭力與差異性。該公司透過本平台之營運，有效縮短客戶樣品交貨時間達 25%，品牌客戶透過平台服務增加 16%，接單率增加 5%，顧客滿意度亦提升至 91% 以上。2012 年預計可為公司帶來新臺幣 250 萬以上的營業額。