

100 年度學界協助中小企業科技關懷計畫 結案報告

計畫名稱：成衣服飾創新設計與染印原料包裝改良之研究

廠商名稱：御宣棠有限公司

專家姓名：吳勝傑

所屬單位：美和科技大學 企業管理系

計畫期程：100 年 7 月 ~ 100 年 12 月

計畫編號	PS100171676
廠商編號	SF1000497
專家編號	SP1000300

中華民國 100 年 12 月 23 日

100 年度學界協助中小企業科技關懷計畫 結案報告

日期：100 年 12 月 23 日

壹、計畫成果摘要

專家基本資料				
專家	姓名	吳勝傑	職稱	助理教授
	學校系所	美和科技大學 企業管理系		
聯絡方式	電話	08-7799821 轉 8126	傳真	08-7799711
	行動電話	0922-306-184	E-mail	x00002176@meiho.edu.tw
	通訊地址	912 屏東縣內埔鄉屏光路 23 號		
廠商基本資料				
廠商名稱	御宣棠有限公司		負責人	郭芳媽
統一編號	53066178		廠商編號	SF1000497
通訊地址	912 屏東縣內埔鄉建工路12-2號			
連絡方式	聯絡人	郭芳媽	職稱	負責人
	電話	0972-004-022	傳真	08-7781496
	E-mail	Shineaurora2006@yahoo.com.tw		
計畫成果摘要				
<p>御宣棠有限公司其營業項目包括:成衣服飾的圖樣設計、特色 T 袖印製、染印原料的批發與零售等。由於尚未有暢銷產品群與關鍵核心技術，自民國 99 年 7 月創立至今，營業額一直不見起色。因此，本計畫從該公司主要營業項目:成衣服飾、T 袖的設計如何滿足主要消費者？與如何擴大染印原料的批發與零售的業務?兩大項為輔導及診斷之主軸。</p> <p><u>(一)成衣服飾的圖樣設計方面:</u>本計畫經過研究分析與調查，將御宣棠有限公司之主要顧客定位為一般民眾與學生族群。再將顧客依使用單位分為:機關團體、選舉活動、節慶專案活動、觀光景點、特色潮 T、班級/系所、學生社團、課程應用等八大類。而各類顧客對成衣、T 袖圖樣設計與印製產品的需求並不相同。本計畫從各類產品使用單位別，將各設計流程中應特別注意的事項進行歸納。<u>跳脫過去被動訂單的方式，從接單即主動提供活動/景點圖樣之設計範本，可有效提升產品曝光率。</u>另外，本計畫提供御宣棠有限公司開發出符合市場需求的暢銷產品技巧，建議圖樣之設計原則應從需求類別思考，再從<u>產品特色、設計原則、色彩元素來設計圖樣，必能更貼近顧客的想法。</u></p> <p><u>(二)成衣染印原料批發與零售方面:</u>本計畫提供了<u>產品包裝的改善建議及開發出新產品”組合式手繪 T 袖推廣包”</u>，希望透過產品包裝的改善與新產品的上市，幫助御宣棠公司創造更好的銷售業績。</p>				

貳、計畫執行成果

本計畫從該公司主要營業項目:服飾圖樣的設計、印製與染印原料的批發與零售兩大項的業務，為輔導及診斷之主軸。

(一)圖樣設計與印製部分

1.主要顧客需求分析

本計畫經過研究分析與調查，將御宣棠有限公司之主要顧客定位為一般民眾與學生族群。再將顧客對產品使用單位別分為:機關團體、選舉活動、節慶專案活動、觀光景點、特色潮T、班級/系所、學生社團、課程應用等八大類。經過詳細的分析與訪談調查，我們發現各類顧客對成衣、T袖圖樣設計與印製產品的需求並不相同。例如:機關團體服的製作，過去大多是顧客提供圖樣，由御宣棠開版印製，能獲得的利潤有限。從顧客的角度思考，如果有一家印製公司可以提供機關團體特色圖樣設計、製版、印製，一貫的專業服務。也可以提升原先因為沒有公司 logo 或特色圖樣而放棄製作團體服的單位之製作需求。另外，台灣幾乎每年都有大小選舉也有很大商機，面對目前大多是呆版的候選人姓名、號次、競選標語，如果發揮巧思，設計與候選人特性相符之 Q 版畫像或圖樣，不但可以拉近與民眾的距離，如果圖樣夠討喜或許也可以成為熱門商品，為候選人募得一筆可觀的競選資金。其他各類型顧客需求分析如下表所示:

表 1 主要顧客需求分析

顧客定位	產品使用單位別	顧客需求	對應產品	備註
一般民眾	機關團體	設計機關團體代表圖樣 印製	機關團體服	
	選舉活動	設計候選人特色服飾 印製	競選服裝 競選旗幟	*Q 版候選人畫像
	節慶專案活動	設計活動特色服飾 印製	活動特色服裝	
	觀光景點	設計活動特色服飾 印製	景點特色服裝	
	特色潮T	設計	自創品牌特色潮T	
學生	班級/系所	設計班/系 特色服飾 印製	班級/系所 特色服裝	*低年級 含設計教學
	學生社團	設計社團 特色服飾 印製	社團服	
	課程應用	設計(訂製) 印製	安親/才藝班 小學生 大學部美容系	使用說明 與推廣

一、主要
工作項目

2.系統化成衣、T 袖圖樣之設計流程

經過在製作現場的了解，本計畫將圖樣設計的流程，從與客戶開始接觸到完成印製的作業過程分為：接單、討論、設計、草稿、再討論、定稿、開版、印製...等八個程序。本計畫從各類產品使用單位別分類，將各設計流程中應特別注意的事項進行歸納。以節慶活動、觀光景點的圖樣之設計流程分析為例：本計畫建議要跳脫過去被動訂單的方式，從接單即主動提供活動/景點圖樣之設計範本。如：台灣各地的觀光節慶(屏東內埔韓愈文化祭...)、觀光景點(六堆客家文化園區)可與主辦單位或景點的紀念品販售商接洽，主動提供活動/景點圖樣之設計範本，可有效提升產品曝光率。或可爭取攤位的設置進行產品的推廣。

表 2 圖樣之設計流程分析

單位別 設計流程	機關團體	選舉活動	節慶活動 觀光景點	特色潮T	班服/系服 社團服裝	課程應用
1.接單	提供公司 LOGO 設 計範本	提供候選人 創意人型設 計範本	提供活動/景 點之設計範 本	-	以設計教學 吸引學生製 作服飾	使用說明 與推廣
2.討論	與顧客討 論範本	與顧客討 論範本	與顧客討 論範本	-	-	與顧客討 論範本
3.設計	依需求修 正範本	依候選團隊 需求修正範 本	1.依需求修 正範本 2.使用說明 與推廣	舉辦徵稿 活動或與 設計師合 作	提供設計教 學	依客戶需 求製作
4.草稿	完成草稿	完成草稿	完成草稿	-	協助完成草 稿	完成草稿
5.再討論	與顧客討 論草稿	與顧客討 論草稿	與顧客討 論草稿	-	與顧客討 論草稿	與顧客討 論草稿
6.定稿	完成定稿	完成定稿	完成定稿	完成定稿	完成定稿	完成定稿
7.開版	1.製版 2.提供歸檔 訊息給顧 客	1.製版 2.提供歸檔 訊息給顧 客	1.製版 2.提供歸檔 訊息給顧 客	製版及歸 檔	製版及歸檔	製版及歸 檔
8.印製	印製交貨	1.印製交貨 2.提供其他 配套系列商 品訊息	1.印製交貨 2.提供其他 配套系列商 品訊息 3.使用教育 訓練	印製販售	1.印製交貨 2.提供歸檔 訊息給學生 下次印製不 用版費可節 省費用	1.印製交貨 2.使用教 育訓練

一、主要
工作項目

3.掌握開發出符合市場需求的暢銷產品技巧

本計畫為提供御宣棠公司能掌握開發出暢銷產品，特將上述主要顧客需求分析產品使用單位別中，篩選產品設計較為重要的選舉活動、節慶活動/觀光景點、特色潮T三類，並配合產品特性、掌握設計原則及色彩元素進行說明：

以選舉活動類型的服裝為例:其產品特性在於可以突顯候選人特色與風格、競選願景與主軸並且能夠搭配競選策略。而設計掌握重點為”人”，所以必須針對候選人行事風格及過去重要政績進行了解，蒐集候選人文宣建立資料庫。而色彩元素部份則包括：政黨色彩(國民黨(藍)、民進黨(綠)、親民黨(橘))，並必須根據目標投票族群喜好顏色加以考慮。

表 3 圖樣之設計原則分析

	產品特性	掌握設計原則	色彩元素
選舉活動	1.突顯候選人特色與風格 2. 競選願景與主軸 3. 搭配競選策略	1. 設計掌握重點為”人” 2. 可使用 Q 版候選人畫像，增加親民形象 3. 蒐集候選人行事風格及過去重要政績 4. 蒐集候選人文宣建立資料庫 5. 可搭配地方重要景物或建設為背景	1.參考政黨色彩 2.針對目標投票族群選色。
節慶活動 觀光景點	1. 突顯活動的特殊性 2. 與活動的適宜性	1. 設計掌握重點為”活動/景點” 2. 蒐集與活動相關之人、事、物 3. 限量創造蒐藏價值	1. 活動的代表色系 2. 節慶的代表色系
特色潮 T	1. 注重個別差異性 2. 著重品牌風格	1. 設計掌握重點”圖樣” 2. 以系列為單位設計，短時間可創造產品群及品牌特色 3. 限量創造蒐藏價值	1. 針對目標顧客族群選色。 2. 針對圖像風格選色。

一、主要工作項目

(二)成衣染印原料批發與零售部分

為了解實際染印原料批發使用與零售之狀況，本計畫將從染印原料供應鏈過程，說明顧客對各種不同的包裝的需求。

1.顧客對各種不同的包裝需求

染印原料使用的過程中包裝是不可或缺的，包裝會影響染料的保存期限、攜帶方便性、使用方便性，也會影響顧客購買的意願。以手繪原料為例，目前市面上流通的染料的包裝主要分為塑膠瓶及玻璃瓶兩大類，以下針對其特性進行比較與說明：

表 4 染印原料包裝特性分析

	保存期限	攜帶方便性	使用方便性
塑膠瓶	密閉性較佳 保存時間較長	重量重易碎 攜帶不便	瓶身硬，若瓶口設計差染料取出不易
玻璃瓶	密閉性較差 保存時間較短	重量輕 攜帶方便	瓶身軟，方便染料擠出使用



圖-1 塑膠瓶



圖-2 玻璃瓶

一、主要
工作項目

本計畫實際了解染印原料使用者的狀況後，將客戶對包裝使用的意見說明如下：經過本計畫的分析，將使用者以染料用量區分為**大批量用戶**及**零售散客**兩大類。而這兩類客戶對染料包裝的需求並不相同。大批量用戶因為染料用量大，所以希望包裝尺寸大一些，價格可以較便宜。另外，保存時間大批量用戶也很重視，因為大量存貨若都乾掉或變質將損失慘重。然而零售散客的需求希望方便使用、方便攜帶、甚至需要相同價格染料色彩多一些，染料的容量反而比較不在乎。

表 5 染印原料使用者對包裝需求分析

	保存期限	攜帶方便性	使用方便性	備註
大批量用戶	**	○	*	希望價格更便宜
零售散客	○	*	**	希望色彩更多樣

○尚可 *重視 **極重視

2. 包裝改善建議

(1) 針對大批量用戶包裝改善建議

根據上述染印原料包裝特性與使用者對包裝需求的分析，我們發現大批量用戶最重視染料的價格及保存期限，對於攜帶性則相對較不重視。因此，在材質選擇上玻璃瓶似乎是較佳的選擇。惟目前御宣棠公司所使用之材料仍以塑膠材質為主，考量因素為運送的便利性(玻璃重量重易碎)。再者為配合越來越興盛的網際網路電子商務之商機，郵寄或宅配將是未來的趨勢。在諸多考量的因素之下，本計畫建議如下：

- a. 適度加大包裝尺寸以符合大批量用戶期待。
- b. 改善瓶口密封情形(附贈兩個封蓋，長期不用時可以用密封性較佳的封蓋)。
- c. 包裝外覆深色標籤，可隔離部分光線延長保存期限。
- d. 附贈保存說明，染料長期不使用時，建議放置於陰暗乾燥處防止原料變質。



圖-3 原染料瓶身



圖-4 原染料瓶蓋



圖-5 一般瓶口



圖-6 改善後密閉瓶口

一、主要
工作項目

(2)針對零售散客包裝改善建議

由上述的分析結果，本計畫發現與大批量用戶的需求不同，零售散客用戶大多數透過網路購買染料自己動手設計DIY手繪衣服或其他各式物品。因此，更重視個人化、個性化，所以衍生色彩不足的需求。本計畫建議如下：

- a. 在相同成本考量下適度縮小包裝尺寸增加顏色數以符合零售散客期待，
- b. 附贈調色參考範例及說明，讓顧客更容易調出他想要的顏色
- c. 推出限定顏色包裝，有時不是顏色太少，而是使用者常找不到或調配不出他想要的顏色，搭配季節與地點推出限定顏色包裝，可滿足不同消費者不同時期的需求。(如:耶誕節可推出白、紅、綠、棕等代表白雪、耶誕老公公等配色，滿足節慶的需要)



圖-7 各式包裝比較



圖-8 改良後多彩小包裝



圖-9 調色參考範例



圖-10 限定顏色包裝(耶誕節樣式)

3.開發新產品包裝之建議

本計畫考慮目前御宣棠公司的營業情形與上述分析結果，建議該公司可開發新產品增加營收。經過本多次訪談與了解市場狀況後，新產品建議如下：

御宣棠有限公司其營業項目包括：成衣服飾的圖樣設計、特色T袖印製、染印原料的批發與零售，所以公司的核心產品為服飾的圖樣印製與染印原料之批發。本計畫整合這兩樣核心產品，建議開發包括：成衣與染料的組合式手繪T袖推廣包，說明如下：

(1)推廣包之內容物，包括：手繪T袖一件、彩繪顏料六色

a.T袖分為全白及有圖案兩種類；全白T袖適合想發揮想像力自行塗鴉的消費者，有圖案T袖則適合年紀較小或對繪畫比較沒把握的顧客。

b.彩繪顏料預計分六種顏色，預計搭配在全白T袖包裝內之顏色為，紅、黃、藍(三原色)、黑、白、透明漆，方便消費者調色。而有圖案T袖則搭配該圖案推出特殊配色(如：耶誕節可推出白、紅、綠、棕，海洋主題包裝為藍色等寒色系，新年及農曆春節則適合大紅、黃色等喜氣的配色)

(2)推廣包之包裝設計，採組合式透明筒狀。由一長一短組成，長筒內有折捲後T袖一件；短筒內則為彩繪顏料六色小包裝。構想如下圖所示：採組合式之優點為商品可分開購買，讓缺顏料或T袖之消費者可自行依需求購買。

一、主要
工作項目

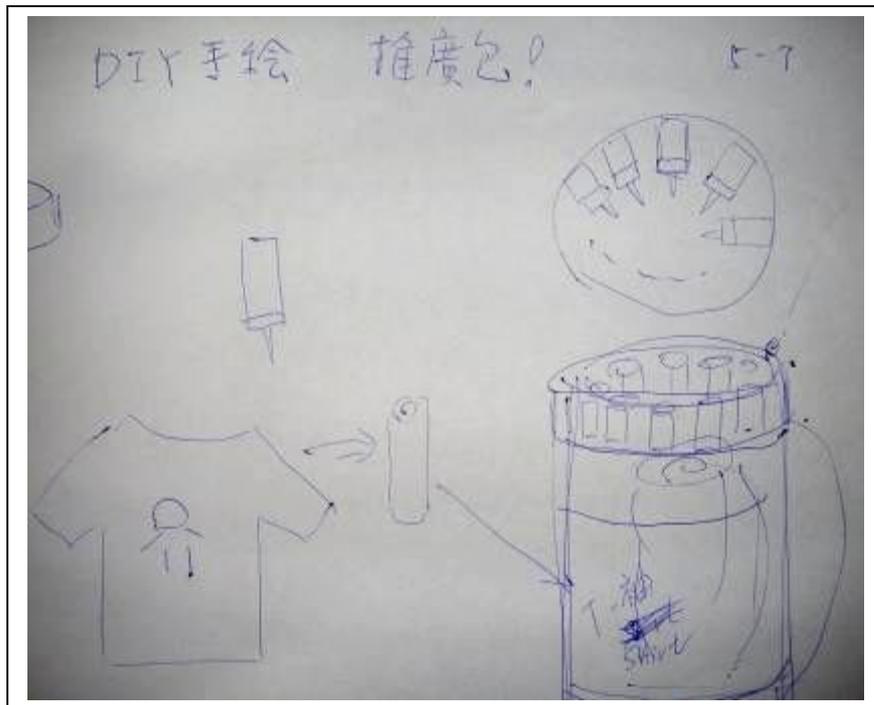


圖-11 組合式手繪T袖推廣包構想草圖

(3)推廣包之樣品展示



圖-12 組合式手繪 T 袖推廣包(分離狀態)

一、主要
工作項目



圖-13 組合式手繪 T 袖推廣包(組合狀態)

<p>二、預定 目標達成 情形</p>	<p>本計畫達成的目標可分為公司整體目標與研發人員訓練兩部分，說明如下：</p> <p>(一)公司整體目標</p> <p>本計畫為提供御宣棠有限公司建立暢銷產品群與掌握關鍵核心技術，首先主要顧客定位為一般民眾與學生族群。再將顧客依使用單位分為：機關團體、選舉活動、節慶專案活動、觀光景點、特色潮T、班級/系所、學生社團、課程應用等八大類。而各類顧客對成衣、T袖圖樣設計與印製產品的需求並不相同，透過不同單位的需求可有效掌握不同客群的喜好。</p> <p>(二)研發人員訓練</p> <p>1.培養研發人員掌握設計流程的技術</p> <p>本計畫從各類產品使用單位別，將各設計流程中應特別注意的事項進行歸納。跳脫過去被動訂單的方式，從接單即主動提供活動/景點圖樣之設計範本，可有效提升產品曝光率。</p> <p>2.設計出能符合市場需求的暢銷產品技巧</p> <p>本計畫提供御宣棠有限公司開發出符合市場需求的暢銷產品技巧，建議圖樣之設計原則應從需求類別思考，再從產品特色、設計原則、色彩元素來設計圖樣，更能貼近顧客的想法，設計出能符合市場需求的暢銷產品技巧。</p> <p>由以上說明可知，本計畫已達成原先設定之目標。另外，亦改良及開發出商品包裝原型，可幫助御宣棠公司後續業務上的推廣。</p>
-----------------------------	--

<p>三、計畫執行成果說明</p>	<p>1. 量化目標達成情形：</p> <p>(1) 人力晉用部分：由於輔導時間較短暫，產品開發出後正需要人力進行推廣。故御宣棠公司負責人，預計將僱用 1 名業務負責推廣及從事生產，因尚未僱用以(1)表示。</p> <p>(2) 經本計畫建議，御宣棠公司投資約 10 萬元進行新商品的研發。</p> <p>(3) 輔導期間本計畫協助御宣棠公司爭取 2 批訂單，約 15 萬元。</p> <p>(4) 本計畫尚未申請專利。</p> <p>(5) 未來新產品若順利上市，單品獲利將由原來 20 元(約一成)提昇為 50 元。</p> <p>(6) 赴廠輔導期間解決即時問題共 3 件。包括：DIY 彩繪進入百貨公司的評估及聯繫、節慶活動擺攤的建議、校園社團服裝業務的推廣。</p> <p>【量化成果摘要表】</p> <table border="1" data-bbox="300 772 1305 1303"> <thead> <tr> <th>項次</th> <th>重要績效</th> <th colspan="2">成果指標</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>人力晉用</td> <td>___(1)___人</td> <td>研發：___人、生產：_(1)___人</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">2</td> <td>研發投資</td> <td>___1___件</td> <td>金額：___約 10___萬元</td> </tr> <tr> <td>廠房設備投資</td> <td>___0___件</td> <td>金額：___0___萬元</td> </tr> <tr> <td colspan="3">投資項目：組合式手繪 T 袖推廣包生產</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>協助訂單爭取</td> <td>___2___件</td> <td>金額：___約 15___萬元</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>專利申請/應用</td> <td>___0 / 1___件</td> <td>專利證號：_____</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>產值/產品單價提昇</td> <td colspan="2">金額：單品獲利由原來 20 元提昇為 50 元</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>解決即時問題</td> <td colspan="2">___3___件</td> </tr> </tbody> </table> <p>2. 質化指標(核心能量建立與研發投入、升級轉型、參與研發聯盟...等)</p> <p>經過本次的輔導，御宣棠公司應能更明確掌握自己的優勢，透過研發創新開發出自己的特色商品。進而由原先代工印製成衣轉型成擁有自有品牌商品的公司，提昇單品獲利的能力。</p>	項次	重要績效	成果指標		1	人力晉用	___(1)___人	研發：___人、生產：_(1)___人	2	研發投資	___1___件	金額：___約 10___萬元	廠房設備投資	___0___件	金額：___0___萬元	投資項目：組合式手繪 T 袖推廣包生產			3	協助訂單爭取	___2___件	金額：___約 15___萬元	4	專利申請/應用	___0 / 1___件	專利證號：_____	5	產值/產品單價提昇	金額：單品獲利由原來 20 元提昇為 50 元		6	解決即時問題	___3___件	
項次	重要績效	成果指標																																	
1	人力晉用	___(1)___人	研發：___人、生產：_(1)___人																																
2	研發投資	___1___件	金額：___約 10___萬元																																
	廠房設備投資	___0___件	金額：___0___萬元																																
	投資項目：組合式手繪 T 袖推廣包生產																																		
3	協助訂單爭取	___2___件	金額：___約 15___萬元																																
4	專利申請/應用	___0 / 1___件	專利證號：_____																																
5	產值/產品單價提昇	金額：單品獲利由原來 20 元提昇為 50 元																																	
6	解決即時問題	___3___件																																	
<p>四、計畫對廠商效益與影響性說明</p>	<p>執行輔導期間御宣棠公司負責人表示，將在韓愈文化祭擺設 DIY 彩繪 T 袖的攤位，計畫主持人即提供其擺設的建議，及如何增加產品的銷售量。並建議目前各大百貨公司流行的 DIY 專區，適合 DIY 彩繪 T 袖業務進駐的構想，隨即進行評估及連繫。惟目前御宣棠公司準備尚未周全，待後續繼續努力拓展百貨公司業務。</p>																																		
<p>五、是否研提政府研發補助計畫</p>	<p>否</p>																																		

六、診斷工作記要	1.臨廠工作記要：		
	項次	訪廠日期	工作重點
	1	100.7.15	洽談輔導事宜,了解問題點
	2	100.7.18	診斷計畫書初稿之討論
	3	100.7.19	診斷計畫書定稿確認
	4	100.8.18	了解公司運作流程及諮詢
	5	100.9.19	了解主要客戶需求及諮詢
	6	100.9.29	洽談百貨公司業務評估及推廣事宜
	7	100.9.30	回報百貨公司業務推廣事宜
	8	100.10.18	新產品包裝設計構想討論
	9	100.10.29	新產品包裝設計構想討論及業務諮詢
	10	100.11.19	新產品包裝設計樣品展示與討論
	11	100.12.6	診斷結案報告書內容討論及業務諮詢
	12	100.12.16	診斷結案報告書初稿之討論
13	100.12.23	診斷結案報告書定稿與洽談後續合作事宜	
七、附表	2.輔導重要事蹟說明		
	<p>組合式手繪T袖推廣包的構想來自小時候機器人玩具，除了可分離、組合外，個別分開還有單獨的功能。而推廣包上半部份彩繪顏料的特別配色包裝構想，則來自日本樂天小熊巧克力餅乾。其為日本最受歡迎的國民餅乾，為一種長賣型商品，其中，特殊的地方在於特定時期會推出限時特定的包裝與口味，當時間結束即不再販售。創造出他的獨特性及讓人想品嚐的吸引力。本計畫希望藉由此種行銷策略，讓御宣棠公司的商品也能創造其特殊性增加顧客購買的吸引力。</p>		
	1. 附表一：診斷計畫成果摘要表 2. 其他附件請各位專家視計畫成果自行增加		

參、結案同意書

廠商同意書

本公司參與「學界協助中小企業科技關懷計畫」之成衣服飾創新設計與染印原料包裝改良之研究 診斷計畫執行，經專家輔導本公司同意本結案報告及相關附件所述之內容並願結案以備查。

公司及負責人印章欄位

100 年度學界協助中小企業科技關懷計畫 診斷計畫成果摘要表

計畫編號	PS100171676	執行期間	100 年 7 月 ~ 100 年 12 月
計畫名稱	成衣服飾創新設計與染印原料包裝改良之研究		
專家姓名/ 學校系所	吳勝傑/美和科技大學企業管理系		
廠商名稱	御宣棠有限公司		
計畫內容摘要： (請簡要說明診斷計畫執行內容與計畫目標)			
<p>御宣棠有限公司其營業項目包括:成衣服飾的圖樣設計、特色 T 袖印製、染印原料的批發與零售等。由於尚未有暢銷產品群與關鍵核心技術，自民國 99 年 7 月創立至今，營業額一直不見起色。因此，本計畫從該公司主要營業項目:成衣服飾、T 袖的設計如何滿足主要消費者？與如何擴大染印原料的批發與零售的業務?兩大項為輔導及診斷之主軸。</p> <p><u>(一)成衣服飾的圖樣設計方面:</u>本計畫經過研究分析與調查，將御宣棠有限公司之主要顧客定位為一般民眾與學生族群。再將顧客依使用單位分為:機關團體、選舉活動、節慶專案活動、觀光景點、特色潮 T、班級/系所、學生社團、課程應用等八大類。而各類顧客對成衣、T 袖圖樣設計與印製產品的需求並不相同。本計畫從各類產品使用單位別，將各設計流程中應特別注意的事項進行歸納。另外，本計畫提供御宣棠有限公司開發出符合市場需求的暢銷產品技巧，建議圖樣之設計原則應從需求類別思考，再從產品特色、設計原則、色彩元素來設計圖樣，必能更貼近顧客的想法。</p> <p><u>(二)成衣染印原料批發與零售方面:</u>本計畫提供了產品包裝的改善建議及開發出新產品”組合式手繪 T 袖推廣包”，希望透過產品包裝的改善與新產品的上市，幫助御宣棠公司創造更好的銷售業績。</p>			
輔導成果：			
本計畫達成的目標可分為公司整體目標與研發人員訓練兩部分，說明如下:			
(一)公司整體目標			
提供御宣棠有限公司 <u>建立暢銷產品群與掌握關鍵核心技術。</u>			
(二)研發人員訓練			
1. 培養研發人員掌握設計流程的技術			
本計畫從各類產品使用單位別，將各設計流程中應特別注意的事項進行歸納。 <u>跳脫過去被動訂單的方式，從接單即主動提供活動/景點圖樣之設計範本，可有效提升產品曝光率。</u>			
2. 設計出能符合市場需求的暢銷產品技巧			
本計畫提供御宣棠有限公司開發出符合市場需求的暢銷產品技巧，建議圖樣之設計原則應從需求類別思考，再從產品特色、設計原則、色彩元素來設計圖樣， <u>必能更貼近顧客的想法，設計出能符合市場需求的暢銷產品技巧。</u>			

衍生成果：

- 1、 人力晉用：__ (1) __人，(研發：_____人、生產：__ (1) __人)
- 2、 研發投資：__ 1 __件，(金額：_約 10_萬元)
廠房設備投資：_____件，(金額：_____萬元)
投資項目：__ 組合式手繪 T 袖推廣包生產 _____
- 3、 協助訂單爭取：__ 2 __件，(金額：__約 15__萬元)
- 4、 專利申請/獲得：__ 0 __ / __ 0 __ 件
- 5、 產值/產品單價提昇：金額 單品獲利將由原來 20 元(約一成)提昇為 50 元
- 6、 解決即時問題：__ 3 __件

說明：

- (1)人力晉用部分:由於輔導時間較短暫，產品開發出後正需要人力進行推廣。故御宣棠公司負責人，預計將僱用 1 名業務負責推廣及從事生產，因尚未僱用以(1)表示。
- (2)經本計畫建議，御宣棠公司投資約 10 萬元進行新商品的研發。
- (3)輔導期間本計畫協助御宣棠公司爭取 2 批訂單，約 15 萬元。
- (4)本計畫尚未申請專利。
- (5)未來新產品若順利上市，單品獲利將由原來 20 元(約一成)提昇為 50 元。
- (6)赴廠輔導期間解決即時問題共 3 件。包括:DIY 彩繪進駐百貨公司的評估及聯繫、節慶活動擺攤的建議、校園社團服裝業務的推廣。

相關成果照片：(至少提供 2 張)



顏料包裝的改良(大包裝)



顏料包裝的改良(小包裝)



新產品的開發(分離型態)



新產品的開發(組合型態含提袋)



特殊配色組合包(耶誕節樣式)



特殊配色組合包(海洋世界樣式)