



SP Group 能製作出多種 POS 宣傳品。



國際品牌的 銷售好幫手

— 走訪英國 POS 專家 SP GROUP

在英國，銷售點(Point of Sale，以下簡稱 POS)宣傳品的製作服務佔去商品市場收入約 40%，可見印製這類型產品的公司前景非常樂觀。POS 宣傳品效果理想的話，能吸引顧客駐足觀看，繼而刺激消費意欲，甚至廣泛帶起話題。能配合市場需要的 POS 用品，主要的條件是必需要在很緊迫的生產時間內完成，能夠預先準備好，同時亦要配合特定銷售點的需要。在這個利潤那樣優厚的市場，自然吸引了很多競爭者的加入，如何能夠脫穎而出，取得領導的地位，便需要在設備、服務上取得優勢。



會生金蛋的母雞



SP Group是英國龍頭印刷集團St Ives plc旗下，其中一個全英國最大型、最富革命性的POS宣傳品製作公司，所製作的POS用品大數都會用於國際品牌的全球性零售店。SP Group每年營業額約有6千萬英鎊，能夠以數碼、絲網和柯式印刷等設備提供完整的印刷及管理的服務。現時，該公司僱用了650名員工，遍佈於4個在英國Redditch、伯明翰及Burnley的製作基地。

SP Group成立於1999年，在2004年9月被St Ives所收購，現時由聯合首席執行官Mr. Simon Ward及Mr. Mark Lockley所管理。事實證明，St Ives plc集團這項投資是策略性地取得成功，亦即時有可觀的回報，除了大大增加St Ives plc集團在POS印刷業務的實力，提供完整的印刷管理服務之外，同時SP Group被收購後的46週，已為總公司的營運利潤增加415萬英鎊。主席Miles Emley曾表示：「雖然我們集團正面對低增長、減價壓力及剩餘產能，但印製書籍及POS產品的範疇卻可以幸免。」

St Ives plc旗下的六個印刷專項，包括：雜誌及目錄製作、書籍、商業印刷及直郵、POS宣傳品、財經印刷及多



St Ives plc 集團聯合執行官 Mr. Simon Ward。

媒體印刷。「SP Group加入St Ives plc後，無疑是綜合了我們旗下6、7個業務範疇上獨當一面的競爭力，令公司發展更具潛力。」Mr. Simon Ward補充：「我們是唯一一間印刷公司在英國能夠提供廣泛的服務範疇。」SP Group的策略是藉著提供完整一套的生產及支援的服務，滿足以國際品牌客戶為主的客戶在零售上的需要，服務還包括：臨時網上資料管理及控制系統，甚至是物流及分發。



SP Group 位於 Redditch 的印刷大樓。



印前部。



後加工部。



重裝上陣

SP Group剛於IPEX(於本年4月在英國舉行的大型印刷展)購入了高寶Rapida 205珍寶五色連上光平張柯式印刷機。這部承印尺寸為1,510 X 2,050mm的巨型機器，是SP Group第一部安裝在總部的柯式印刷機，能夠承印更多種類的印材。

「這項投資為SP Group展開了一個嶄新及刺激的機遇。」Mr. Simon Ward表示：「這無疑擴闊了我們所用的先進設備的領域，從此，我們能為客人提供更富彈性的方案。」SP Group本身已擁有多部數碼及絲網印刷的先進器材，包括4部HP Indigo 5000數碼彩色印刷機及Inca Columbia闊幅面平床噴墨機。



SP Group購入了高寶Rapida 205柯式印刷機。

為客戶動腦筋



SP Group除了會以柯式和絲網印刷應付繁重的業務之外，數碼印刷亦是其業務主要的一環，據 Mr. Simon Ward 表示，SP Group 6 千萬英鎊的營業額，佔 5 百萬是來自個人化印刷。

SP Group 為客戶提供個人化的解決方案，包括在全球擁有很多分店的著名藥房連鎖店 Boots。

印製 Boots 價錢牌這項工作在之前是以柯式印製的，但出現嚴重的浪費，現在以數碼印刷重新策劃，令到每間店舖在使用上都更為方便，而且成本亦更為廉宜。SP Group 就是利用數碼印刷機為客人提供度身訂做的解決方案。作為一個全能解決方案專家，SP Group 管理整個印刷的流程，由概念到執行、數據收集、設計、印刷及安裝都是他們所能提供的服務。

「Boots 方面希望減少她們的銷售點及價錢牌的印刷成本。」Mr. Simon Ward 表示：「我們詳細分析過她們的工作流程，然後研究出一套既可增加功能性及省低成本的解決方案。這個解決方案能讓 Boots 的員工專注於在他們的工作。」

SP Group 印製個人化價錢牌給特定每一件貨品及每一個銷售點。印好的價錢牌是根據店舖的貨品來排序的，連同個人化的指引寄給有關分店的經理。收件人打開箱時，可依照指引，在少於一天的時間內，動用一個人便可處理好。以往，這動作需要每間店安排二個人花超過一個星期來依據貨品品種來分類。

據稱，很多知名的企業都主動聯絡接觸 SP Group，希望 SP Group 能夠提供配合她們需要的完整印刷服務，正如 Boots 個案一樣。其中一個例子是馬莎百貨 (Marks & Spencer)，她們將印刷的工作外判，希望 SP Group 能夠製作預先準備好，隨時可用上場的價錢牌，供應給世界各地的分店。馬莎百貨的主管曾表示：「我們被 SP Group 所提供以方便零售店的解決方案所吸引，同時亦可減少所用於 POS 的費用。她們具創新的方法能滿足到我們這方面的需求。」

「我們的數碼印刷業務的增長率非常驚人，亦能與我們現有的柯式及絲網印刷生意互相補足。」Mr. Simon Ward 表示：「客人都明白到數碼印刷帶來的可見利益，毫無疑問，數碼印刷將會成為所有印刷公司的重要商機。」



即開即用的價錢牌。



HP Indigo 5000 在 SP Group 的使用情況。



靈活的解決方案，配合客戶的市場需要。



JAGUAR 是 SP Group 多年來的老客戶。



未來展望

“DNA” 是一個 SP Group 在 2006 年推出給客戶的網上工具，透過 DNA，客人可完全控制所有有關的印刷工序，包括進程控制、貨物及物流管理、倉儲及創新資產管理，與及打稿等。Mr. Simon Ward 總結：「印刷服務不再有被區分得很仔細的規條，客人期望委托一間可信的印刷供應公司去處理他們的印刷項目來應付多元化的生意需要。以目前來看，我們沒有客戶的要求是做不到的，St Ives plc 一向以高質量的品質和滿足所有印刷需要的服務見稱，能夠幫助各個品牌長遠的發展。」