

成功案例

绿爱糖果推出定制糖果包装来增加销量



数字技术使得绿爱糖果能够生产短期的个性化软包装

挑战

- 绿爱糖果希望通过个性化包装生产来帮助提高糖果销量
- 生产定制包装需要全新的包装印刷方法
- 传统印刷流程成本太高，效率太低

解决方案

- 定制包装让绿爱糖果的品牌得以脱颖而出，因其支持单独打印糖果包装，可印制二维码来进一步推动客户互动
- HP Indigo 20000数字印刷机和HP Indigo SmartStream Mosaic软件

结果

- 低成本、高质量的定制糖果包装
- 成品简洁、细节精致、显专业
- 凭借为其品牌所开拓的全新市场，绿爱糖果的月增长率达到40-50%
- 个性化产品的利润非常丰厚，迅速增长至总销售额的72%



“绿爱糖果通过率先推出个性化包装理念，显著地扩大了市场份额。数字印刷使得我们可以利用二维码将每个糖果包装变成客户的直接营销材料，用以增强客户关系管理的潜力。”

— 郭建波，山东绿爱糖果股份有限公司创始人

LVAI 绿爱

| 专业为您定制 |

从竞争激烈的快速消费品(FMCG)市场中脱颖而出并非易事。为了拓展在糖果行业的市场份额，领先的薄荷糖、口香糖和咖啡糖生产商山东绿爱糖果股份有限公司(绿爱糖果)推出了定制软包装。这项举措通过创建全新的细分市场，按客户要求单独印刷糖果包装，成功帮助该公司的业务增长了四倍。

“从消费者的角度来看，印刷的产品非常美观，文字简洁显得高端大气。在糖果包装上印刷照片，也可以实现出色的视觉效果。”

— 郭建波，山东绿爱糖果股份有限公司创始人

行业:
软包装

公司名称:
山东绿爱糖果股份有限公司

地点:
中国

惠普设备:
HP Indigo 20000数字印刷机

网站:
www.lvaitg.com



登录获取最新资讯
hp.com/go/getupdated

挑战

生产定制糖果包装

山东绿爱糖果股份有限公司专业生产可定制软包装，让客户的产品能够脱颖而出。开发定制化服务的原因在于，传统行业，尤其是快速消费品行业，已经有不计其数的大型全球品牌，因此掌握竞争优势至关重要。

“绿爱糖果原本是一家传统食品企业，但随着糖果行业的竞争与日俱增，我们创建了新的业务模式来提供定制服务”，山东绿爱糖果股份有限公司创始人郭建波解释道，“我们在拓展市场时遇到了阻碍，即如何对品牌客户进行销售、渠道以及来自团队内部的阻碍。在一个成熟的行业内运营实属艰难，但是通过提供个性化的软包装，我们发现自己打开了一个从未开发过的市场。”

传统食品公司的模式是先生产产品，然后出售给消费者。现在，绿爱糖果完全翻转了这种业务模式，从询问消费者开始，识别他们的需求，然后再生产他们想要的产品。凭借立即生产包装的能力，这种模式显著地减少了必要库存，从而降低成本，加快上市销售的速度。

解决方案

速度、灵活性和多功能性

“此类软包装的传统印刷方式可能会涉及大量的排版费用。此外，配送周期更长且起订量非常大，使得其无法满足我们的市场需求”，郭补充道。“在进行大量研究之后，我们最终发现了HP Indigo印刷机，并投资购买了中国大陆第一台HP Indigo 20000数字印刷机，用以提供软包装定制服务。”

HP Indigo 20000几乎可以满足任何包装应用。绿爱糖果目前的三色模式印刷速度为每分钟42厘米，支持各种纸张类型，包括软包装、标签以及菲林片或纸张的收缩套标。

绿爱糖果还使用了HP Indigo SmartStream Mosaic，用以迅速生产个性化糖果包装，以便更多的客户可以根据个人经验对包装进行定制，并快速适应市场需求：“绿爱糖果开发了一款产品，可以让我们生产的每一份包装都不同且非常漂亮”，郭表示。“我们开发了一款直接营销糖果产品，可以支持二维码功能。我们可以修改二维码中的内容，以便我们的客户能检测到何人以及何时扫描过二维码。这种后台信息可以记录下来。这是一种以糖果为载体的直接营销。”

结果

新的市场份额与快速增长

成品的质量让绿爱糖果印象深刻，即使印刷速度快，质量也毫不含糊。这使得该公司能够印刷成千上万的定制糖果包装来吸引新客户，并增加宣传广告的可能性。

“从消费者的角度来看，印刷的产品非常美观，简洁的文字显得高端大气”，郭评论道。“在糖果包装上印刷照片，也可以实现出色的视觉效果。”

直观的用户界面通过简单的生产工作流程简化了印刷工艺，并且易于维护。与传统印刷工艺相比，该公司还显著减少了环境影响。

“我去过很多传统印刷工厂，比如凹版印刷和平版印刷工厂，工厂开工时，环境会变得非常差。此外，每次启动机器的时候也是麻烦重重。例如，有些面板或菲林片必须更换”，郭评价道。“采用HP印刷机之后，我们的工作场所相对比较干净，更加卫生。无需再使用任何印版或胶片，因为所有材料都是数字形式的，非常易于使用。例如，我们的在线商店发来的文件将自动传输到设备上印刷。”

实践证明新的包装方法也具有好的成本效益，帮助我们以最少的经费开拓新的市场机会。同时，它还帮助绿爱在非常短的时间内从竞争激烈的市场中脱颖而出。特别值得一提的是，其个性化产品拥有非常高的利润，已增长至销售额的72%。收入月增长率高达40-50%，下一步计划再购买一台HP Indigo 20000数字印刷机，用以进一步为客户提供可以用于直接营销的独一无二的包装。

“目前，HP Indigo 20000不仅能满足我们的内部需求，还可以满足客户对短期个性化软包装的需求。现在我们可以在收到订单之后的48小时内发货，高效满足客户需求”，郭总结道。“在未来，我们可能会免费提供糖果，通过在糖果上展示广告来盈利。我们的下一个挑战是生产一百万颗糖果，每颗糖的包装都不相同，以便每个人都可以收到一款独一无二的产品。”

更多资讯

hp.com/go/indigo

