

## 2003S/S 流行面料在皮包設計之新產品開發

### 計畫目標

皮包業是流行產業的一部分，但長久以來一直是國外大品牌的代工，究其原因在於其在製作的過程主要是在縫合與組裝的人工，而過去因為人力便宜所以多從事委託生產製造，但面對東南亞更低勞力成本的產生，業者多選擇外移，因此導致產品價值僅在於製造上，相對於其他產業，藉由設計衍生之創意價值正是本公司未來朝向的目標，但面對流行產業的變化，本公司雖然也從事自行設計的工作，不斷研發新的設計產品，但是限於對掌握流行的變化速度較慢，無法與國際上區隔明顯的產品差異性，藉由流行預測的導入，將使得本公司在掌握市場上更具有特色，也可以提早產品開發至實際成品的時間，提前到季節上市前的六個月以上。再者，由流行的衍生過程中，透過紗線、布料整合的方式將面料開發與皮包設計的結合，對本公司或本產業而言，實能達到國內產業整合的目的，這也是我國未來能與國外競爭的利器。

### 執行成果

本公司經由本計畫的執行過程實地執行過2003S/S趨勢收集的方式並規劃出趨勢的主題，並藉此完成商品價格、款型設定、完成50款皮包與20款面料規格之設計，隨後發展出20款布料與完成皮包打版50款樣品製作，對本公司在訂單的爭取上有極大的幫助。

### 新產品 / 新技術簡介

符合市場流行趨勢與客戶需求的2003春夏季皮包

### 技術合作單位

技術合作單位名稱：中華民國紡織業拓展會

技術合作項目：委託紡拓會針對03S/S袋包箱類產品，進行流行面料、配件、款型等趨勢性資訊蒐集及開發要素轉換分析；並進行面料開發及新面料、配件、色彩規劃等產品電腦化模擬

### 成果應用領域

本公司主要業務特性是以袋包類生產與銷售為主的經營模式，此次經由協助傳統工業技術開發計畫所衍生出的成果未來的應用可以分為三個方面：首先是加強公司對系列性產品開發的概念 - 公司以往進行袋包的設計是案客戶需要個別進行，導致產品別獨立性強，如此僅能做出一個一個無



白布包 - 調整



模擬包 - 調整後

關係性的但各有特色的產品，如此經營模式是無法提昇公司的設計能力與建立公司的產品特色，但經由此次的合作對設計師而言，熟悉如何藉由既有規劃的主題進行設計衍生以達到產品群的效果，未來對袋包的設計，甚至其他的設計都可立下很好的基礎。再者強化公司的設計與業務之間的聯繫方式 - 以往季節性產品開發前，業務直接接收到客戶的需求以進行設計打樣，對於未來流行走向還是只架構在客戶提供的訊息，本案因以趨勢為前導，在進行中讓設計師與業務人員共同了解趨勢的走向，也加強了業務人員在與品牌商進行開發的溝通基礎，將買主帶回來的訊息與設計師進行設計打樣時所傳達的更能符合市場需求。最後是架構出公司產品開發與紡織面料供應的合作 - 以往公司在進行季節性產品開發，多以客戶提供之需求為開發方向；但經由公司自己規劃好的當季開發主題所衍生出的系列面料開發應用在產品設計上，更可強化產品的獨特性與豐富性，此外還可建立與面料業者的良好互動開發合作模式，擴展產品面料來源的多樣性。

### ■ 專案執行重要心得

本公司專注於皮包的設計面，以往都從市場上被動取得素材並以學習市場知名大品牌所推出之成品為主，極少涉入對流行趨勢的轉換應用，另外對於面料與快速開發的技術及方式以往涉入程度很少，而皮包面料所帶出的整體質感對產品開發佔有極重要的因素。

藉由申請政府計畫，由合作的過程中配合開發計畫進行流行趨勢開發要素轉換、面料規格設計及搜尋、原型組合設計模擬等協助。藉由紡拓會歷年來輔導業界導入自主設計開發之合作模式，逐漸地建構本公司自主設計開發流程，在與紡拓會互動合作關係中，擷取流行趨勢訊息轉換至創新設計的方法，提升本公司設計師對設計流行性產品的思惟方式。

再者，藉助紡拓會對面料開發之能力，共同與本公司協力商開發新面料，建立上、中、下游設計能力之提升，對本公司或本產業而言，實能達到國內產業整合之目的，也是未來與國外競爭之利器。隨著網際網路資訊時代的到來，軟體租賃服務也愈見普遍，而本案並非全然達成企業電子化為目標，因為以設計開發的前面階段而言，需藉由人員之間互動以進行企劃與設計，而能對於電子化的部份係在後面階段由模擬以迄推廣行銷的部份，網路行銷為服務客戶的途徑，原型組合設計模擬為本公司未來服務客戶的行銷通道之一，導入模擬系統之軟體或建立使用模擬系統的程序，紡拓會係只執行示範性模擬，作為本公司未來導入此模式的評估。



模擬包 - 亮