

儒將貿易公司 深耕台灣 致力創新

# 陳進彰 數位客製化 打造「禮想家」

挾著儒將貿易打下的堅實基礎，創辦人陳進彰打造「禮想家」，提供全台最透明的設備與產能資訊，以及最友善的訂量與交貨時間，為採購禮贈品的最佳選擇。

文／洪詩茵 攝影／余秀萍 部分圖片來源／禮想家 <https://www.yee2c.net>



**經**營公司，從來不是一成不變，唯有懂得因應市場調整步伐，才能戰勝時代浪潮。從創立儒將以來，陳進彰總經理引領企業從貿易跨足製造，從台灣前進大陸，再回歸台灣，成立「禮想家」投入禮贈品市場，面對挑戰，陳進彰從未退卻，以不斷求新求變應對大時代的潮流，他的經驗

告訴我們，只要願意，沒有衝不破的浪潮。

## 沉潛思考 走出專屬定位

儒將貿易創辦人陳進彰的起點，是自家樓上，而且還是一人公司，原本只是單純做金屬徽章的進出口貿易，幸運的是，不過一年時間，生意就有了起色，開始招兵買馬，一九九四年甚至從貿易跨足製造，於上海、深圳開立分公司、設廠，除了金屬徽章外，也開始涉入其他產品，成為福建第一家投資識別證帶的公司。但陳進彰也坦言，企業快速成長的過程中，挫折必定跟隨而來，隨著大陸政策及市場的變遷，預見未來不盡樂觀的市場環境，他毅然了結十年心血，結束大陸公司返台發展，走回單純的貿易路線，沉潛二、三年時間。



在這段沉潛的日子裡，陳進彰從未停止思考：如何面對國際貿易的商品攻擊、如何應對大陸公司的崛起競爭、國外廠商的需求在哪裡……，他歸納出競爭力有三大內涵——交貨期、訂單數量與價格，考量自身條件，他決定拋棄市場主流的價格競爭，做到交貨期與訂單數量上的友善，他解釋：「多數廠商接案都會要求一個起訂量，而從下訂到出貨也需要一定的製作時間，我希望能做到訂量上的友善及零等待期，不僅承接小量訂單，還要做到立刻交貨，對我來說，這就是服務的價值！」

## 需求導向 精進設備技術

為了做到友善的訂單量及交貨期，落實服務的價值，在母公司儒將貿易



儒將取得小王子授權，生產販售小王子系列產品。

的基礎下，二〇〇七年，「禮想家」應運而生。陳進彰直言，當時的做法，是準備一些半成品存放於倉庫，因為公司本身有生產設備，在客戶下訂後，大約只要二至三天就可以出貨，自然也不會有起訂量的限制。

然而，緩慢的業績成長速度，讓他意識到這樣的策略有其不足之處，於是在友善訂單量及交貨期的基礎之下，二〇一一年，他開始致力先進技術與設備的引進、人員的培训，以及新產品的

研究與開發，投資許多數位印刷設備，以成為數位客製化禮贈品生產商為目標，他表示：「挾著過往的經驗，在禮贈品生產領域上，我們可說是業界第一名，整合上沒有對手，所有禮贈品我們都可以自行生產製作，同時我們還是貿易公司，可做進出口買賣。」

多年積累的經驗、專業、人脈、技術都成為禮想家的優勢。禮想家最核心的技術為熱昇華，採用行業領導設備廠家的技術與設備，其中義大利 Monti Antonio 853、850 及七〇捲對捲熱昇華機台的品質與效

能深受國內眾多大型紡織廠、品牌及運動服飾通路商信賴，承接大量熱昇華布料來料代工訂單，而 Monti 熱昇華機台配合 Zink 和 Zink 大寬幅快速數位噴墨機群，更是禮想家產能與品質的認證。值得一提的是，禮想家同時獨家擁有高階 UV 數位印刷機群與金屬管、滾珠螺桿、高精度 ON 雷射對位切割技術與設備，可運用於新產品的開發，讓客戶的創意與想像力有機會成真，達到客製化的高附加價值。

### 因應市場 創造雙贏未來

陳進彰表示，市場快速變化，小量客製化的訂單成為市場主流，然而許多紡織廠無法做到小量訂單，因為他們的傳統印染設備有其起印量的限制，而禮想家的設備就沒有數量上的限制，可提供小量布料印刷服務，讓紡織廠可承接小量訂單，這是一種雙贏的策略。但也因為致力於投資設備，禮想家產品的價格在國際上趨於弱勢，為了達到平衡，陳進彰決定專心發展台灣

禮贈品市場，於二〇一五年七月，重新架構禮想家中文網站，以「台灣贈品採購指南」命名與自許，他指出：「台灣市場不僅少了運費支出，且我們的策略是直接面對機構採購人，又少了中間贈品商這一環，在價格上可取得平衡。」



儒將提供贈品袋類、毛巾、絲巾、手機殼、臂套、頸枕、抱枕、馬克杯、識別證帶、運動服、班系服、襪子、吊飾、鑰匙圈、吊牌...等多樣產品之販售與客製化服務。

們的訂單，不刻意去做價格競爭，秉持一流品質、訂量與交貨期友善、工程與美術配合，提供客戶最貼近需求的服務。

