

## 印刷媒體專業人員協會午餐演講會

「策略先生」譚業文主講：  
您是否“**No Fat King**”？



多角度發掘企業獨特優勢，增進品牌價值

一直以來，IPP的午餐演講會都邀請知名的企業領袖分享最先進技術，但4月12日舉辦的演講會則與以往有別，邀得有「Mr. Strategy (策略先生)」之稱的譚業文先生擔任演講嘉賓，向大家分享品牌管理的心得。這次活動對IPP及印刷業別具意義，希望能藉此擴大並推廣印刷媒體的各個層面，為業界帶來更廣闊的視野。衷心感謝逾70位印刷及出版界同業的支持，並多謝佳能香港有限公司的慷慨贊助，使這次活動得以圓滿舉行。



■ IPP任德聰會長為午餐演講會致辭，歡迎來賓在百忙之中抽空出席。



■ 有「策略先生」之稱的譚業文先生為來賓帶來精采的分享。

### 掌握企業獨特優勢 啟發創意思維

品牌及市場策劃專家譚業文先生擔任這次午餐演講會的演講嘉賓。他透過遊戲及分享，暢談如何妥善運用現有的資源提升企業品牌價值，並為企業制定全新的發展方向，創造商機。譚業文先生有豐富的品牌管理經驗，創立了「香港人廣告協會」，也是香港首位榮獲「年度廣告人大獎」的華人，在行業中贏得 Mr. Strategy (策略先生) 的稱號。

印刷是中國四大發明之一，歷史源遠流長。時至今日，印刷工藝在香港的工業生產中，仍然擔當重要的角色。在這個競爭激烈的時代，企業比以往更重視品牌的建立與形象推廣。要在行業中突圍而出，首先務必認清公司業務的長處，

找出令員工感到自豪、令客戶稱心滿意的地方。這些長處包括老闆及員工的豐富經驗、公司資產等，都是每家企業獨一無二的“FAT”，可惜往往會被人忽略。

在傳統的市場學上，行銷組合的公式為 4P，即：產品（Product）、價格（Price）、地方（Place）及宣傳（Promotion）。要成功推銷產品，單憑創意市場思維（Creative Marketing）並不足夠，而是必須運用發明思維市場學（Inventive Marketing）。換言之，如要為企業轉型，就得靠獨特的想像力（Imagination）來啟發新思維，加入一些嶄新的元素。他引用香港傳統街頭小吃「雞蛋仔」為例，若要增加銷量，或許只會想到利用各種各樣的宣傳方式，如售賣巨型雞蛋仔、改變雞蛋仔的包裝等來吸引顧客。可是，當加入想像力之後，就可能發明出前所未見的「雞蛋仔醬」，在增加銷售的同時，還重塑了公司的競爭優勢。

譚業文先生在演講會中也解開了“*No Fat King*”之謎。他指出“*No Fat*”即是“*Thin*”，而當“*Thin*”加上“*King*”便是 THINKING（思考）了。他希望大家細心思量自己企業的業務和長處，並注入獨特的新思維。



■ 佳能香港有限公司陳志剛副總監出席午餐演講會，分享公司最新的發展動向。

## 贊助商佳能香港 分享按需印刷 可解決出版社庫存問題

贊助商佳能香港有限公司陳志剛副總監藉午餐演講會的機會，與各來賓分享公司未來的業務發展方向。他以出版社為例，在以往產業鏈的生產，書本完成印刷便會送往出版社；而書店卻因地方的限制，推廣新書的時間只有兩至三周，於是出版社經常會囤積大量庫存。有見及此，佳能香港有限公司於兩年前，與以影像處理技術見稱的奧西公司整合業務，為客戶提供強化的綜合技術和更具規模的產品組合。現在，讀者可以透過書店門市或網上書店訂購，印刷企業收到訂單後可按需要印刷，解決出版社庫存的問題。■



■ 任德聰會長代表 IPP 致送紀念品予演講嘉賓譚業文先生，以表謝意。



▼ 午餐演講會上，任德聰會長同時歡迎加入 IPP 的新會員，他們都來自中編印務有限公司。

▲ 超過 70 位印刷及出版界同業聚首一堂。

