



# 上線手冊 - 初次訪談資料需求單

Ver 5

## 初次訪談資料需求單說明

- 一、請根據您企業的屬性，提供完整的資訊以供環球暢貨參考。這將協助我們的行銷顧問團隊更精確地為您打造符合搜尋引擎最佳化的網站內容，增強網站全球曝光力，並提高買主填寫詢問的意願。
- 二、為了更快速掌握貴公司的產品、服務優勢及特色，並深入了解您與競爭對手的差異，請盡量詳實填寫資料。您填寫越詳細，將對貴司未來的行銷成長效益帶來更顯著的幫助。
- 三、環球暢貨行銷顧問團隊將根據您填寫的內容，依據搜尋引擎友善規範與買主採購意圖，為您提供一份「產品樣本範例」作為貴司準備資料的參考。
- 四、這份資料也將會提交給 AI，幫助 AI 更能認識您的企業，為您的企業提供更為精確的 AI 翻譯服務。
- 五、以下需求表單請盡量填寫詳細，並在提交前確認所有問題已正確回答。

## 壹、公司名稱及品牌

公司英文名稱 Company Name	Kang Yang Printing CO.,LTD. 說明：請填寫企業完整公司名稱，如為多個，須以小寫空格作為區隔，第一筆將成為預設公司名稱。
公司英文簡稱 Company Name Abbreviation	Kang Yang 說明：企業公司簡稱，如為多個，須以小寫空格作為區隔，第一筆將成為預設公司簡稱。
公司品牌名稱 Brand Name	康揚 說明：企業公開品牌名稱，如為多個，須以小寫空格作為區隔，第一筆將成為預設公司品牌名稱。

## 貳、公司網站

現有公司網站 Company Website	<a href="https://www.kangyang888.com/">https://www.kangyang888.com/</a> 說明：企業公司網站，請以英文網站為主，如為多個，須以小寫空格作為區隔，第一筆將成為預設現有公司網站。
其他行銷網站 Marketing Website	<a href="https://www.facebook.com/profile.php?id=100063864581254">https://www.facebook.com/profile.php?id=100063864581254</a> <a href="https://www.instagram.com/kangyangprinting?igsh=YWNxc2MwdThlbm5q">https://www.instagram.com/kangyangprinting?igsh=YWNxc2MwdThlbm5q</a> 說明：有無其他行銷網站，如阿里巴巴、台灣經貿網、Facebook、Amazon 各種曝光的網站與頻道都可以全部列出。

## 參、主要產品服務

主要產品服務 Main Product/Service	2 ply label sticker <a href="https://en.kangyang888.com/double-layer-sticker">https://en.kangyang888.com/double-layer-sticker</a> 說明：企業主要的核心產品服務名稱(英文)，名稱須以小寫空格作為區隔。
主要分類網址 Main Product/Service URL	<a href="https://en.kangyang888.com/2-ply-label">https://en.kangyang888.com/2-ply-label</a> <a href="https://en.kangyang888.com/2-ply-scratch-sticker">https://en.kangyang888.com/2-ply-scratch-sticker</a> <a href="https://en.kangyang888.com/double-layer-printed-scratch-off-stickers">https://en.kangyang888.com/double-layer-printed-scratch-off-stickers</a> 說明：企業主要產品服務的英文網址 URL，如為多個，須以斷行作為區隔，並清楚寫出 https 之路徑。



## 肆、三家國內外競爭對手

國外競爭對手 (1) Competitor (1)	<p>主要競爭品項：</p> <p>競爭參考網頁：<a href="https://">https://</a></p> <p>說明：第一家主要國外競爭對手英文網站，須包含有一組相同的產品服務，並清楚寫出 https 之路徑。</p>
國外競爭對手 (2) Competitor (2)	<p>主要競爭品項：</p> <p>競爭參考網頁：<a href="https://liverpoolprinting.com.au/stickers-and-labels/">https://liverpoolprinting.com.au/stickers-and-labels/</a></p> <p>說明：第二家主要國外競爭對手英文網站，須包含有一組相同的產品服務，並清楚寫出 https 之路徑。</p>
國外競爭對手 (3) Competitor (3)	<p>主要競爭品項：</p> <p>競爭參考網頁：<a href="https://">https://</a></p> <p>說明：第三家主要國外競爭對手英文網站，須包含有一組相同的產品服務，並清楚寫出 https 之路徑。</p>
國內競爭對手 (1) Competitor (1)	<p>主要競爭品項：雙夾標籤(雙層貼紙)</p> <p>競爭參考網頁：<a href="#">雙夾標籤</a>   <a href="#">正美集團</a></p> <p>說明：第一家主要國內競爭對手英文網站，須包含有一組相同的產品服務，並清楚寫出 https 之路徑。</p>
國內競爭對手 (2) Competitor (2)	<p>主要競爭品項：摺疊說明標(書冊貼紙)</p> <p>競爭參考網頁：<a href="#">穎昌特殊印刷 IN CHANG TECHNIC PRINT_產品介紹</a></p> <p>說明：第二家主要國內競爭對手英文網站，須包含有一組相同的產品服務，並清楚寫出 https 之路徑。</p>
國內競爭對手 (3) Competitor (3)	<p>主要競爭品項：多層雙面標籤貼紙(雙層貼紙)</p> <p>競爭參考網頁：<a href="https://www.cypri.com.tw/products/special-printing-double-layer-stickers/">https://www.cypri.com.tw/products/special-printing-double-layer-stickers/</a></p> <p>說明：第三家主要國內競爭對手英文網站，須包含有一組相同的產品服務，並清楚寫出 https 之路徑。</p>

## 伍、企業經營模式

公司商業類型 Business Type	請勿任意選擇，請務必明確選擇企業實際佔比超過 30% 以上的選項，並說明其比例，例如：代工生產 OEM 70%、自有品牌生產 30%，其將會影響未來給予的建議方向。																				
	請填寫，貴公司的商業類型比例： <b>OEM100%</b>																				
	<b>[選項] XX%、[選項] XX%、[選項] XX%</b>																				
	<p>選項參考：</p> <table border="1"> <tr> <td>代工生產製造商 [OEM]</td> <td>說明：為其他客戶製造產品的企業，將原物料或組件，進行加工、組合或製作成最終產品，這些產品最終會貼上客戶的品牌名稱作銷售。</td> </tr> <tr> <td>代工設計製造商 [ODM]</td> <td>說明：為其他客戶從全新設計、修改原廠設計到完成生產服務的企業，包含將加工、組合或製作成最終產品，最終以客戶的品牌名義銷售。</td> </tr> <tr> <td>自有品牌生產製造商 [OBM]</td> <td>說明：專門從事將原物料或組件，進行加工、組合或製作成最終產品的企業，還會建立並維護自己的品牌，直接向市場銷售。</td> </tr> <tr> <td>原物料供應商 [Raw Material]</td> <td>說明：供應原始材料給其他製造商，這些材料是生產過程中所需的基礎物質或材料。</td> </tr> <tr> <td>服務商 [Service Provider]</td> <td>說明：提供非實體貨物生產製造的專業服務，例如諮詢顧問、區域市場分析、趨勢分析、整廠規劃、IT 支援等。</td> </tr> <tr> <td>經銷商 [Distributor]</td> <td>說明：負責將產品從製造商運送到零售商或終端用戶，通常擁有在特定地理區域內銷售產品的權利。</td> </tr> <tr> <td>貿易商 [Trader]</td> <td>說明：從事商品買賣的企業，可以是批發或零售，不特定於某一品類。</td> </tr> <tr> <td>代理商 [Agent]</td> <td>說明：代表製造商，通過談判合約和協助交易來銷售該製造商的产品或服務。</td> </tr> <tr> <td>進口商 [Importer]</td> <td>說明：從外國購買商品或服務，並將其引進國內市場銷售。</td> </tr> <tr> <td>出口商 [Exporter]</td> <td>說明：將本國的商品或服務銷售到國外市場。</td> </tr> </table>		代工生產製造商 [OEM]	說明：為其他客戶製造產品的企業，將原物料或組件，進行加工、組合或製作成最終產品，這些產品最終會貼上客戶的品牌名稱作銷售。	代工設計製造商 [ODM]	說明：為其他客戶從全新設計、修改原廠設計到完成生產服務的企業，包含將加工、組合或製作成最終產品，最終以客戶的品牌名義銷售。	自有品牌生產製造商 [OBM]	說明：專門從事將原物料或組件，進行加工、組合或製作成最終產品的企業，還會建立並維護自己的品牌，直接向市場銷售。	原物料供應商 [Raw Material]	說明：供應原始材料給其他製造商，這些材料是生產過程中所需的基礎物質或材料。	服務商 [Service Provider]	說明：提供非實體貨物生產製造的專業服務，例如諮詢顧問、區域市場分析、趨勢分析、整廠規劃、IT 支援等。	經銷商 [Distributor]	說明：負責將產品從製造商運送到零售商或終端用戶，通常擁有在特定地理區域內銷售產品的權利。	貿易商 [Trader]	說明：從事商品買賣的企業，可以是批發或零售，不特定於某一品類。	代理商 [Agent]	說明：代表製造商，通過談判合約和協助交易來銷售該製造商的产品或服務。	進口商 [Importer]	說明：從外國購買商品或服務，並將其引進國內市場銷售。	出口商 [Exporter]
代工生產製造商 [OEM]	說明：為其他客戶製造產品的企業，將原物料或組件，進行加工、組合或製作成最終產品，這些產品最終會貼上客戶的品牌名稱作銷售。																				
代工設計製造商 [ODM]	說明：為其他客戶從全新設計、修改原廠設計到完成生產服務的企業，包含將加工、組合或製作成最終產品，最終以客戶的品牌名義銷售。																				
自有品牌生產製造商 [OBM]	說明：專門從事將原物料或組件，進行加工、組合或製作成最終產品的企業，還會建立並維護自己的品牌，直接向市場銷售。																				
原物料供應商 [Raw Material]	說明：供應原始材料給其他製造商，這些材料是生產過程中所需的基礎物質或材料。																				
服務商 [Service Provider]	說明：提供非實體貨物生產製造的專業服務，例如諮詢顧問、區域市場分析、趨勢分析、整廠規劃、IT 支援等。																				
經銷商 [Distributor]	說明：負責將產品從製造商運送到零售商或終端用戶，通常擁有在特定地理區域內銷售產品的權利。																				
貿易商 [Trader]	說明：從事商品買賣的企業，可以是批發或零售，不特定於某一品類。																				
代理商 [Agent]	說明：代表製造商，通過談判合約和協助交易來銷售該製造商的产品或服務。																				
進口商 [Importer]	說明：從外國購買商品或服務，並將其引進國內市場銷售。																				
出口商 [Exporter]	說明：將本國的商品或服務銷售到國外市場。																				



	<p>其他 [Others] 說明：請務必描述完整。</p>																														
<p><b>產品服務提供方式</b></p> <p>Product Service Offering Methods</p>	<p>請勿任意選擇，請務必明確選擇企業實際佔比超過 30% 以上的選項，並說明其比例，例如：成品生產 70%，半成品生產 30%，其將會影響未來給予的建議方向。</p> <p><b>請填寫，貴公司的產品服務提供方式比例：</b> 半成品生產, 客制製造 99% 成品生產, 客制製造 1%</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div> <p>選項參考：</p> <table border="1"> <tr> <td>成品生產 [Finished Products Manufacturing]</td> <td>說明：生產最終將直接銷售給終端消費者或使用者的完整產品。成品是在經過整個製造過程後準備好銷售的商品。</td> </tr> <tr> <td>半成品生產 [Semi-finished Products Manufacturing]</td> <td>說明：生產在製造流程中某一階段完成的產品，它們需要進一步加工或組裝成最終成品，例如，木板是家具製造商的半成品。</td> </tr> <tr> <td>原物料處理 [Raw Materials Processing]</td> <td>說明：將原材料轉換成可用於製造其他產品的形式，例如，鋼鐵廠將鐵礦石加工成各種形狀和尺寸的鋼材。</td> </tr> <tr> <td>部件和組件製造 [Component and Parts Manufacturing]</td> <td>說明：專注於製造適用於多個成品或系統的標準或特殊零件，這些部件可能由 OEM 製造商進行最後組裝。</td> </tr> <tr> <td>客制製造 [Custom Manufacturing]</td> <td>說明：根據客戶的具體要求生產產品，這通常包括為特定客戶製作獨一無二的產品或小批量生產。</td> </tr> <tr> <td>批量生產 [Mass Manufacturing]</td> <td>說明：生產大量標準化的產品，這些產品在設計上為滿足廣泛市場需求而執行最大化生產效率。</td> </tr> <tr> <td>模組生產 [Modular Manufacturing]</td> <td>說明：透過可互換的模組進行生產作業，這些模組可以組裝成多種不同的產品配置來進行生產。</td> </tr> <tr> <td>資本設備生產 [Capital Equipment Manufacturing]</td> <td>說明：主要生產的是客戶用於生產其他商品或提供服務的重要資本工具或設備，如機床、重型機械、生產線設備等。</td> </tr> <tr> <td>工業設備生產 [Industrial Equipment Manufacturing]</td> <td>說明：製造用於工業應用的設備，這些設備通常是為特定行業量身定制的，例如建築業、製造業或特定行業的專用機械。</td> </tr> <tr> <td>商用設備生產 [Commercial Equipment Manufacturing]</td> <td>說明：生產用於一般商業和服務業的商用設備，如辦公自動化設備、零售業的結帳系統等。</td> </tr> <tr> <td>其他 [Others]</td> <td>說明：請務必描述完整。</td> </tr> </table>	成品生產 [Finished Products Manufacturing]	說明：生產最終將直接銷售給終端消費者或使用者的完整產品。成品是在經過整個製造過程後準備好銷售的商品。	半成品生產 [Semi-finished Products Manufacturing]	說明：生產在製造流程中某一階段完成的產品，它們需要進一步加工或組裝成最終成品，例如，木板是家具製造商的半成品。	原物料處理 [Raw Materials Processing]	說明：將原材料轉換成可用於製造其他產品的形式，例如，鋼鐵廠將鐵礦石加工成各種形狀和尺寸的鋼材。	部件和組件製造 [Component and Parts Manufacturing]	說明：專注於製造適用於多個成品或系統的標準或特殊零件，這些部件可能由 OEM 製造商進行最後組裝。	客制製造 [Custom Manufacturing]	說明：根據客戶的具體要求生產產品，這通常包括為特定客戶製作獨一無二的產品或小批量生產。	批量生產 [Mass Manufacturing]	說明：生產大量標準化的產品，這些產品在設計上為滿足廣泛市場需求而執行最大化生產效率。	模組生產 [Modular Manufacturing]	說明：透過可互換的模組進行生產作業，這些模組可以組裝成多種不同的產品配置來進行生產。	資本設備生產 [Capital Equipment Manufacturing]	說明：主要生產的是客戶用於生產其他商品或提供服務的重要資本工具或設備，如機床、重型機械、生產線設備等。	工業設備生產 [Industrial Equipment Manufacturing]	說明：製造用於工業應用的設備，這些設備通常是為特定行業量身定制的，例如建築業、製造業或特定行業的專用機械。	商用設備生產 [Commercial Equipment Manufacturing]	說明：生產用於一般商業和服務業的商用設備，如辦公自動化設備、零售業的結帳系統等。	其他 [Others]	說明：請務必描述完整。								
成品生產 [Finished Products Manufacturing]	說明：生產最終將直接銷售給終端消費者或使用者的完整產品。成品是在經過整個製造過程後準備好銷售的商品。																														
半成品生產 [Semi-finished Products Manufacturing]	說明：生產在製造流程中某一階段完成的產品，它們需要進一步加工或組裝成最終成品，例如，木板是家具製造商的半成品。																														
原物料處理 [Raw Materials Processing]	說明：將原材料轉換成可用於製造其他產品的形式，例如，鋼鐵廠將鐵礦石加工成各種形狀和尺寸的鋼材。																														
部件和組件製造 [Component and Parts Manufacturing]	說明：專注於製造適用於多個成品或系統的標準或特殊零件，這些部件可能由 OEM 製造商進行最後組裝。																														
客制製造 [Custom Manufacturing]	說明：根據客戶的具體要求生產產品，這通常包括為特定客戶製作獨一無二的產品或小批量生產。																														
批量生產 [Mass Manufacturing]	說明：生產大量標準化的產品，這些產品在設計上為滿足廣泛市場需求而執行最大化生產效率。																														
模組生產 [Modular Manufacturing]	說明：透過可互換的模組進行生產作業，這些模組可以組裝成多種不同的產品配置來進行生產。																														
資本設備生產 [Capital Equipment Manufacturing]	說明：主要生產的是客戶用於生產其他商品或提供服務的重要資本工具或設備，如機床、重型機械、生產線設備等。																														
工業設備生產 [Industrial Equipment Manufacturing]	說明：製造用於工業應用的設備，這些設備通常是為特定行業量身定制的，例如建築業、製造業或特定行業的專用機械。																														
商用設備生產 [Commercial Equipment Manufacturing]	說明：生產用於一般商業和服務業的商用設備，如辦公自動化設備、零售業的結帳系統等。																														
其他 [Others]	說明：請務必描述完整。																														
<p><b>主要服務對象</b></p> <p>Target Audience</p> <p>描述貴司主要銷售的目標對象是誰，需要了解您的買家客戶樣貌，以便掌握網站的內容是要給誰看</p>	<p>請勿任意選擇，請務必明確選擇企業實際佔比超過 30% 以上的選項，並說明其比例，例如：B2B 70%，Manufacturers 30%，其將會影響未來給予的建議方向。</p> <p><b>請填寫，貴公司主要服務對象比例：</b></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">B2B 100%</div> <p>選項參考：</p> <table border="1"> <tr> <td>商業公司 [B2B]</td> <td>說明：服務對象為其他企業，通常包括提供原材料、成品、半成品、組件或服務等給其他企業或組織。</td> </tr> <tr> <td>終端消費者 [B2C]</td> <td>說明：直接向個人消費者銷售產品或服務的企業，強調品牌識別和消費者體驗。</td> </tr> <tr> <td>政府單位 [B2G]</td> <td>說明：向政府機構提供產品或服務的企業，往往需要通過招投標過程。</td> </tr> <tr> <td>委外代工生產客戶 [OEM]</td> <td>說明：需要為其他製造商協助生產或組裝其產品的企業，該客戶會使用其自己品牌進行銷售。</td> </tr> <tr> <td>委外貼牌生產客戶 [ODM]</td> <td>說明：需要向其他製造商，委託從設計到生產產品的企業，其實在產品貼上自己品牌標識來進行銷售。</td> </tr> <tr> <td>製造商 [Manufacturers]</td> <td>說明：需要原材料、組件、製造設備或服務來生產自己商品的企業。</td> </tr> <tr> <td>進口商 [Importers]</td> <td>說明：需要從外國製造商購入產品的企業，然後在本國市場進行分銷或銷售。</td> </tr> <tr> <td>出口商 [Exporters]</td> <td>說明：將本國產品銷售到外國市場的企業，其可能尋求國際運輸和物流服務。</td> </tr> <tr> <td>貿易商 [Traders]</td> <td>說明：從事商品買賣的企業，其可能同時充當進口商和出口商的角色。</td> </tr> <tr> <td>代理商 [Agents]</td> <td>說明：代表一家或多家公司銷售產品或服務，往往以佣金為報酬的企業。</td> </tr> <tr> <td>分銷/經銷商 [Distributor / Dealer]</td> <td>說明：購入並銷售產品的企業，可為簽約的製造商提供市場銷售管道，並可能還提供售後服務。</td> </tr> <tr> <td>經紀人 [Broker]</td> <td>說明：促成買賣交易的企業，但不持有庫存，較常見於多角貿易、報關、物流、金融、房地產和保險行業。</td> </tr> <tr> <td>批發商 [Wholesalers]</td> <td>說明：大量購入產品並銷售給其他業者的企業，如零售商或專業市場的商家。</td> </tr> <tr> <td>零售商 [Retailers]</td> <td>說明：直接向消費者銷售商品的企業，提供多種產品和購物便利。</td> </tr> <tr> <td>零售連鎖 [Retail Chains]</td> <td>說明：在多個地點擁有零售店的企業，提供統一的購物體驗和品牌形象。</td> </tr> </table>	商業公司 [B2B]	說明：服務對象為其他企業，通常包括提供原材料、成品、半成品、組件或服務等給其他企業或組織。	終端消費者 [B2C]	說明：直接向個人消費者銷售產品或服務的企業，強調品牌識別和消費者體驗。	政府單位 [B2G]	說明：向政府機構提供產品或服務的企業，往往需要通過招投標過程。	委外代工生產客戶 [OEM]	說明：需要為其他製造商協助生產或組裝其產品的企業，該客戶會使用其自己品牌進行銷售。	委外貼牌生產客戶 [ODM]	說明：需要向其他製造商，委託從設計到生產產品的企業，其實在產品貼上自己品牌標識來進行銷售。	製造商 [Manufacturers]	說明：需要原材料、組件、製造設備或服務來生產自己商品的企業。	進口商 [Importers]	說明：需要從外國製造商購入產品的企業，然後在本國市場進行分銷或銷售。	出口商 [Exporters]	說明：將本國產品銷售到外國市場的企業，其可能尋求國際運輸和物流服務。	貿易商 [Traders]	說明：從事商品買賣的企業，其可能同時充當進口商和出口商的角色。	代理商 [Agents]	說明：代表一家或多家公司銷售產品或服務，往往以佣金為報酬的企業。	分銷/經銷商 [Distributor / Dealer]	說明：購入並銷售產品的企業，可為簽約的製造商提供市場銷售管道，並可能還提供售後服務。	經紀人 [Broker]	說明：促成買賣交易的企業，但不持有庫存，較常見於多角貿易、報關、物流、金融、房地產和保險行業。	批發商 [Wholesalers]	說明：大量購入產品並銷售給其他業者的企業，如零售商或專業市場的商家。	零售商 [Retailers]	說明：直接向消費者銷售商品的企業，提供多種產品和購物便利。	零售連鎖 [Retail Chains]	說明：在多個地點擁有零售店的企業，提供統一的購物體驗和品牌形象。
商業公司 [B2B]	說明：服務對象為其他企業，通常包括提供原材料、成品、半成品、組件或服務等給其他企業或組織。																														
終端消費者 [B2C]	說明：直接向個人消費者銷售產品或服務的企業，強調品牌識別和消費者體驗。																														
政府單位 [B2G]	說明：向政府機構提供產品或服務的企業，往往需要通過招投標過程。																														
委外代工生產客戶 [OEM]	說明：需要為其他製造商協助生產或組裝其產品的企業，該客戶會使用其自己品牌進行銷售。																														
委外貼牌生產客戶 [ODM]	說明：需要向其他製造商，委託從設計到生產產品的企業，其實在產品貼上自己品牌標識來進行銷售。																														
製造商 [Manufacturers]	說明：需要原材料、組件、製造設備或服務來生產自己商品的企業。																														
進口商 [Importers]	說明：需要從外國製造商購入產品的企業，然後在本國市場進行分銷或銷售。																														
出口商 [Exporters]	說明：將本國產品銷售到外國市場的企業，其可能尋求國際運輸和物流服務。																														
貿易商 [Traders]	說明：從事商品買賣的企業，其可能同時充當進口商和出口商的角色。																														
代理商 [Agents]	說明：代表一家或多家公司銷售產品或服務，往往以佣金為報酬的企業。																														
分銷/經銷商 [Distributor / Dealer]	說明：購入並銷售產品的企業，可為簽約的製造商提供市場銷售管道，並可能還提供售後服務。																														
經紀人 [Broker]	說明：促成買賣交易的企業，但不持有庫存，較常見於多角貿易、報關、物流、金融、房地產和保險行業。																														
批發商 [Wholesalers]	說明：大量購入產品並銷售給其他業者的企業，如零售商或專業市場的商家。																														
零售商 [Retailers]	說明：直接向消費者銷售商品的企業，提供多種產品和購物便利。																														
零售連鎖 [Retail Chains]	說明：在多個地點擁有零售店的企業，提供統一的購物體驗和品牌形象。																														



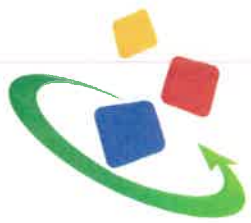


	<table border="1"> <tr> <td>加盟商 [Franchisees]</td> <td>說明：購買加盟權的企業，可使用該加盟公司的商標、品牌和業務模式。</td> </tr> <tr> <td>直接銷售 [Direct Sales]</td> <td>說明：透過自己公司銷售人員或代表直接向終端客戶銷售產品或服務。</td> </tr> <tr> <td>新創企業 [Startup Companies]</td> <td>說明：新興企業，尋求創新技術、投資、業務策略和市場機會。</td> </tr> <tr> <td>其他 [Others]</td> <td>說明：請務必描述完整。</td> </tr> </table>	加盟商 [Franchisees]	說明：購買加盟權的企業，可使用該加盟公司的商標、品牌和業務模式。	直接銷售 [Direct Sales]	說明：透過自己公司銷售人員或代表直接向終端客戶銷售產品或服務。	新創企業 [Startup Companies]	說明：新興企業，尋求創新技術、投資、業務策略和市場機會。	其他 [Others]	說明：請務必描述完整。																
加盟商 [Franchisees]	說明：購買加盟權的企業，可使用該加盟公司的商標、品牌和業務模式。																								
直接銷售 [Direct Sales]	說明：透過自己公司銷售人員或代表直接向終端客戶銷售產品或服務。																								
新創企業 [Startup Companies]	說明：新興企業，尋求創新技術、投資、業務策略和市場機會。																								
其他 [Others]	說明：請務必描述完整。																								
<p><b>訂單履行方式 (接單方式)</b> Order Fulfillment Methods</p> <p>描述貴司主要接單銷售模式，藉此可以更為精確的描述出服務方式。</p>	<p>請勿任意選擇，請務必明確選擇企業實際佔比超過 30% 以上的選項，並說明其比例，例如：BOT 70% · BTS 30%，其將會影響未來給予的建議方向。</p> <p><b>請填寫，貴公司主要接單方式比例：</b></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">BTO.ETO.JIT 100%.</div> <p>選項參考：BTO.ETO.JIT 100%.</p> <table border="1"> <tr> <td>存貨生產 [Build to Stock, BTS]</td> <td>說明：企業在收到客戶訂單之前就生產產品並將其存放在庫存中，這種策略通常基於市場預測，適用於那些需求穩定、可預測的商品。</td> </tr> <tr> <td><b>接單生產 [Build to Order, BTO]</b></td> <td>說明：根據客戶訂單來生產產品的方法，這意味著生產活動是在企業收到具體的客戶訂單後才開始的，從而允許高度定制並儘量減少庫存。</td> </tr> <tr> <td>合約製造 [Contract Manufacturing, CM]</td> <td>說明：合約製造指的是一家公司再委託另一家公司來生產產品，這使得委託方能夠專注於產品的研發和市場營銷，而不必自己進行製造。</td> </tr> <tr> <td>代工生產 [Original Equipment Manufacturer, OEM]</td> <td>說明：原始設備製造商指定其他公司來生產零部件或產品，這些產品後來會由買家公司以自己的名稱銷售。</td> </tr> <tr> <td>貼牌生產 [Original Design Manufacturer, ODM]</td> <td>說明：原始設備製造商指定其他公司不僅要生產產品，還要負責產品的設計和開發，這些產品後來仍由買家公司以自己的名稱銷售。</td> </tr> <tr> <td>自有品牌生產 [Original Brand Manufacturer, OBM]</td> <td>說明：自有品牌製造商是指自行設計、生產並以自己品牌銷售產品的製造商，這類公司控制著產品的創新、品質和品牌形象。</td> </tr> <tr> <td><b>定制訂單生產 [Engineer to Order, ETO]</b></td> <td>說明：產品的設計和製造是基於客戶的具體要求和規格來進行的，常見於複雜的工業產品和大型項目，如建築結構、特殊機械等。</td> </tr> <tr> <td>配置訂單生產 [Configure to Order, CTO]</td> <td>說明：客戶可以根據一系列標準化產品進行個性化配置，這通常用於電子電機、汽車和其他需要根據客戶偏好進行個別配置的產品。</td> </tr> <tr> <td>組裝訂單生產 [Assemble to Order, ATO]</td> <td>說明：製造商在收到客戶訂單後才開始從現有的部件和組件中組裝產品，可提供一定程度的定制，同時保持較低庫存和快速的交貨時間。</td> </tr> <tr> <td>大規模客制 [Mass Customization, MC]</td> <td>說明：通過使用模組化設計和生產過程，製造商能夠為大量客戶提供定制化的產品，而不會造成傳統定制生產的高成本。</td> </tr> <tr> <td><b>及時生產 [Just in Time, JIT]</b></td> <td>說明：減少在製品和完成品庫存的生產策略，生產過程是緊跟需求的，需要精確的計劃和良好的供應鏈協調。</td> </tr> <tr> <td>其他 [Others]</td> <td>說明：請務必描述完整。</td> </tr> </table>	存貨生產 [Build to Stock, BTS]	說明：企業在收到客戶訂單之前就生產產品並將其存放在庫存中，這種策略通常基於市場預測，適用於那些需求穩定、可預測的商品。	<b>接單生產 [Build to Order, BTO]</b>	說明：根據客戶訂單來生產產品的方法，這意味著生產活動是在企業收到具體的客戶訂單後才開始的，從而允許高度定制並儘量減少庫存。	合約製造 [Contract Manufacturing, CM]	說明：合約製造指的是一家公司再委託另一家公司來生產產品，這使得委託方能夠專注於產品的研發和市場營銷，而不必自己進行製造。	代工生產 [Original Equipment Manufacturer, OEM]	說明：原始設備製造商指定其他公司來生產零部件或產品，這些產品後來會由買家公司以自己的名稱銷售。	貼牌生產 [Original Design Manufacturer, ODM]	說明：原始設備製造商指定其他公司不僅要生產產品，還要負責產品的設計和開發，這些產品後來仍由買家公司以自己的名稱銷售。	自有品牌生產 [Original Brand Manufacturer, OBM]	說明：自有品牌製造商是指自行設計、生產並以自己品牌銷售產品的製造商，這類公司控制著產品的創新、品質和品牌形象。	<b>定制訂單生產 [Engineer to Order, ETO]</b>	說明：產品的設計和製造是基於客戶的具體要求和規格來進行的，常見於複雜的工業產品和大型項目，如建築結構、特殊機械等。	配置訂單生產 [Configure to Order, CTO]	說明：客戶可以根據一系列標準化產品進行個性化配置，這通常用於電子電機、汽車和其他需要根據客戶偏好進行個別配置的產品。	組裝訂單生產 [Assemble to Order, ATO]	說明：製造商在收到客戶訂單後才開始從現有的部件和組件中組裝產品，可提供一定程度的定制，同時保持較低庫存和快速的交貨時間。	大規模客制 [Mass Customization, MC]	說明：通過使用模組化設計和生產過程，製造商能夠為大量客戶提供定制化的產品，而不會造成傳統定制生產的高成本。	<b>及時生產 [Just in Time, JIT]</b>	說明：減少在製品和完成品庫存的生產策略，生產過程是緊跟需求的，需要精確的計劃和良好的供應鏈協調。	其他 [Others]	說明：請務必描述完整。
存貨生產 [Build to Stock, BTS]	說明：企業在收到客戶訂單之前就生產產品並將其存放在庫存中，這種策略通常基於市場預測，適用於那些需求穩定、可預測的商品。																								
<b>接單生產 [Build to Order, BTO]</b>	說明：根據客戶訂單來生產產品的方法，這意味著生產活動是在企業收到具體的客戶訂單後才開始的，從而允許高度定制並儘量減少庫存。																								
合約製造 [Contract Manufacturing, CM]	說明：合約製造指的是一家公司再委託另一家公司來生產產品，這使得委託方能夠專注於產品的研發和市場營銷，而不必自己進行製造。																								
代工生產 [Original Equipment Manufacturer, OEM]	說明：原始設備製造商指定其他公司來生產零部件或產品，這些產品後來會由買家公司以自己的名稱銷售。																								
貼牌生產 [Original Design Manufacturer, ODM]	說明：原始設備製造商指定其他公司不僅要生產產品，還要負責產品的設計和開發，這些產品後來仍由買家公司以自己的名稱銷售。																								
自有品牌生產 [Original Brand Manufacturer, OBM]	說明：自有品牌製造商是指自行設計、生產並以自己品牌銷售產品的製造商，這類公司控制著產品的創新、品質和品牌形象。																								
<b>定制訂單生產 [Engineer to Order, ETO]</b>	說明：產品的設計和製造是基於客戶的具體要求和規格來進行的，常見於複雜的工業產品和大型項目，如建築結構、特殊機械等。																								
配置訂單生產 [Configure to Order, CTO]	說明：客戶可以根據一系列標準化產品進行個性化配置，這通常用於電子電機、汽車和其他需要根據客戶偏好進行個別配置的產品。																								
組裝訂單生產 [Assemble to Order, ATO]	說明：製造商在收到客戶訂單後才開始從現有的部件和組件中組裝產品，可提供一定程度的定制，同時保持較低庫存和快速的交貨時間。																								
大規模客制 [Mass Customization, MC]	說明：通過使用模組化設計和生產過程，製造商能夠為大量客戶提供定制化的產品，而不會造成傳統定制生產的高成本。																								
<b>及時生產 [Just in Time, JIT]</b>	說明：減少在製品和完成品庫存的生產策略，生產過程是緊跟需求的，需要精確的計劃和良好的供應鏈協調。																								
其他 [Others]	說明：請務必描述完整。																								

## 陸、其他重要參考資訊 (以下題目都非常重要，請詳細填寫)

- 一、貴司在展會上，要介紹產品或是產品製程及服務給國際買主時，貴司如何用 30 秒 (150 個英文字) 的時間來對買主做說明與介紹? (欄位不夠可自行新增)

產品名稱/製程技術	用一句話約 150 個字(英文)描述產品
2 ply scratch sticker	2 ply scratch sticker can print different QR code and garbled characters. This can combine online activity by sticker to become your best marketing tool. It can combine lottery game and marketing promotions which is very popular in Asia . This sticker can increase your product selling.
2 ply sticker	2 Ply stickers increase double or even triple capacity for useful space.



	Replace traditional instruction manuals by directly sticking the 2 ply label on the product, and protect your information.
Booklet Sticker	Curtain mode booklet label can up to 9 pages (9 times larger than 1 layer label) Great for providing product instructions or marketing information on small package, bottles, and cans. It can combine package insert and inspection together. It can save lots of time and cost by fully automatic consistent operation.
High Quality Pattern Cold Foil Printing	The quality of cold foil printing is better than hot foil printing. The text and pattern can be metal outcome after cold foil printing. There is no size limit and no thickness limit of character, and there are various colors for choose.

**備註:**

- (1) 描述時請充分介紹產品或是產品製程，產品或是產品製程如何解決客戶的痛點，讓客戶願意跨國採購。
- (2) 環球暢貨將會挑選一個主力產品，依據搜尋引擎友善與買主採購意願，製作一個產品描述範本，提供給貴司做為參考。
- (3) 請留意，描述產品或製程技術時，無須再介紹公司歷史。

## 二、製造產品的過程中，您的優勢是什麼，與同行的差異在哪裡？

請分別針對技術服務、品質認證、交期和客製化服務、彈性....等項目做詳細說明。

- 品質:榮獲 ISO9001 品質認證、知名大廠多年長期配合、業界品質保證
- 交期:自動化生產、交期快、品質高
- 重視環保:擁有 FSC 環保認證，可配合歐洲國家大廠所需，為貼紙印刷廠少有的認證
- 技術:一貫化全自動印刷模式、工廠專精貼紙印刷、讓貼紙結合行銷及環保功能
- 客製化服務:一對一專屬業務與美編，可協助客戶客製化製圖或修改圖檔
- 專利:眾多發明及新型專利專利證書 – 細節請參網址:  
<https://www.kangyang888.com/certificate>
- 證書:ISO 9001、FSC 證書

## 三、貴司預期的網站架構？

(此僅供環球暢貨顧問參考，將依據 Search Engine Friendly 進行結構調整。)

依照我們既有網站架構即可

## 四、請問貴公司產品是否有得到國際認證？是何種認證？請以國外認證為優先。

ISO 9001

FSC 證書



**五、除了問價格、問 MOQ 以外，針對貴公司的產品，買主常問你們什麼問題？貴司會怎麼回答？(請逐一條列 QA)**

Q:交期多久？

A:一般品大約 5 個工作天，但不同印工、數量交期不同，請以業務告知為主。

Q:品質如何控管？

A:有專門的品管部門負責品檢產品，所有品檢流程都有按照 ISO9001 的規則進行

**六、請提出幾個優勢，當對方採購者同時比較多家廠商資訊時，您認為買主為什麼要選擇你們？買主最後選擇你們下詢問或是下單的主要理由為何？**

品質 專利 技術 業務服務佳

**七、貴司外銷市場，請提供目前出口前三大的外銷國家，並說明出口佔比？**

(例如美國 60% · 加拿大 10% · 日本 10% 其他 20% · 但除中國以外)

加拿大 10% · 日本 30% 菲律賓 60%

**八、貴司的外銷市場，未來想要進軍的市場，請提出您最想要開發的市場或國家？**

主要只希望外銷我們特殊的專利產品，沒有限定國家

若真的要銷售~希望以歐洲、日本、澳洲、東南亞開發

**九、貴公司目前現有的工廠或是經銷商地點有哪些？**

工廠在台北市南港區

沒有經銷地點

**十、貴公司是否有提供給國外買主的英文公司簡報或是產品簡報檔供環球暢貨參考？**

(請說明檔案名稱，並以附件提供給環球暢貨)

有英文 DM

**十一、如針對此需求單有不清楚的地方，可以與那位人員聯繫？請留下完整聯絡方式！**

姓名：邱喬

職稱：協理

電話：02-26522301

分機：12

信箱：lydiachiu@kangyang888.com

☒ 本人確認上述問題都已經詳細填寫完畢。

簽章：

邱喬

