

MyAdvantech

研华科技 客户及业务伙伴通讯

Autumn 2016 No.34

数字标牌再创新 朝零售互动体验迈进



电子广告牌成营销利器时尚 与科技结合更吸睛
裸视3D浮空投影——最吸睛广告营销利器
打造门店数字广告墙 欧莱雅重塑品牌活力形象



研华智能零售解决方案

缔造更优消费体验 创收更佳门店效益



ADVANTECH

Enabling an Intelligent Planet

研华智能零售

聚焦品牌连锁、餐饮、大卖场、购物中心等垂直市场，以期成为助力实体零售抢占市场制高点的专家。为零售门店提供一站式零售技术整合服务，提升营运效益，革新购物体验，建立物联网时代实体零售业的竞争优势。

解决方案

- 优店联网 (UShop+) 云端零售服务平台
- 收银防损解决方案
- 客流统计解决方案
- 互动多媒体管理解决方案
- 能源环境管理解决方案



智能POS机



移动POS机



客户自助终端



环境能源监控系统



互动多媒体系统



智能影像分析系统



智能总部云端管理



官方微信: 研华智能地球

研华服务专线
800-810-0345
www.advantech.com.cn

Contents

观点探索 Viewpoint

05 创新, 是一种态度

活动&资讯 News & Events

06 最新活动 & 产业资讯

成就客户 Customer Partnership

10 高律科携手研华, 推进中国餐饮零售之变革

特别策划 Cover Story

12 不比单品比整合 台湾数字广告牌国际发光

精选案例 Application Story

16 电子广告牌成营销利器时尚 与科技结合更吸睛

18 裸视3D浮空投影——最吸睛广告行销利器

20 打造门店数字广告墙 欧莱雅重塑品牌活力形象

技术论坛 Technology Forum

22 以标准品设计研发透过CTOS客制化装配式生产服务

企业顾问 Advisory Board

26 创客精神 为研华注入创新动力

美满人生 Beautiful Life

30 力行进取的坚毅, 收获成长的喜悦

P12 不比单品比整合 台湾数字广告牌国际发光



发行所 Published by
研华股份有限公司 Advantech Co., Ltd.
发行人 Publisher
刘克振 K.C. Liu
地址 Address
上海市闸北区江场三路136号
No.136 Jiangchang No.3RD Zhabei District,
200436 Shanghai
电话 Tel 886-21-36321616-33374
网址 Website www.advantech.com.cn

编辑企划 Editorial Supervisor
战略行销部
Brand & Strategic Marketing
创刊 2007年4月30日
本期出刊 2016年3月30日
版权所有, 未经同意不得转载。
All rights reserved. Reproduction without
permission is strictly prohibited.

研华数字标牌整合方案



ADVANTECH
Enabling an Intelligent Planet

加速数字标牌网络部署的致胜关键

研华为客户提供软硬件整合且可靠的数字标牌解决方案，所有研华的数字媒体播放器均预载数字标牌专用相关软件，包含嵌入式操作系统、Acronis数据保护、McAfee系统防护及SUSIAccess for Signage 数字标牌播放管理软件。研华统包式数字标牌解决方案，帮助客户有效降低总成本、实现快速上市，并减少管理数字标牌网络的复杂性及兼容性。

 节目管理 <ul style="list-style-type: none">· 版面编辑· 播放列表安排· 远程派送	 播放管理 <ul style="list-style-type: none">· 同步更新播放内容· 管理屏幕、音效· 紧急讯息通知	 远程管理 <ul style="list-style-type: none">· 远程KVM· 远程开关· 系统安全· 系统还原		
 超薄机身 <p>DS-060 3rd Gen. Intel® Core™ i7/i3/ Intel® Celeron®/ Intel® Atom™ with 19 mm slim design</p>	 OPS架构 <p>ARK-DS262 3rd Gen. Intel® Core™ i7/i3/ Intel® Celeron® with OPS design</p>	 入门无风扇 <p>ARK-DS306 AMD® G-Series T40N with fanless design</p>	 进阶型 <p>DS-570 Intel® Celeron® N2930 Quad-Core™ supporting 4K2K content</p>	 高效能多显 <p>DS-862 3rd Gen. Intel® Core™ i7 with discreet GPU, supporting 4 independent displays</p>



官方微信: 研华智能地球
研华服务专线
800-810-0345
www.advantech.com.cn

观点探索 Viewpoint

创新, 是一种态度

Maker中文称作“创客”，是近年国际间一股热潮，同时也被许多国家与知名企业视为是启动未来创新的重要角色。过去这几年来，这一股Maker风潮已吹到世界各个角落，吸引许多青年世代投入，用实际行动改变城市生活。

Maker之所以这么广泛的被关注、甚至投入，最大的原因在于这是个产业与工业皆面临极大挑战的时刻，全球正因为物联网（IoT）而改头换面，影响所及不只是一区一地或者单一领域，而是整个生活型态、生产型态的转变。Maker正是推动下一波工业革命的关键之一，且发生的地点并不在实验室，也不在公司中，而是在千千万万普通人的家中。

这是一次工业上的重大飞跃。过去谈到创新或研发，大多是企业投入大量经费，或者是像爱迪生、福特那样的发明者才可以办得到，但现在，科技降低了进入壁垒，透过3D打印、3D扫描仪、CAD工业设计软件和雷射切割机工具，每个人都可以成为一个工业家。深厚IT制造基础，除了协助并激励更多Maker在创意和创业上的发展，更成为产业转型升级的重要助力，为城市生活的方方面面带来新的未来。

不过，Maker并非现在才有。如同大家熟知的，苹果计算机创办人Steve Jobs在车库中制作出第一代计算机，就是最佳的诠释典范。而在研华，Maker也不是件新鲜事，对研华而言，创新是一种态度，不是制度，尤其ICT产业每15年就会出现

“典范转移”，如果没有跟着做到转型，可能就走入历史。

研华从创立以来，一直专注于自家擅长的工业计算机，不做PC、也不做手机；不做代工、而是经营自己的品牌。无论其产品的市场规模大小，都有独立的研发营销团队，不断地追求小领域的领先，而创新就像是研华的引擎，持续驱动内部随时作好准备应对市场的变化，研华也投入大量资源鼓励创新，研华认为创新是可以学习，也需要培养的，所以从过去开办的TIC100活动、建构IMAX创新平台，到现在企业内推动Maker等，都是研华对于创新的具体展现。

除此之外，研华更透过与全球伙伴策略联盟、合作，在各领域激发出更多的创新火花及应用，以本期的应用故事“数字标牌（Digital Signage）”为例，研华发现电子广告牌已不在局限于单一领域的应用，在云端技术的快速发展下，电子广告牌应用已朝智能化与交互式迈进，像是全球知名美发品牌欧莱雅就相当积极地导入电子看板，期盼借由研华专业的数字标牌解决方案与中央管理平台，打造一个高效率的数字沟通管道。

时间已经到了2016，在新的一年里，你有什么新希望呢？目前产业趋势正面临空前的变局，该如何迎接这无声的革命呢？套句研华董事长刘克振的话，没有人可以真正地预知未来，但一旦遇到机会，一定会好好把握，“只有那些疯狂相信自己可以改变世界的人，才会真正改变世界。”



研华台湾国际品牌价值 大跃进攀升至第七名



2015年台湾国际品牌价值调查榜单出炉，研华科技以品牌价值3.86亿美元荣获2015台湾国际品牌第七名，品牌价值成长率达19%，为前二十名中成长幅度最大的品牌。自2003年以来，国际品牌顾问公司Interbrand即开始对台湾国际品牌进行评选，研华一直以来致力经营自家品牌，并于今年首度冲破前十名门坎，一举跃进至第七名。

研华近年聚焦物联网产业发展，并持续以“智能地球的推手”作为企业品牌愿景发展方向；而为能加速愿景的实践，近期发展WISE-PaaS 物联网软件平台服务，希冀能够以台湾既有的ICT优势，不断与全球伙伴策略联盟、合作，进而激发出更多的创新火花及应用，真正以物联网解决方案落实“智能地球的推手”愿景。研华期许能透过与伙伴们不断的努力及进化，将台湾品牌推向国际发光发热。



News & Events

活动&资讯
Autumn 2016 No.34

工业自动化运动控制卡 ARC1040 / ARC1080

ARC1040/ARC1080 为具备EtherCAT、Mechatrolink II 与RTEX 通讯接口的自动化运动控制卡，内建支持多种EtherCAT 伺服驱动器，且无需额外导入RNI 或ESI 档。可额外提供一个串行式通讯IO 端口(CIO)，支持最多8组IO 扩充板(SIOA 系列IO 扩充板)。内建CNC 运动控制核心，运动指令除了标准的GM 码外，也提供LNC Motion Macro 语法，可混合移动指令与判断语法，使得流程控制简单实现。除此之外，也内建Real time PLC，采用阶梯图方式协同运作，方便进行周边的控制。另外，为便利开发者脱机开发，提供3D 建模软件，方便客户脱机开发验证，大幅缩短开发时程。



第5代ATOM 赛扬/ 奔腾嵌入式内置IoT 远程管理平台

研华日前推出了全系列嵌入式计算平台。英特尔奔腾/ 赛扬处理器 N3000 系列和研华独家物联网的远程管理软件WISE-PaaS/RMM 将会给提升嵌入式电脑整体价值，提高效率与连接性，平衡成本，性能和功耗，使其以最理想的状态应用于物联网、零售、医疗、数字标牌和工厂自动化领域。



研华盛装亮相 第十八届中国高速公路信息化研讨会暨技术产品展示会

研华于3月24-35日亮相在南京举办的“第十八届中国高速公路信息化研讨会暨技术产品展示会”展示最新的高速公路解决方案。本次展示以“研华智能视频分析系统，助力智能交通创新应用”为主轴，通过现场逼真模型模拟并结合实时显示的方式，全面展示研华智能视频分析系统在高速公路的解决方案。



研华首款4K 超高清 OPS 数字标牌播放器， 简化数字标牌应用部署

研华推出首款4K 超高清 OPS 标牌播放器 DS-270。该产品搭载 Intel® Celeron® J1900 四核处理器并集成 NVIDIA GeForce GT 730M 显示模块，可提供卓越计算性能并支持4K 超高清和全高清回放。这款紧凑型标牌播放器是目前市场上最具性价比的 OPS 产品之一，是会议、教育、零售等数字标牌应用的理想选择。



研华 DS-370 低成本高性能数字标牌播放器， 驱动物联网智能标牌新发展

研华最新数字标牌播放器 DS-370，搭载 Intel® Celeron® J2900 四核处理器，是一款功能强大且成本较低的无风扇数字标牌播放器。DS-370 可通过以下接口支持全高清 1080P 双显示同步输出：1 x HDMI、1 x DP++ 和 1 x VGA。对于制造、零售、运输和医院等领域而言，DS-370 是互动 KIOSK 和信息系统等智能物联网数字标牌应用的最佳选择。



研华与 Intel 和 Microsoft 携手合作推出 IoT 网关整合开发包

研华与 Intel 及 Microsoft 协同合作推出物联网网关开发整合套件，以可靠的物联网软件平台与开放式网关整合技术，协助加速物联网创新。此入门套件可帮助并简化物联网的开发，使物联网创新成果更快上市，并创造崭新商业价值。



Advantech, ARM, Bosch, Sortec, Sensirion 和 TI 共同推广 IoT 无线“感·传”平台标准——M2.COM

研华于2月24日纽伦堡嵌入式电子与工业计算机应用展 (Embedded World) 举办 IoT 无线“感·传”平台标准——M2.COM 发表会，会中邀请 ARM、Bosch、Sensirion 以及 TI 共同参与，携手推广 M2.COM 平台标准，拓展无缝的物联网传感器发展蓝图。



让收银更高效、更智慧

智能收银机可搭载智能化方案分析顾客大数据


ADVANTECH
Enabling an Intelligent Planet

智能结账终端 专为零售及服务型门店设计

UPOS-315，一款无边框、无风扇设计POS终端，高效的计算性能、多样化外围设备及I/O接口，搭载顾客行为等大数据分析，提升运营效益，提供快捷购物体验，成就理想的POS解决方案。



产品亮点

- 独特T型架构，可调式第二显示屏
- 内建钞票检测模块
- Bay Trail J1900平台和无风扇设计
- 多样化I/O接口支持多元应用
- 支持总部远程管理



Intel Bay Trail J1900



无风扇



全平面



IP65防水等级



15"显示屏



官方微信：研华智能地球

 研华服务专线
800-810-0345

www.advantech.com.cn

高律科携手研华，推进中国餐饮零售之变革

在竞争激烈的餐饮业，如何让消费者在经过门店门口就被强力吸引入店就餐呢？最终门店端传递更新更快更有效的菜品宣传，这无疑突破重围的最重要关键。

文 | 廖珮君
图 | 研华公司

根据2016年年初的大众点评一份公开统计数据报告显示：2015年，上海、北京、广州和深圳四个一线城市的餐厅增量超过50000+，增幅均超过了50%。传统百货店里餐饮零售的比重不断的在提升，从原先20%的商铺占比已经提升到了40%，甚至有些购物中心已经有一半以上的商铺都是餐饮零售。

一方面是餐饮行业的市场不断扩大，另一面是行业竞争越来越激烈，消费者对于菜品的视觉感官和味觉感官要求也越来越高。如何在餐饮林立的商圈里独显品牌连锁餐饮零售的优势呢，又如何让消费者在经过门店门口就被强力吸引入店就餐呢？

连锁餐饮行业的挑战

对于在中国国内已经潜心深耕了餐饮零售咨询服务6年，为中国近40个城市超过5000家商铺提供服务的高律科来说，连锁餐饮行业挑战的关键在更有效的菜品宣传上。

最终门店端的更新更快更有效的菜品宣传，这无疑突破重围的最重要关键。肯德基、麦当劳这种餐饮行业巨头，一直受益于这种视觉效果佳，受众面广的电视广告，但其昂贵的制作和传播费用，也让一般的餐饮企业望而却步。随着“饿了么”，“美团外卖”等一些线上下单，线下快速的O2O电商兴起，对于实体零售餐饮如何利用全渠道的菜品宣传来吸引新的客流，同时还需保持原有的消费者的热情，这都对连锁餐饮业产生了巨大的挑战。

智能电子菜单，引领变革

日式餐饮资深顾问公司高律科所给到连锁餐饮的建议是改变传统的纸张菜单模式，引入新型的智能电子菜单。

以往餐饮业所使用的门店海报以及菜单介绍的方式，都存在以下难题：（1）精美海报印刷宣传不能及时快速更新；（2）门店店员培训无法及时到位；（3）标准一致性的菜单无法满足个别餐厅区域化的特殊菜品设计；（4）只有纸质宣传的餐单无法跟进如今实时跟进的网络时代的电子信息传递。

种种缺陷导致餐饮零售的菜品宣传模式，远远落后于快速的菜品设计，传统的纸张海报菜单不仅无法响应餐饮零售总部对于菜单更新的速度要求，也更无法进行网络或者移动终端的宣传，从而在这个多变的时代突显了需要变革的需求。

更关键的是，零售业门店端的人员素质参差不齐，不断挑战着连锁餐饮在终端培训细节和管理经营者的持久耐力，是否区域经理或者店长能把准确的信息快速有效的传递给门店店员？门店店员又是否能把这些促销或者餐品的信息准确有效的传递给消费者呢？在印刷菜单或者店员培训上的大量费用开支越来越成了零售企业不能承受的负担。

采用智能电子菜单的优势在于：其高品质的菜品图像传播性以及中央管控信息的有效灵活的传递性，这些都是餐饮零售及其高严格要求的标准化和中央管控化所需要的。无论是菜品的色泽展示，还是食材组成的介绍，或者促销活动的各种组合价格规则，智能电子菜单都可以传递给消费者完整的信息。

尤其是在有些带有区域特色的菜品介绍上，智能电子菜单的优势是传统模式不可比拟的，标准菜品的设计，特色区域菜品的设计，特别门店的菜品促销，联合线上商家或者商场商家在特定区域所作的促销活动，这一切都可以在智能电子菜单中进行中央管控，灵活的分布部署。



高律科和研华在零售业的无缝合作

有着多年资深的零售餐饮系统咨询以及集成商经验的高律科，之所以选择研华，一方面是其工业自动化行业多年积累下来的高质量设备的口碑，为极为讲究质量品质的企业所青睐。另一方面，研华为餐饮零售企业量身打造最符合自身业务特色的架构。

例如，研华的智能电子菜单，除了能提升餐厅的就餐环境和规格档，放置于门店外部的电子菜单滚动式播放精致拍摄的菜品介绍，可以引发消费者味蕾的刺激，达到激起冲动性就餐欲望，放置于门店内部的电子菜单也可以让在等候上菜的消费者对于上新餐品的认知，从而实现店内新式菜品促销的目的。

高律科多年在餐饮业的系统咨询经验，完美的把研华的系统 and 品牌连锁餐饮零售的品牌形象结合起来。例如在知名日式连锁餐饮企业吉野家引入的研华智能电子菜单，

就是高律科给到吉野家的贴身咨询打造，吉野家的日式菜单要求的是标准化的电子菜单，虽然并非使用了研华整套智能电子菜单的灵活功能，但在日式餐饮所追求的菜单简约化，烹饪的精细标准化，食材搭配的不断追求口味完美化上，实现了电子菜单和餐饮连锁零售品牌的完美整体形象结合。

另外，零售行业覆盖广，布局散，一台无法显示图像的设备陈列在餐厅无疑是对商家品牌形象最大的损害，如何达到及时的维修维护考验的是供应商的快速响应能力和对于零售企业支持的责任感。研华和高律科在全国的维修布局，能快速响应客户的问题需求，保证商铺的设备运营。

连锁零售行业的创新远不止于此，研华和高律科在智能零售项目中，未来的合作还将包括餐厅能源的监控，员工的智能考勤等，推动零售的数字化、智能化、情景化在中国的发展。A

【公司简介】

高律科是由隶属于日本小松集团下的高力科公司100%控股投资的中国子公司，专注于制造业和零售业的IT解决方案，它所服务的中国国内企业包括：吉野家，Saizeriya, CoCo 壹番屋，等二十多家知名餐饮连锁企业。高律科的RealQube和Tasty Qube系统都是针对零售业的专业云服务系统，通过零售后端业务流程的数据收集以及前段销售数据的整合，提供给零售管理高层清晰的每日销售管理报表，为不能亲历于门店的零售高层做出最及时有效的决策给到有力的工具。





数字标牌再创新 朝零售互动体验迈进

在各式面板技术多元发展趋势下，数字标牌（Digital Signage）已有极大的应用差异，不只是面板技术的变化，在云端技术近年来的高速发展下，也让数字标牌有了更多元的应用与变化，就像从黑白电视到彩色电视一样，如今数字标牌已不知不觉中融入了我们的生活，从地铁站、车站、博物馆、学校、饭店、会议场所、银行、医院、便利商店、机场、百货公司到精品店，处处可见。“这个趋势不可能回头的。”维茂科技副总经理张淑暹认为，物联网潮流下，数字标牌应用朝智能化与交互式迈进，“尤其具备整合功能的电子广告牌，能够让营销人员发挥创意、提升广告营销的效果，成为广告营销的最佳平台。”例如知名服饰品牌Ralph Lauren，就在橱窗上装置了触控式电子广告牌，除了播送Ralph Lauren的运动服饰信息之外，商店未营业时顾客也可以触控方式，透过电子广告牌选购产品，再由店家送货上门。而随着物联网的相关应用不断推陈出新，数字标牌涵盖的产业领域亦趋多元，未来势必更快速且广泛的应用于商场、大众交通工具、企业、校园等各领域，整合应用与客制化也将成为服务主流。

不比单品比整合 台湾数字广告牌国际发光

文 | 廖珮君
图 | 研华公司、数为广告牌多媒体联盟

数字广告牌应用从很早以前就开始发展，随着技术越来越成熟，企业或组织的数字广告牌应用也出现许多变化，就我自己的观察来看，内容的互动性、显示屏幕外观与造型的多元性、和个人智能型装置的连动性，是最主要的三个变化，尤其最近几年比较大型的数字广告牌建置案，不仅强化与现场观众的互动性，外观也不再只是一个独立的显示器，而是由多个显示器组成一个特殊造型，尺寸也变得越来越多样化。



互动性内容 让数字广告牌越来越好用

以内容互动性来说，显示屏幕尺寸越大的确越能够吸引民众注意，但这样的注意只能维持短暂时间，内容才是真正吸引人驻足停留的关键。

以前数字广告牌的内容，不是静态的照片或信息，就是动态的影片或电视节目，但是现在数字广告牌不只结合触

控屏幕与观众互动，还应用其他技术与外围设备，让互动方式变得更活泼，像是应用感测技术，当侦测到有观众经过数字广告牌时，屏幕就立即更动显示内容。

而智能型手机、3G/4G 行动网络的普及，让现代人随时随地都能上网，有些企业便利用这种特性，让数字广告牌与观众的智能型装置连动，举例来说，观众用手机扫描数字广告牌屏幕上的二维条形码，就可以进行闯关游戏或心理测验，再将结果分享到facebook 等社群媒体中，或者换个方式，把数字广告牌当成一只超大型手机来用，邀请观众将自己在现场拍摄的照片立即上传到数字广告牌，营造一种“哇！现在屏幕上这个人是我耶！”的新鲜感。

另外，在显示屏幕的外观与造型上，企业也有许多新的应用创意。例如有些精品业者将数面数字广告牌组合成一面电视墙，播放美丽的风景照片，营造或改变店面的气氛，又如高雄巨蛋在2014 年引进的数字营销电动车，两面搭载55 寸直立式触控屏幕，外观看起来就像一台载着屏幕的车，管理者可以无线遥控或经由APP/WIFI 技术操控移动车子，主动将数字广告牌推到消费者眼前，与一般嵌在墙面或定点置放的做法不同。

整合性解决方案 台湾产业的竞争优势

这些应用上的变化，不只代表技术越来越进步，我认为也反应出市场需求逐年成长，需求激发出应用创意，再透过ICT 技术来实现，现在，数字广告牌已经成为最热门的电子媒体，而ICT 产业是台湾的强项，在发展数字广告牌产业上其实有很好的基础优势。

与其他国家的数字广告牌产业相较，台湾产业的竞争优势在于产品CP 值高，产品质量好又稳定，价格合理便宜，唯一的劣势就是没有经营自有品牌。

换句话说，台湾厂商如果拿数字广告牌的“单品”与国外厂商竞争，例如：播放器、显示器、后台管理软



件、控制器等，在没有品牌辨识度与知名度的情况下，很难突显自身优势，但若能联合起来变成一个数字广告牌解决方案平台，无论客户有什么样的需求，都能从平台找到适合的方案给他，这样一来，不仅质量好、价格公道、解决方案又完整，自然能够提升台湾产业的整体竞争力，这也是台湾数字广告牌多媒体联盟（Digital Signage Multimedia Alliance Taiwan, DSMA Taiwan）成立的目的。

台湾数字广告牌多媒体联盟的前身是数字广告牌产业促进会，这是经济部工业局在2008 年委托资策会号召台湾厂商共同成立的组织，之后为了让组织运作更有弹性，在2012 年更名，目前总会员数已经超过180 家，且还在逐年成长中，至于会员厂商的背景也涵盖了各种不同领域，像是面板/显示器、工业计算机、数字内容、系统集成、广告媒体通路等，透过不同领域间厂商的跨界整合，创造更多不同的数字广告牌互动应用，而更让人惊喜的是，我发现厂商跨界之后的应用愈来愈多元，例如：应用影像分析技术侦测人潮、结合电子商务功能作营运上的链接、搭配手机应用程序App 与数字广告牌互动等，这也呼应了我在前面所提，整合能力是台湾厂商的最大优势。

数字广告牌从硬件设备变成整合平台

以前数字广告牌只是很单纯地硬件制造然后贩卖出去，现在各企业都希望透过数字广告牌增加营销创意或业绩，当数字广告牌的定位发生转变，采购时的思维也与过往大相径庭，以往数字广告牌只要具备播放功能、耐操、便宜就好了，不会想到后续运维管理问题，但现在的企业却期待数字广告牌导入之后能有创新的营运模式和内容，因此，数字广告牌也由讯息展示的硬设备，转换为整合平台。

尤其随着影像技术的进步，未来，数字广告牌对影像质量的要求将会越来越高，像是追求高分辨率、优化讯号格式、采用3D 图像处理技术等，所以我认为，在数字广告牌产业中的中小型台湾厂商，应该专注在发展特定技术，至于规模比较大的业者，则要建立自有品牌、积极承接大型项目，发挥台湾在系统链接、后台管理、影像传输等平台上的优势，不仅累积建置经验，也给予中小型业者一个发挥的机会，双方互补合作才能拉抬台湾的数字广告牌产业，一起做大，让台湾厂商能够在全球数字广告牌市场上发光发热。A



电子广告牌成营销利器时尚 与科技结合更吸睛

摘要：为了强化营销效率、吸引消费者目光，某全球精品行李箱领导品牌在台所设的旗舰店，于日前导入电子广告牌应用，而研华专业的电视墙解决方案具备软件功能完整、硬件工规设计且支持4k2k分辨率三项因素，成为该行李箱大厂最佳选择。

文 | 林珑
图 | 研华科技、Shutterstock
专访 | 维茂科技股份有限公司副总经理张淑暹

应用电子广告牌做营销或宣传，已经成为企业的一种趋势，尤其是精品业，近年来更大量引进电子广告牌并打造成电视墙，播放各种引人注目的影片或照片。

举例来说，有些精品业者为了展现品牌精神，将多块电子广告牌组合成一面高达三层楼的墙，模拟品牌创办人走下楼的经典画面；有些则用来加强和消费者的互动，让消费者可以直接在电子广告牌上点选、观看新品及各项讯息；还有某精品服饰业者用电子广告牌直播每一季的时装

秀，吸引店内消费者的目光。维茂科技副总经理张淑暹表示，精品业者将时尚结合科技的做法日益普遍，而且会根据各地门市的规模与定位，如：旗舰店、一般专卖店等，决定电子广告牌的架设形式与播放内容，像某全球精品行李箱领导品牌在台湾101所设的旗舰店，便在收银柜台后方架设一个2X2的电视墙，并导入研华多媒体播放器DS-862，用来管理与播放各种宣传素材。

排程管理灵活 成厂商最佳选择

目前市面上有很多不同架构的电子广告牌解决方案，有的成本高昂、有的使用一般商用计算机而非专用设备、有的不用广告牌拼接而是一个个电视堆栈起来，企业可依据自身需求选择最合适的解决方案。该行李箱大厂便是因为软件功能完整、硬件工规设计且支持4k2k分辨率三项因素，而决定采用研华的电视墙解决方案。

张淑暹进一步指出，精品业者最重视品牌形象的一致性，在设立海外零售门店时，从店内装潢、产品陈列、宣传影片与海报等，都是由国外总部统一规范，甚至连商品展示架都会从国外空运至当地，确保当地门市给予消费者的感觉与品牌形象相符。不过，电子广告牌却是少数的例外，因为考虑到导入后的维护管理问题，精品业者通常只会列出系统应具备的功能，由海外门市自行决定要导入哪一个厂牌的软硬件设备。该行李箱大厂亦是如此，总部最重视的就是排程管理功能，而研华多媒体控制器内建的管理软件WebAccess/IMM，针对排程广播与内容编辑而设计，恰好符合需求。

人性化接口 让操作更方便

研华李伟华业务副理指出，WebAccess/IMM采用人性化操作接口设计，管理者透过拖曳方式就能轻松编辑版面如：新增影片、照片、网页或跑马灯等，

使用行事历及时间轴排程工具就能决定播放顺序，还可以用群组的方式管理屏幕画面，而且各个屏幕画面使用不同的播放列表，这些功能对管理者来说相当方便。

此外，WebAccess/IMM支持多重显示，可从后台直接拉4个屏幕出来，形成电视墙的效果，不像传统要有内建电视墙功能的控制器，或导入利用矩阵器/分配器的显示器才能达到电视墙效果。

张淑暹表示，系统整合商最重要的任务就是找到符合客户需要的解决方案，目前市场上虽然有很多2X2电视墙的控制器，功能也包罗万象，除了基本的可外接多台显示器、支持多种格式输出、编辑版面、排程管理、远程更新等功能外，有些还有影像撷取、实时输入影片或切换画面等功能，只不过这些都不是该行李箱大厂所需要的功能。

该行李箱大厂在电子广告牌应用上，最需要的是排程管理、分辨率高，而非实时HDMI或VGA讯息输入的功能，再加上电子广告牌控制器功能越丰富、服务器等级与价格也就越高，“如何让客户的每一分钱都能花在刀口上，靠的就是系统整合商专业的选择与建议，”张淑暹说，而研华专业电视墙解决方案所搭载的WebAccess/IMM不仅符合需求，控制器为工规设计，质量稳定有保障、价位合理，成为这种直营门市应用最适合的选择。





裸视3D浮空投影 ——最吸睛广告行销利器

Provision公司内嵌研华超薄多播放器的互动式多媒体资讯站，以裸视3D浮空投影广告，成功吸引消费者目光，进而提升零售门店的来店客户销售业绩。

文 | 余晓晶
图 | 研华公司
专访 | Curt Thornton, President and CEO of Provision Interactive Technologies、研华美国应用电脑事业群专案课长 Jason Zhang

自从导演James Cameron所执导的电影《阿凡达》以令人惊艳的3D特效成功捕获全球影迷后，3D影像之应用在近几年来于演唱会、时装秀、新品发表会等活动中不但创造了引人入胜的视觉效果，也屡屡成为媒体争相报导的话题。

同时，科技产业也积极投入相关技术的研发，企图让3D影像能成为不需要佩戴3D眼镜、也不用任何投影屏幕就能随处可见、随时可看的杀手级应用。例如美国知名连锁药妆店Rite Aid就利用了裸视3D浮空投影技术，在店内设置交互式多

媒体信息站（Digital Signage Kiosk），顾客可以看到空中飘浮的立体产品及有趣的动画，Kiosk上还接上打印机，消费者可点选Kiosk上的触控屏幕来打印优惠券，这样的营销手法结合虚拟和实体，观看者不需特殊眼镜，甚至不需投射在特殊装置上就能观看，颇受商家和顾客的好评。

裸视3D浮空投影技术 既吸睛又酷炫

其中像是前文情境模拟的虚构故事所提到的裸视3D全像

投影（Glasses-free 3D Holography，或称浮空投影）更是近来备受瞩目的技术，总部位于美国加州的Provision Interactive Technologies公司即是专精于这项关键技术的系统开发厂商。

曾在2010年以3D显示设备，获得市场研究机构Frost&Sullivan评选为年度创新产品的Provision公司，不仅拥有数十项相关专利，服务对象更遍及全球500强的各大企业。该公司执行长Curt Thornton认为，裸视3D全像投影的可应用领域非常广泛，因为不仅是零售门市、百货商场、电影院等，几乎是任何地方需要使用数字显示进行广告播放或信息传递的应用都是未来改采3D显示的潜在市场。

Curt Thornton指出，“我们专注于非家用领域，相较于传统印刷纸本的海报或2D的平面显示，Provision的裸视3D浮空投影是很酷炫的应用。以零售业来说，它更能吸引来店消费的顾客对播放的讯息投入更多的关注，进而引发消费意愿。”而随着该公司开发的多款3D显示设备在北美地区的安装量持续攀升，证明裸视3D全像投影应用确实是有效吸睛的广告营销利器。

可靠的播放器、客制的图形与BIOS

今年初，Provision公司的战绩再下一城，以嵌入研华DS-061播放器的裸视3D浮空投影解决方案，为美国排名前三大的连锁药妆店Rite Aid装设了数百台的交互式多媒体信息站。

为何会选择搭载研华的产品呢？Curt Thornton解释，“市场上永远都会有更便宜的嵌入式计算机或硬件可供需要者选购，但我们的系统既需要容量较大的固态硬盘（SSD），同时供货商也必须提供客制化的BIOS才能与我们自行研发的软件与光学组件完美搭配。当然，最主要的是研华的DS-061通过了我们严格的测试、验证等考验，而且此连锁药妆店的项目建置完成至今没有出现任何问题，也证明了该产品正是符合

Provision所需要的可靠又稳定的系统。”

研华美国应用计算机事业群项目课长Jason Zhang则补充说明，DS-061是一款外形超薄、易于安装的嵌入式多显播放器，对于数字电子广告牌或交互式多媒体信息站之应用，可以较少的占用空间、多样的安装方式，让开发者能更有余裕的配置系统；而且其内建具有HD图形处理功能的Intel双核处理器、较多的内存、快速的固态硬盘等特色，则能让漂浮空中的3D影像播放更清晰顺畅，交互式多媒体系统也能拥有较好的执行性能。至于在客制化图形与BIOS方面，研华可以根据客户的需求，事先调整BIOS功能，像是定制的开机画面、断电后自动开机、删减不需要的功能、优化操作系统等。

最迅速的交货 最完善的服务

除了软硬件功能符合Provision的需求之外，能否迅速交货也是关键，Curt Thornton说，“每当与零售商签订了合约，就表示我们承诺了要在指定时间内完成一定数量的安装，所以上游供货商的交货速度必须够快，才能满足我们每一笔订单需求，研华在这方面的表现真的很不错。”据Jason表示，Provision所需的产品内含许多客制的零组件，而该公司容许的交货期又比一般正常流程少了一半以上，因此若没有完善的事前备料与优化的作业流程是很难满足如此紧迫的交货时间。

另外，研华的服务也是令Curt Thornton满意之处，“研华的技术团队与在地支持的积极性非常高，记得在产品尚在研发阶段时，每当我们提出一些问题都能迅速获得研华的回复，甚至还派员亲自来到加州Chatsworth市Provision总部开会讨论，这些都让我们觉得研华是提供Provision稳定的嵌入式系统之重要伙伴。”未来，Curt Thornton期待在研华持续提供优秀的产品与全力的支持之情况下，继续保有这样的合作关系。A



打造门店数字广告墙 欧莱雅重塑品牌活力形象

全球知名品牌欧莱雅，为了强化沟通管道的作业效率，于营运总部、百货公司专柜及专卖店导入数字广告牌，借由专业的数字广告牌解决方案与中央管理平台，不只提升沟通效率，也重新塑造崭新、有活力且具科技感的品牌形象。

文 | 林珑
图 | 研华公司
专访 | 上海联纵公司业务营销总监李坚

随着数字广告牌技术和应用范围的逐渐发展，眼尖的顾客会发现零售店的广告方式越来越不一样了，例如中国欧莱雅（Loreal）的广州专卖店，就舍弃了传统墙面设计以及原先的固定海报，以36块55寸屏幕组合成一面数字广告牌墙，不只播放产品广告、代言人照片，还结合环境视频，呈现别致迷人的巴黎夜景，营造出法式优雅氛围，在墙的前方则摆放几组桌椅，让消费者一踏入店内就有耳目一新的感受，也为门市人员拉近与消费者间的距离。

从消费者角度出发 朝全面数字化发展

因应消费者生活越来越依赖网络的趋势，欧莱雅制定了全面数字化的发展策略，包括扩大在线通路、进行数字营销（如：在网站或社群媒体下广告）等，而导入数字广告牌也是欧莱雅数位策略的一环。

上海联纵公司业务营销总监李坚指出，过往，欧莱雅都是透过海报灯箱传播品牌形象，然而，更换灯箱广告内容是一件耗时费力的事，由于欧莱雅在大陆有上百个据点，不只遍布

各个城市，且每个城市可能不只一个据点，每一次更换广告都得派人巡回各个据点，不只要耗费大量的人力物力，管理也不容易、更不实时，所以才希望导入电子广告牌，强化沟通管道的作业效率。

欧莱雅自2015年初开始数字广告牌导入计划，目前在大陆各地将近四十家专柜、一家专卖店和企业营运总部，都已完成建置，由于专柜/专卖店和总部所接触的对象不同，在数字广告牌上的应用也就不一样。

根据浏览者身份 设计应用与内容

营运总部的电子广告牌主要浏览者为内部员工和访客，播放内容为参访区域介绍、产品介绍、产品或公司宣传影片、网络评价信息、论坛内容等，李坚表示，欧莱雅希望员工了解企业发展现况，所以才会播放网络评价、论坛等信息，让员工更清楚公司的未来发展性和市场评价。

至于专柜和专卖店数字广告牌的内容则是针对消费者而设计，包括产品介绍、代言人或品牌形象、营造购物环境等。由于每一间专柜和专卖店的面积、装潢设计皆不一样，在导入电子广告牌时，也必须根据柜台设计与店内空间来规划应用模式，包括数字元广告牌的屏幕大小、是一个、两个屏幕单一架设即可，亦或多个屏幕组成一个沟通平台，诸如此类的问题都需要视现场环境状况来调整。举例来说，之前欧莱雅在某百货公司内的专柜，因为店内有一根柱子，所以设计用几块数字广告牌把柱子包起来，在美化空间同时又能达到营销目的。又如前述专卖店用数字广告牌组成一面墙的做法，则是整合十几个屏幕后的结果。李坚认为，欧莱雅在数字广告牌的应用，采取循序渐进的做法，从一个屏幕、两个屏幕到多个屏幕组成一个沟通平台，这么做不只降低导入风险与困难，从而发挥更多应用创意。

总体来看，欧莱雅在导入数字广告牌后最大效益是，更能抓住消费者的眼球，重新塑造品牌形象，让消

费者觉得这是一个非常新、有活力且具科技感的品牌，更重要的是，数字广告牌的沟通内容可以实时更新、提高作业效率，假设欧莱雅昨天才更换代言人，今天就能全国同步更换广告，让欧莱雅在营销上有更多创意及弹性并创造与其他消费性品牌不同的立基点。

导入专业解决方案 才能真正提高沟通效率

李坚进一步指出，目前许多消费性品牌厂商其实都有导入类似数字广告牌的解决方案，但多半只有硬件没有管理平台，如：用计算机加播放盒的方式，而欧莱雅不只安装了专业的数字广告牌屏幕与控制器，还透过软件与系统整合服务做到讯息的同步管理。

也就是说，其他消费性品牌的数字广告牌，可能总部做完数字宣传影片或照片后，必须依照各地屏幕尺寸与格式切割成适合大小，存放在USB随身碟里，再逐一分发到各地，并指导柜台小姐更换内容，总共约需二至三周左右的时间。而欧莱雅却不必如此麻烦，只要将内容上传到联纵所开发的中央管理平台，系统会自动依照格式与屏幕大小做切割，再由中央一次分发与操控管理。

此外，欧莱雅在硬设备的选择上，也舍弃传统计算机或电视，改用研华专门为数字广告牌应用而设计的产品。李坚认为，研华产品走工业级设计如：无风扇防尘噪音小，非常适合电子广告牌应用，而且产品质量可靠，降低系统集成商（System Integrator, SI）工程人员的工作负担，因为系统整合商不只销售产品还要提供服务，可靠的硬设备不只是对SI的保障，也是对客户的保障，联纵和研华自合作以来，还没有遇到要更换或维修硬设备的情况，足以证明研华产品的稳定性。

未来，欧莱雅将会持续进行数字广告牌导入计划，希望扩大到其他尚未建置的专柜或专卖店，透过研华专业的数字广告牌解决方案，以及联纵的中央管理平台，打造一个高效率的数字沟通管道。A



22 | MyAdvantech

以标准品设计研发透过CTOS客制化装配式生产服务

以产品力与服务力提供优质IPC

21世纪是个电子商务风行的时代，研华以结合产品力与服务力的CTOS让系统整合商或终端客户能透过网络化的便利选购、标准化的组装制造、专业化的整合测试、全球化的在地交货来因应瞬息万变的市场需求。

文 | 余晓晶
图 | 研华公司
专访 | 研华智能系统事业产品经理 任大伟、研华CTOS及亚太发货仓经理 洪伟哲、研华台湾区业务协理 林其锋

多年前微软创办人Bill Gates曾说：“21世纪若没有电子商务就无商可务”，当时可能有许多人对这项预言持保留态度，但今年双11光棍节阿里巴巴集团创下了惊人的网购记录则似乎验证了21世纪确实是个电子商务风行的时代。随着因特网的应用普及，各行各业开始运用信息技术为消费者或企业提供各种类型的电子商务服务，而全球工业计算机（IPC）领导厂商研华也早在十年前就以网络商店下单、可追溯的制造组装、与遍及全球的服务据点等特色推出了客制化的装配式生产服务CTOS（Configure To Order Services）。

强化服务力 提供完善配套服务

研华智能系统事业群产品经理任大伟表示，“我们虽然已是全球IPC市场占有率第一的主要供货商，且产品质量早已受到世界各地使用者的肯定，但好产品还需要有好的服务，才能持续提升产品在市场的渗透率，因此结合‘产品力’与‘服务力’的CTOS正是研华提供优质IPC的重要基石。”

任大伟从客制规格、组装兼容、缩短交期、全球认证这四大重点来解释其所谓的服务力，“在拥有丰富多样的各种标准品基础上，研华可依客户的各别规格制造出其所需要的IPC，并于组装时进行相关测试以确保机箱、板卡、电源、零组件（指处理器、内存、硬盘、操作系统等）皆能兼容，并且让完成的系统能符合不同国家的认证规范（像是台湾的BSMI、中国的CCC、欧洲的CE等）。而整个作业流程从接单到交货只需3~5个工作日，因此能让客户在降低库存、甚至在零库存的情况下做到Time-to-Market。”

贴心但严谨的SOP 满足多样化客户需求

为了达到最佳服务，研华在CTOS的各个环节中都以客户的角度出发而订定出了贴心但严谨的标准作业程序（SOP），譬如专属的入口网站可让使用者轻松地以下拉式选单配置出所要的系统规格，任大伟指

出，“就算是国际知名的消费性计算机或工业用计算机大厂也很难看到能像研华一样提供这样的客制化服务，主要是因为我们拥有足够多的产品品项，所以才能让客户在自由选配的同时也满足其功能需求。”而该网站也特别将可搭配使用的产品进行事先的过滤筛选，一方面方便用户选配，另一方面也能确保挑选出的机箱、板卡、电源、零组件等都能顺利整并成客户所需的系统。

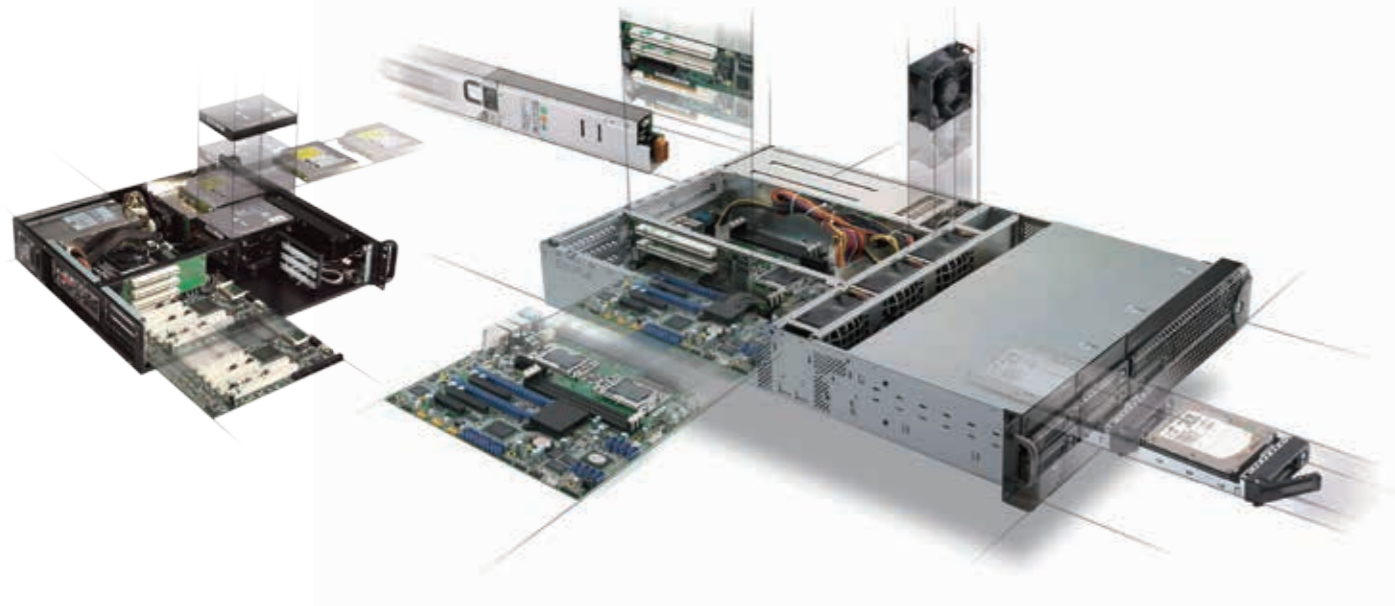
此外，研华在电子工程与机构设计方面已累积了多年的研发经验，并将这些专业知识转化为可完善设计的指导准则（guideline），目前已建立了140大项、110小项的检核表（check list），借此可清楚规范像是连接器、接脚、插槽、整线（cable routing）、甚至电容高度与摆放位置等各个细节，而且任大伟也表示这份准则还会与时俱进，随着新产品的推出而不断更新。他并说，“机构干涉与cable routing是组装IPC时的两大重要门坎，我们的guideline与专业经验能将IPC上众多的零组件与线材进行优化配置，以便让用户的系统能发挥最大功效。”

最严谨的组装控管 最迅捷的交货速度

除了能透过标准化的组装流程让IPC保有最佳质量与稳定性之外，研华CTOS及亚太发货仓经理洪伟哲也补充说明，“IPC组态的复杂性相当高，所以研华在生产线导入了各种软硬件工具以便建置出最严谨的流程控管，譬如以刷条形码的方式来记录所使用的材料、负责组装的人员、产品组装的时间等相关数据，借此让每项产品都有完整的生产履历，而完善的流程记录则有助于日后使用端出现问题时可以从研华的生产系统中找出相关记录以理清问题发生的原由，进而快速解决客户所遇到的问题。”

除了质量之外，客户最在意的交货时间的部分，则因为研华的CTOS提供都是标准品，所以对于少量多样的制造组装可在一周内完成，若一次需要大量制造时，CTOS也能比其他业者缩短数倍的时间交

23 | MyAdvantech



货。任大伟“以500台的IPC订单为例，一般业者至少需要八周时间才能顺利出货，但我们曾在两周内就为知名品牌智慧手机的测试机台完成了500台IPC的出货，这样的短交期优势是其他业者所难以匹敌的。”再加上，研华在全球设有十个CTOS服务中心，因此还能免除客户必须甲地制造再出货至乙地的麻烦，既省时间与成本，又能拥有在地化的专业服务。

令人安心的组装与测试服务

而研华台湾区业务协理林其锋则从整体经济情势来解释CTOS的重要性，“在2008年金融海啸过后，全球经济潜藏诸多不确定因素，致使快速应变成成为系统开发厂商立足市场的关键，而拉低库存水平与急单采购的比例也随之激增，但既要能迅速完成交货又要维持产品达到应有的质量却不是件容易的事。”他指出，有些厂商为了压低成本而自行组装，但结果却是让产品无法达到终端客户所需要的质量与性能，不仅让客户对其系统大失所望，也伤了自家企业形象；反观研华的CTOS则在生产端即能提供令人安心的组装与测试服务，让厂商可以不必自己劳心费力的反复测试，同时也能保障系统具有一定的产品质量。

此外，研华不仅能组装测试自家产品，连系统开

发商自行外加的适配卡或配件也一样能提供兼容性与稳定性的测试服务，林其锋举了个实例说，“有家系统整合商以研华的IPC搭配自家的I/O卡销往欧洲，却备受静电干扰过高的困扰，所幸透过研华CTOS为其产品进行测试分析后，不但解决了静电问题，日后完全交由研华为其系统进行组装服务也让这家厂商省下了在欧洲自行组装的成本。”

善用CTOS活化企业竞争力

林其锋还信心十足的表示，“提供CTOS其实意味着研华不仅在产品方面要以优异质量做出好口碑，在服务方面也要建立良好的品牌形象，我可以很有信心的说，凡是采用过研华CTOS服务的客户，几乎都不会再回头自行组装IPC。”而销售数字也证实了他的说法，因为目前研华每年的IPC销售中已有高达八成的比例是透过CTOS来出货。

最后林其锋则强调，推陈出新的科技改变了消费者的生活习惯也改变了每个人的工作方式，他相信研华CTOS可以让系统整合商或终端客户透过网络化的便利选购、标准化的组装制造、专业化的整合测试、全球化的在地交货来因应瞬息万变的市场需求，并且活化企业在全局的竞争力。A

客制化POS设备 统一化品牌形象

研华客制化变色龙POS收款机：Chameleon POS



ADVANTECH

Enabling an Intelligent Planet

将品牌形象植根于顾客心中是每位零售业者面临的巨大挑战，研华创新研发客制化可拆换面板的POS收款机，并荣获专利认可，便于零售门店客制企业logo及颜色于面板上，打造专属的理想型POS解决方案。

门店获益：

- 创新型简易更换面板，客制化企业logo及颜色
- 便捷维护及升级设计
- Intel®Core™ 高性能最新处理器
- 支持客显屏以刺激潜在顾客购买力



琥珀黄



奶油白



宝石红



官方微信：研华智能地球

研华服务专线
800-810-0345

www.advantech.com.cn



创客精神 为研华注入创新动力

文 | 傅伟智
图 | Shutterstock、程天纵

“创客运动”是国际上当红的一股热潮，也称为自造者运动或制造者运动，指的是从“想”到“做”的创作精神，近来很正相关地与创新、创业摆在一起。在全球极力推动“创客运动”的WIRED杂志前总编辑克里斯·安德森就曾在接受媒体采访时说：“创客运动的影响将更胜于网络对全球的冲击！”至今已经有数十家创客企业年营业额超过1亿美元，相关运动正在全球蓬勃发展。

创客崛起 浪潮席卷全球

不过，创客运动并非全新的概念，可追溯到上个世纪美国的车库创业文化，2005年才重新为其定名为“创客运动”，目前这股风潮也吹进了台湾与大陆，不少为创客而生的机构与基金因此产生，两岸政府也积极投入创客运动。过去曾任职于惠普、德州仪器等国际企业总裁的程天纵，退休之后因缘际会与年轻创客认识，毅然决然投入这股浪潮。如今已辅导了数千位创客，以

及四百多家新创公司，他认为，网络的全球化使国际竞争不再是技术竞技，而在创新能量，创客正是启动未来创新的重要角色。程天纵指出，创客的精神就在于“创新”与“分享”，许多伟大的发明都是由于创客精神而催生，HP 的两位创办人威廉·惠利特及戴维·普克德、苹果的前执行长贾伯斯都是上个世纪车库创业的代表；近年来在在线募资网站的推波助澜下，使得创客成为创新创业的代名词，许多有创意的创客因此而成功创业，或是为其事业创造第二春，所以，创客不只是一种形式、一种生活型态，更是欧美国家能够出现伟大发明的原动力。

翻转制造 带来产业新契机

研华公司总经理何春盛很认同程天纵的说法，何春盛说：“观察全球近期几个重大发展趋势，除了工业4.0之外，‘创客运动’也值得关注，加上受惠于物联网的技术更臻成熟，以及大众对此概念的理解大幅提升，未来产品设计制造势必受三大关键因素影响：智能化设计、创客运动、大量客制化。”

其中，智能化设计，指的是未来产品需拥有运算、连网、无线以及传感器等功能；创客运动，强调随着创客概念崛起，大量的创客社群、创客空间出现，将鼓励

各式创新产品诞生；而大量客制化，则是由于新技术的出现，产品不在受制于‘量’的要求，转朝大量客制化发展。

何春盛表示，在企业中创新其实很慢，而且很多创新概念容易在阶层中被抹杀掉，但对创客而言，物联网与3D打印等技术，让他们可以很快的把想象的产品设计出来，加上诸如‘FAST Lab 创用中心’、‘FutureWard 未来产房’等创客中心的成立，集结了3D打印设备业者、应用服务业者、自造者社群加入，共同打造潜力应用，对于过去以代工制造为主力的台湾来说，相当有帮助。

至于创客运动对于产业所带来的可能影响？何春盛认为，未来产品的创新必将颠覆当下产品设计的方法，同时，由于物联网及无线、云端等技术，与电子及其他产品结合在一起，可能会创造出一些难以想象的产品，例如虚拟键盘、智能体温测试仪、无线无源传感器、智慧酿酒器、智慧平衡车、智慧咖啡杯、智慧桌椅等，而生产制造的型态趋势也将由大量生产转为大量客制，成为驱动台湾产业发展的新契机。

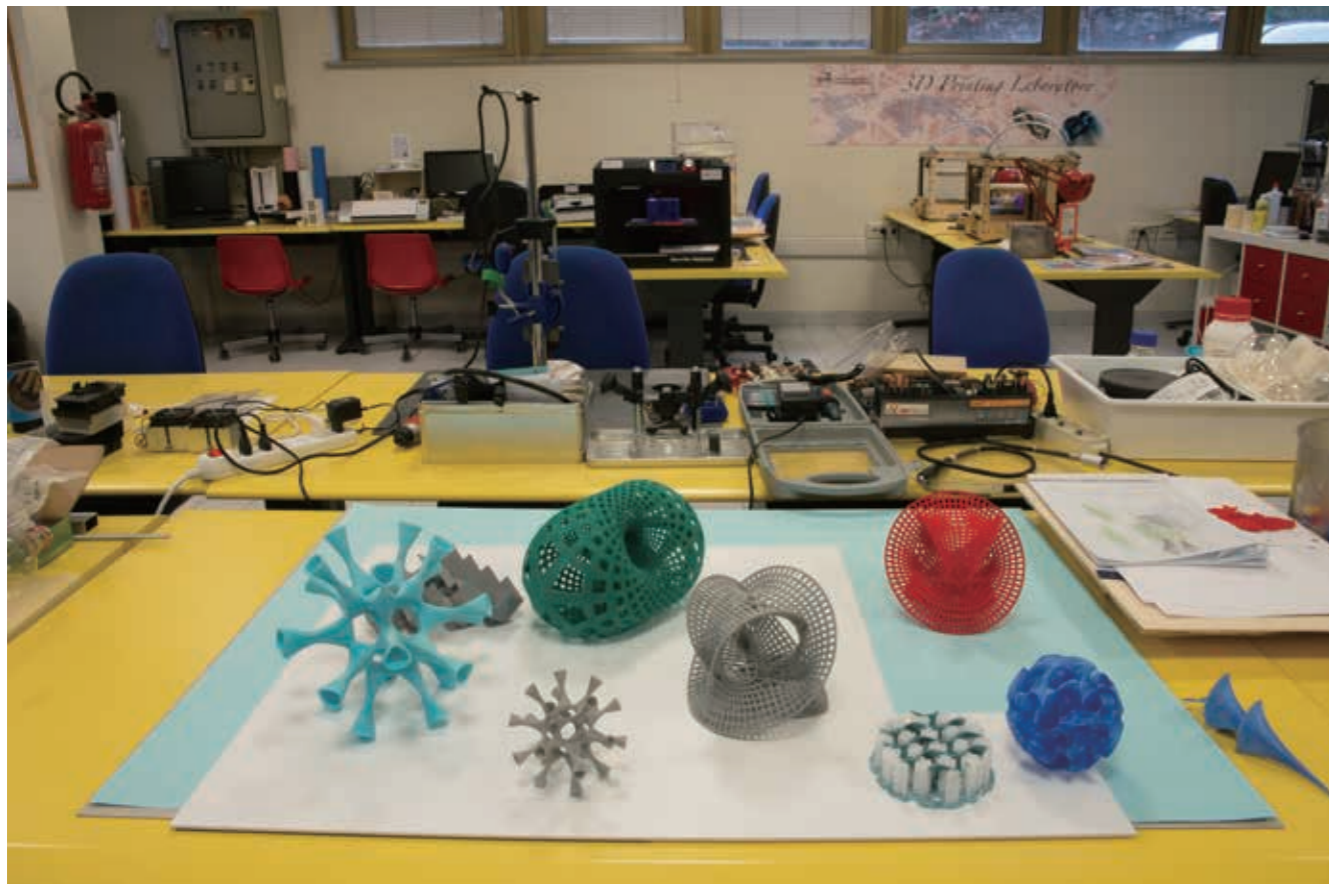
创客创业 面临四层面挑战

不过，从创客、创新到创业，这条路其实没有想象的近。据程天纵观察，新一代的创客都很有想法，但他们缺乏产业经验，也不懂生产流程，当创客从自造跨界到制造时，势必面临许多严酷的挑战。因此，创客需要有人能扶持他们一把，于是，拥有实务经验的创客导师，便成为创客创业的重要环节。

“站在巨人的肩膀上可以看的更高、更远；跨领域合作的团队可以弥补自己的不足。”

程天纵发现，创客创业有四个层面，从底层的创客空间与制造空间、第二层的群众募资网站与小量生产、第三层的育成加速器与创投募资，到最上层的量产与销售，每一层都是一个课题。以创客空间与制造空间为例，创客空间是一个俱乐部形式，在这里每个人都可以试着把产品做出来。这个阶段强调的是创意与创造。当





创客做出原型后，紧接着就是如何做小批量生产。再来的育成加速器与创投募资，才是真正开始跨入产品商业化的创业阶段，而育成加速器成员都是财务背景，对产品设计、供应链与制造等硬件制造一知半解，可能光是说服他们就是一大考验；历经前三层后，最后才是生产制造与销售。目前已有不少企业开始投入资源、协助创客发展，像是研华的2015年TIC100创新创业竞赛，在校园的氛围里、在企业导师的指引下体验商业实战，让同学们感知从领先企业吹来的这股物联网与智慧城市创新实践的风向。

从下而上 推动企业草根创新

概括来说，创客与创业所追求的层次不同，创客在于讲求自由以及自我实现，创业则是要投入激烈的商业竞争；创业要有相当程度的觉悟，创客精神却人人都可拥有。

程天纵指出，分析当前在企业中的创新模式，多半是由上而下的方式，尤其越大的企业，创新通常都是由高层推出计划并由组织开始执行，但他看到过去以来有许多的伟大创新是来自草根精神而非组织文化。所以，创客不一定要创业，但创客精神可为自己与企业带来更高价值。“我很高兴老友春盛能够在研华内提倡Maker精神，并鼓励员工投入创客运动，让工程师在工作之余可以与志同道合的三五好友一同交流、做自己有兴趣的议题，让创新的氛围能够影响整个企业，推动由下而上的创新力量。”

大企业背负了营收的使命，所研发的产品多半以市场成熟的商品为目的，尤其越大的企业包袱越大，更难有颠覆性的产品出现；然而创新是一种态度，只要企业愿意，事在人为，仍能带动企业内部的创客精神，并因此活化企业。A

打造便捷时尚的顾客消费体验

10.1寸多功能触控一体机: UTC-510D



Intel®Atom™



无风扇



IP 65防护



以太网供电



5M摄像头



支持多种OS

ADVANTECH

Enabling an Intelligent Planet



卓越性能 支持多种OS

- 搭载第四代Intel®Atom™ E3825处理器，卓越性能
- 无风扇，低功耗
- 支持多种OS，满足多样化应用



支持嵌入式壁挂 定制外边框色彩

- 10.1寸TFT LCD 16:9宽屏设计，超薄紧凑型
- 独特的面板安装，可嵌入墙面壁挂，安装便捷、空间优化
- 边框色彩可定制，提升企业统一品牌形象



丰富的周边外设 极具延展性的多功能机种

- 内建5M摄像头，支持Wi-Fi，
- 多元化可选周边外设，适应多种应用需求

银色



黑色



官方微信: 研华智能地球

研华服务专线
800-810-0345

www.advantech.com.cn

力行进取的坚毅，收获成长的喜悦

研华深知企业的和谐与发展与员工个人的幸福与成长息息相关，员工个人的成长将是企业可持续发展的基础保障。因此，研华将“工作、学习、爱”作为企业核心理念。三十多年来，研华所倡导的这一理念也激励着许许多多像贺静一样的员工在平凡的岗位上兢兢业业地工作，创造着各自美满的人生。

文 | Tommy
专访 | Service Admin Manager 贺静、软件研发副经理林磊、软件研发经理梁继超、研华IAG华中区业务经理贺维、ACN IAG FAE Manager 吴峥

虽是初春的三月，轻薄的暖阳依然掩不住北京清晨尚还料峭的春寒。像过去二十二年中的每一个早春的清晨一样，贺静早早来到研华北京客户服务中心开始一天繁忙的工作。

像许多工作在基层的研华人一样，贺静每天在北京客户服务中心重复着平凡的日常工作。然而在过去的二十二年中，“研华给了我很多机会，让我能在不同岗位上得到历练，这也让我发现了自己的潜能，让我跟上了研华二十多年来高速成长的步伐”，贺静说。

研华深知企业的和谐与发展，与员工个人的幸福与成长息息相关，员工个人的成长将是企业可持续发展的基础保障。因此，研华将“工作、学习、爱”作为企业核心理念。三十多年来，研华所倡导的这一理念也激励着许许多多像贺静一样的员工在平凡的岗位上兢兢业业地工作，创造着各自美满的人生。

在工作中成长

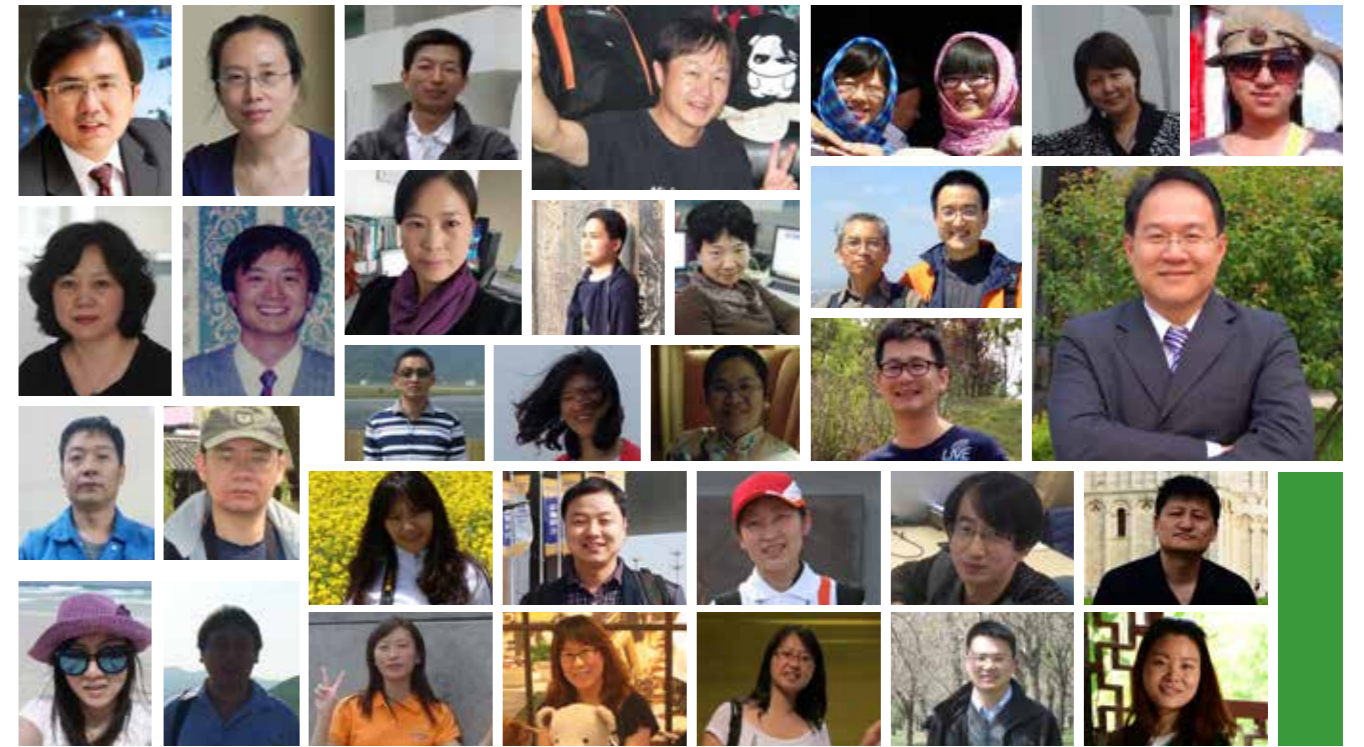
研华非常关注员工在工作中的成长进步。因此研华不仅注重为员工提供在当下岗位上的锻炼成长的机会，也十分注重为员工提供最佳职业生涯发展的机会。

员工在工作岗位上的锻炼成长会为其职业生涯发展打下坚实的基础。林磊是2005年冬天进入西安研华研发中心的，目前已是北京研华的研发中心的经理。在谈及自己在研华的工作收获时，林磊说：“在研华，我不仅能有机会参与到更

多的不同产品研发之中，并且可以参与到从产品需求设计到软硬件研发的整个产品开发流程。这对于我个人职业能力的发展是非常宝贵的工作经验。“与林磊同年进入研华西安研发中心的梁继超表示，“在来到研华的最初几年中，在具体的项目工作中，不仅工作方法、逻辑思维能力得到了提升，而且团队沟通能力也得到了锻炼和发展。”

研华根据企业发展的规划与员工个人的意愿，不仅为员工提供轮岗、轮职的横向的发展机会，从而让员工找寻到更符合自己个性的工作岗位，而且也为有才能的员工提供专业升迁和职务晋升的纵向发展渠道。贺静就先后在研华北京维修部、品质部和客户服务中心等岗位上工作过。目前担任研华中国区 IAG FAE 主管的吴峥就是从最基层的维修工程师干起，逐步在工作中成长起来，先后担任了华东区 IAG FAE 主管和中国区 IAG FAE 主管。

贺维在2005年入职时是研华华中区的基层员工，如今他已是华中区工业自动化事业群的业务主管。贺维说：“研华每一年的业绩成长目标都不低，这些任务分解下来压在个人身上，对个人的工作能力和抗压能力都有很高的要求。这就要求我们个人的成长要能跟上研华的成长。而且，我们销售团队每个成员都是比较有个性的。因此，不能用一种方法管理销售团队里的每一个人。这也要求我在工作中不断摸索、探寻与不同同事和谐相处并完成共同工作目标的工作方法。这些年来，工作不是没有遇到挫折。只是这些挫折、压力和挑战都逐渐成为我们成长的一部分。”



在学习中成长

学习在研华不是一种负担，而是一种企业文化和员工职业生涯发展措施。培训、“干中学”以及上级主管的言传身教是研华学习的主要形式。

研华通过为各层级的员工提供针对性的培训，开发员工的潜能，搭建个性化的发展空间，提高员工的业务技能，更新员工的知识观念，帮助和促进员工不断发展、提高，使其能力与企业发展的要求相匹配。吴峥表示，他参加过许多研华为各层级员工举办的培训，并且在研华2013年的Champion Program 训练营中他斩获了当期唯一的最佳学员奖殊荣。

“干中学”是研华的一种重要学习形式。林磊在谈及当年在西安难忘的工作经历时，特别提到了当年西安研发中心通过CMMI 三级认证的经过，“那几个月我们先参加培训、然后为了完成认证相关的文件，我们按照标准的瀑布模型，梳理了软件研发的整个流程。现在回头想想，这个过程整个是一个学习提高的过程。经过这一个过程，提升了大家对软件研发世界级技术规范的更全面的认识。也是因为有了准备CMMI 三级认证的经历，在调到北京研华工作时，我很顺利地通过了软件工程师的国际执照CSDP。”

除去培训和工作中的“干中学”，另一种学习形式是研

华高管的言传身教。“在工作中，我们基层主管不仅体会到了上级主管在多年的工作历练中锻炼出的人格魅力，也受教于他们的工作中不断传授的经过多年积累下来的宝贵工作经验。具体到我自己带销售团队的工作实践感受而言，前辈们的言传身教让我意识到也应更加系统地培育团队新人、留住新人并让新人在团队中快速自我成长。”贺维说。

用爱凝聚同仁，共创美满人生

古人云，以利相交，利尽则散；以心相交者，成其久远。因此，爱和他利才是幸福企业的本质。“企业的成长离不开员工个人的成长。只有坚持爱与利他精神的企业，才会让员工在企业内有获得感，从而令员工坚定对企业的信心并凝聚成一股团结的力量，从而加速企业的成长步伐。反过来，企业的成长又会为员工个人成长带来更多的保障。”贺静说，“研华的高速成长充分地证明了这一点。”

研华就像一个温暖的大家庭。而对于研华来说，企业最重要的是人，企业的责任不仅仅是赚钱，而是搭建一个平台，以“工作、学习、爱”作为企业核心理念，让员工、股东及所有利害关系人都能在此创造美满人生。A

Partnering for Smart City & IoT Solutions

驱动智慧城市创新 共建物联产业典范



ADVANTECH

Enabling an Intelligent Planet

Partnering for Smart City and IoT Solutions

Advantech holds “Enabling an Intelligent Planet” as our corporate vision, and “Partnering for Smart City & IoT Solution” is our concrete goal; we will continue collaborating with various partners to build new paradigms in each vertical field. Advantech will consistently follow our LITA (Altruistic) spirit, positively cooperating with partners and engaging in innovation to develop every Smart City opportunities.

驱动智慧城市创新 共建物联产业典范

研华以“智慧城市的推手”作为企业愿景，将“驱动智慧城市创新，共建物联产业典范”作为具体目标，期望能持续以利他的精神，与各产业伙伴协同合作深耕各垂直领域，积极创新并与伙伴共创智慧城市的每一个可能。



官方微信：研华智能地球

研华服务专线

800-810-0345

www.advantech.com.cn