

摘要

文具屬於低階大眾性的商品，也屬於創新性低的傳統產業。加上文具產品具有地域性的特性，造成消費者具有不同的習慣偏愛與地方需求。傳統產業廠商要如何創新以維持優勢？產品創新後如何打開海外市場？如何與大型品牌商進行銷售與合作談判？本文以台灣本土文具上市公司順德工業為例，討論傳統產業廠商進行產品創新變革及與美國大型文具品牌商談判，爭取研發合作與銷售機會的經過。

由於台灣的文具製造業的國內市場成長空間有限，順德工業積極進行國際分工，建立全球營運體系，降低生產成本與提升創新研發能力，研發出新型省力型訂書機，並冀望此產品能推廣到國際市場。本個案除了透過情境的敘述來促進學員對文具製造產業特性瞭解之外，更讓學員了解傳統產業廠商為達到產品差異化，提升創新研發能力，繼而進入國際市場的過程。為爭取與國際大品牌廠商的合作與銷售通路，導入如何形成談判議題、談判的權力來源、談判僵局的因應策略等議題。經由個案中四個情境的導入，可以讓學員充分了解創新與市場談判面臨的問題與決策，進而討論解決方案。

關鍵詞：創新研發、決策、談判權力、談判議題