

ECONOMIC & TRADE 经贸实践

新年合刊 2017.1,2

设计 & 制造

制造业决策者必读刊物
DESIGN AND MANUFACTURING

两部委出台意见 **工业设计**成工业文化发展重点

王明兴: 推进工业设计与制造业深度融合

浙江省工业设计创新服务基地
打造工业设计产业链生态链

DIA佳作巡回展完美收官

太极鱼

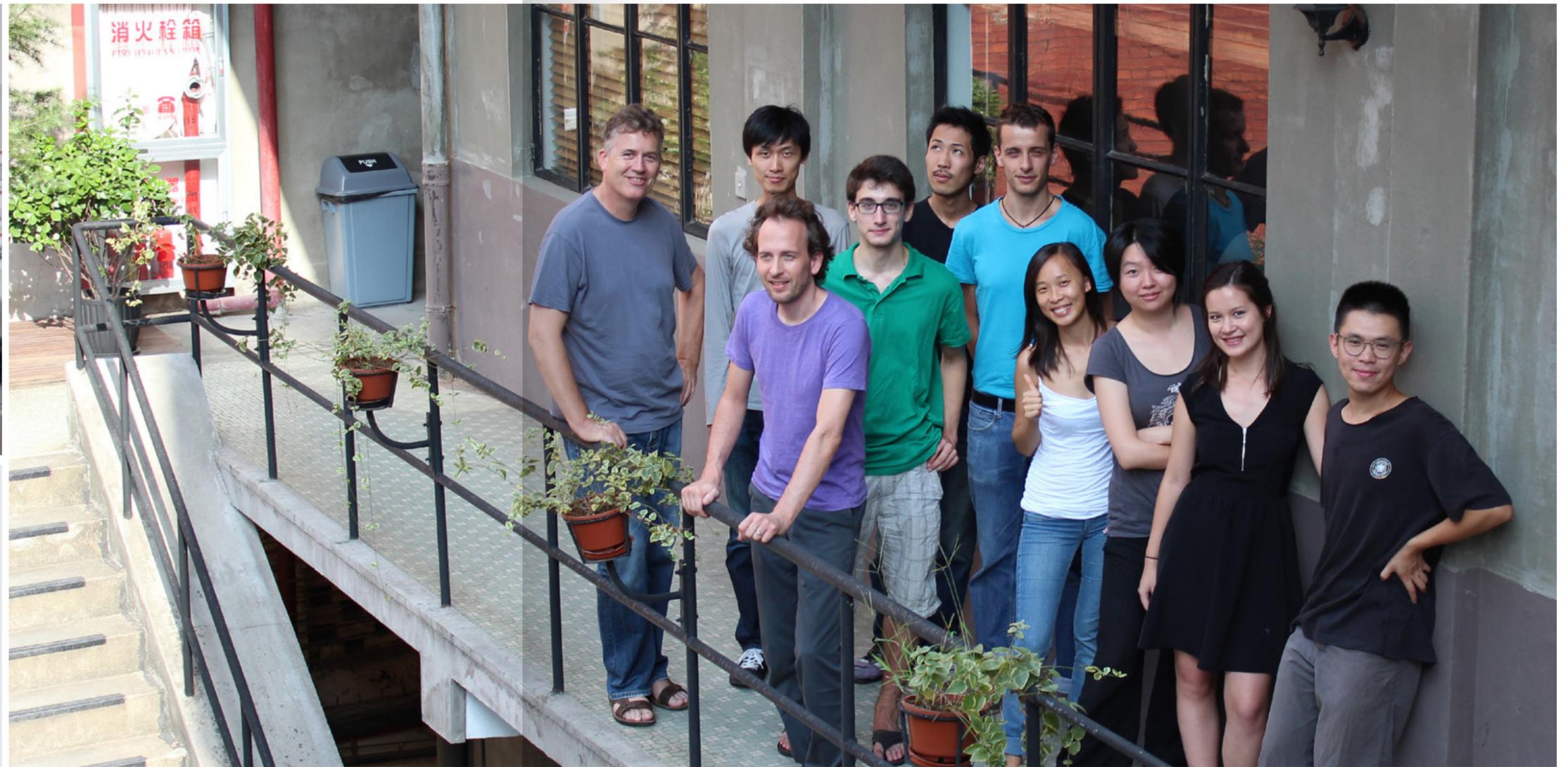
创作引人入胜的设计视觉识别



ISSN 1671-3494



9 771671 349125



JungleFish
Creating compelling Visual Identities

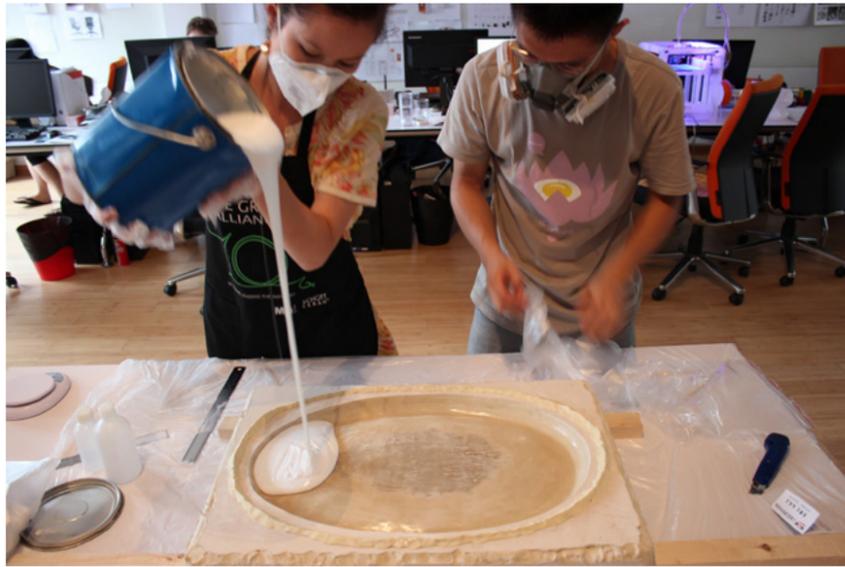
太极鱼

创作引人入胜的设计视觉识别

太极鱼创意设计有限公司是一家个性鲜明的国际设计咨询公司，立足上海和浙江湖州，专注于中国市场，涉及消费品、食品和快消品、医疗器械、材料、工业产品、高科技和服务，拥有来自欧洲及亚洲特别是德国和中国的跨文化资深设计团队，为国内外市场提供品牌开发和产品创新服务。在品牌实践中，太极鱼将业务目标转化为以市场为中心的品牌战略。基于这点，太极鱼积极创作有意义的、难忘的和引人入胜的

视觉识别，其服务包括命名，网站和印刷的宣传设计和结构包装设计，产品创新实践基于以人为本的设计。

太极鱼创意设计有限公司的创始人 Wolfgang Obermeier 和 Philipp Fries 均来自德国，太极鱼自 2009 年进入中国设计市场以来，一直致力于品牌创意和产品革新，在医疗器械、工业产品、社会服务等多个领域均有建树，凭借其专业的设计服务和品牌传播能力，公司先后获得 2015 年亚太区



回报。

对于不久前在浙江省工业设计协会年会上，太极鱼获得的“浙江省2016年度十佳工业设计企业”荣誉，Wolfgang Obermeier 称，这是一个巨大的惊喜，也是对整个团队的奖励。“也许我们获得这个奖项

是因为我们为客户提供优秀的服务，并且我们只为那些摒弃山寨理念的客户服务。我们在为一个客户服务期间，甚至是服务结束后的很长时间内，都不会再为该客户的竞争对手提供任何服务。”

Transform 金奖、浙江省2016年度工业设计十佳企业等荣誉，为国际和中国客户在跨文化品牌上积累了丰富的经验。

2016年末的一天午后，《设计与制造》杂志访问了太极鱼设计公司，席间，Wolfgang Obermeier 先生风趣健谈，太极鱼创意设计有限公司商务助理沈欢则在一侧，为我们全程提供了翻译支持。

目前，太极鱼在上海和湖州都有工作室，日常工作都由这两个工作室密切配合，共同完成。“当我们接受来自湖州市政府的邀请在湖州开设一个工作室，我们知道这将不会是一趟简单的旅程。我们知道我们需要耗费很多时间和精力向企业主灌输设计战略的价值，但我们未曾想到这是如此之难。很多企业主的心态都是，先给我们展示一些设计草稿，看中的话我们再谈合作和付款。但我们的工作都是基于与客户达成战略合作，以及一个看似简单却需要耗费几个月的研究工作的方案，这种耗时耗力的研究工作，客户往往不一定能看在眼里。这毕竟不像买车那样简单，不需要预定义的解决方案。我们的设计工作要帮助客户提升销售业绩，我们不是艺术家，我们是结合商业的设计师，” Wolfgang Obermeier 说。

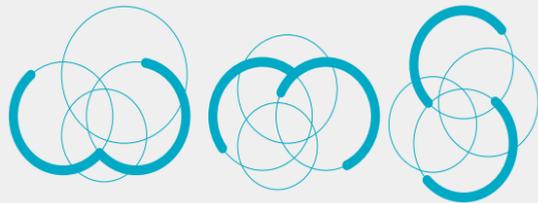
另外，太极鱼为上海的客户米技公司开发了一个非常有效的品牌战略，在两年的努力工作下，帮助他们提升了37%的销售收入，为他们设计了主要产品和店铺。太极鱼设计的米技Q系列炉具，尽管比淘宝等电商网站上的廉价产品价格高出10倍多，但仍销量很好，为企业带来了10倍多的丰厚

另外，太极鱼为上海的客户米技公司开发了一个非常有效的品牌战略，在两年的努力工作下，帮助他们提升了37%的销售收入，为他们设计了主要产品和店铺。太极鱼设计的米技Q系列炉具，尽管比淘宝等电商网站上的廉价产品价格高出10倍多，但仍销量很好，为企业带来了10倍多的丰厚

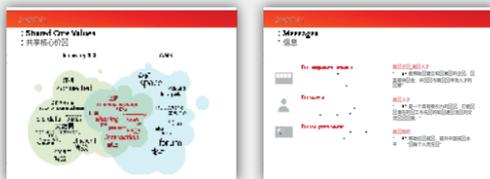
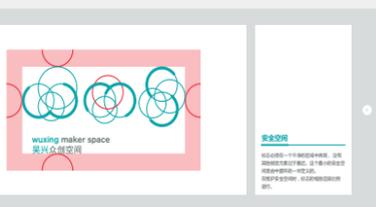
在谈到产品创新时，Wolfgang Obermeier 则有自己的想法，他认为设计是要建立在用户快速理解的基础上的。“为何客户要购买这款新产品？他们的真实需求是什么？促使他们购买新产品的因素是什么？一旦我们掌握这些信息后我们

在谈到产品创新时，Wolfgang Obermeier 则有自己的想法，他认为设计是要建立在用户快速理解的基础上的。“为何客户要购买这款新产品？他们的真实需求是什么？促使他们购买新产品的因素是什么？一旦我们掌握这些信息后我们





wuxing maker space
吴兴众创空间



可以开始设计。客户则想要先看设计，这种情况下签订的合同并未真正理解他们的业务是如何运作的。设计不基于理解的产品是一种浪费。”

举个例子，一个关于注射器的项目，只有在危及

生命的紧急情况下才使用，很多时候因为急救助手从携带箱拿出来后，不知道如何握住注射器而错失最佳救助时间，于是设计师们经过多方分析，终于找到一个方法，确保每个人都能正确使用。他们在箱子里设计了一个洞，每个人都可以通过那个洞口，用手指把整个注射器拔出来。这款产品得到了客户的高度赞赏，并且被立即投入使用。

Wolfgang Obermeier 举的另外一个创新例子是太极鱼为湖州一家实木地板公司创作的 LOGO 和视觉识别，他们的问题是地板的售价比天猫商城上 100 多家竞争对手高出 10 倍。当然，他们产品的品质也很出众，但在中国很难卖。他们在日本、欧洲以及澳大利亚的出口业务做得很不错，所以他们的挑战是创建一个针对中国客户的视觉识别形象，新的品牌和视觉识别在去年 8 月推出后，获得了良好的市场反馈。

湖州市近年来的工业设计产业发展很快，从 2012 年至今，湖州市以省级特色工业设计示范基地——湖州国际工业设计中心为主阵地，积极培育省、市级工业企业设计中心，多形式开展工业设计相关活动。目前湖州市有 1 家国家级企业工业设计中心，省级企业工业设计中心有 30 家，市级企业工业设计有 65 家，设计类企业千余家。

因此，Wolfgang Obermeier 十分看好湖州工业设计发展的大环境，但他也期望，管理部门和广大企业对工业设计的认知还要更深入。“一般是分管领导对工业设计有深入了解，其他部门管理人员对其知之甚少。制造企业对设计需求的根本目的，欠缺与产量产值的串联思考，所以目前虽制造业设计业务频增，但制造企业对工业设计重视度依旧没有达到我们的预期。”不过 Wolfgang Obermeier 同时也认为这些都是相生相克、相辅相成的。“反过来说，产业类型多样的制造业企业大市场，加上尚未爆发井喷式设计需求的态势，必定潜藏着巨大的设计需求，这也是太极鱼在 2014 年坚持在湖州开展设计服务所看重的地方。再加上湖州国际工业设计中心与湖州各级政府部门对公司的帮助扶持，我想我们必定能够携手共同打造湖州工业设计新局面。”

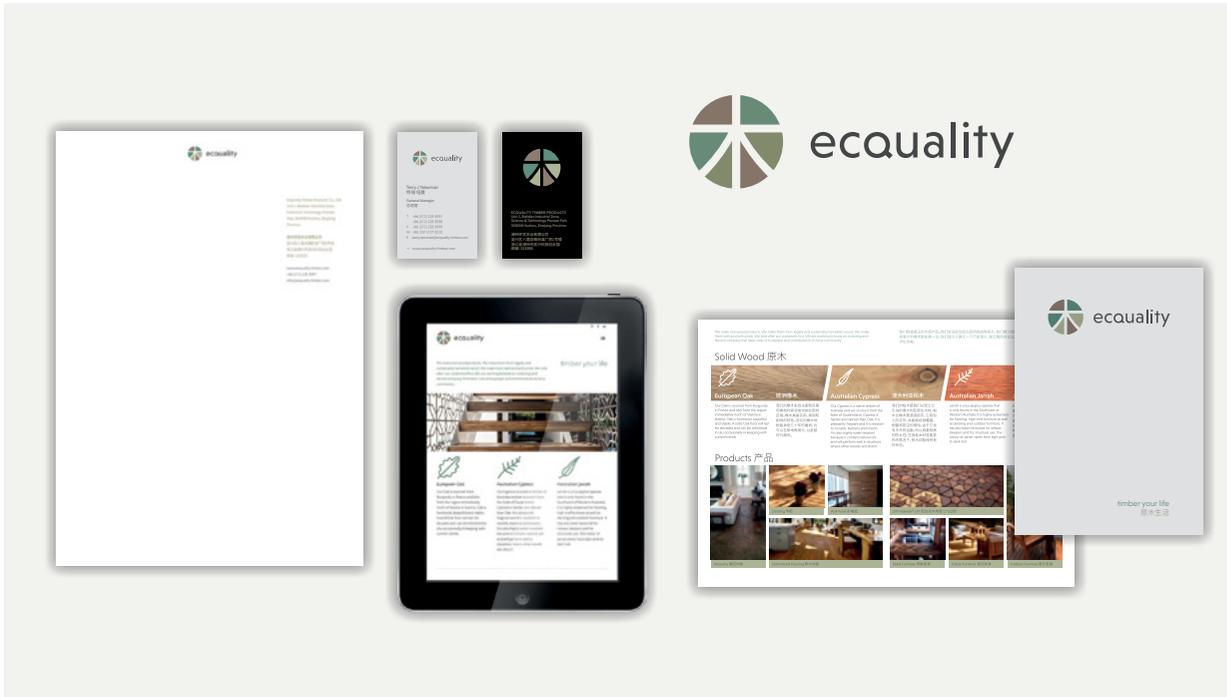
来自太极鱼设计的德国米技 (Miji) Q6 系列

在品牌建设方面，德国米技已经成功为中国消费者在高端市场建立了他们的品牌，需要重新定位和明确的市场沟通将业务扩展到商业和大众市场。米技面临的挑战是如何最好地支持业务多样化和市场拓展？如何把米技产品推广到国外市场？

太极鱼公司在做了大量的市场研究之后，根据米技的受众分布，将米技的品牌划分成三个子品牌，即德国米技 (Miji Design Germany)、米技生活 (Miji Home) 与米技商用 (Miji Pro) ，覆盖了不同的细分市场，为更多的用户提供不同产品系列与综合服务。

这使得德国米技在创新方面又迈出了一大步，公司成功开发了三款新 Q6 系列产品，而 Q6 系列将是“米技生活”新品牌推出的第一款产品。





Q6 系列是太极鱼公司专为年轻的城市居民所设计的产品，他们可以随心所欲地在自己居住的任何处所烹饪。城市化是中国的趋势，越来越多的年轻人从农村迁徙到城市，他们往往来自传统的农村家庭，在那里，厨房里搭建的都是烧木头的土灶，制作一日三餐则是他们生活的中心。这种地方仍然有着强烈的情感诉求，且生活压力较小。Q6 系列通过外形，有意义的功能和亲朋环绕的氛围设计抓住了这一特点。

太极鱼公司为米技设计的产品提供三种颜色供消费者选择（巧克力色、橙色与白色），在材料的选择上则更多地考虑长久性、环保可持续、安装简便并且可回收的特点。Q6 系列是建立在先进技术基础上的便携式炉灶，利用玻璃陶瓷下的电加热线圈作为烹饪区域，用户界面与烹饪区域分开并向上倾斜更符合人体工程学原理。一个巨大的按钮提供了一种“操控火”的触觉体验，并传达了友善的信息，它也防止液体在前面泄露。

“Q6 的上市是德国米技作为中国现代电炉具领域全面开拓者的又一例证，该产品的功能性与轻巧性，可满足现代都市人居住环境中任何空间的简便应用。”德国米技总经理季残月如是说。

另外，太极鱼公司还为米技公司提供了产品包装，商标和产品宣传等设计服务，创造并实现了一个新的视觉识别准则与新的子品牌标识。