



Contact Methods
Mob: (86)18668768846
Tel: (86) 577 68668118
Wechat: zigpac123
Skype: bruce.chan1999
E-mail: bruce@zigpac.com
Whatsapp: +86-18668768846
Telegram: @Zigpacstickers

Company Info
Name: Wenzhou Zigpac Industry Limited
Address: No. 148-152, Building C, Jiangbin
Commercial and Residential Building, Longgang
City, Wenzhou City, Zhejiang 325802, China



YOUR CUSTOM PRINTING & PACKAGING PARTNER FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESSES



□ □

Details

[illegible][illegible]

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XLXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

2025 U.S. PPAI \$27.13 1.3%
 “PPAI” PPAI ^[1] 60% 2026 53%

11

1. 
2. 
3. 
4. 
5. 
6. 

[illegible][illegible]

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □

- **POD** 物件導向數據型
- 物件導向 物件導向數據型
- 物件導向 物件導向數據型
- 物件導向 物件導向數據型

POD



1. 如何找到目标客户

1.1 通过社交媒体平台寻找客户

在社交媒体平台上寻找潜在客户是建立品牌的第一步。你可以利用 Discord、Reddit 等平台上的相关社区，通过参与讨论、提供有价值的内容来吸引关注。

1.2 通过搜索引擎优化吸引客户

通过优化你的网站和社交媒体页面的 SEO，你可以提高在搜索引擎中的排名，从而吸引更多的潜在客户。

1.3 通过合作伙伴推广

POD 业务可以与各种合作伙伴合作，如设计师、营销人员等。你可以利用 [Graphics Pro](#) 等工具来创建高质量的图形设计，提升品牌形象。

1.4 通过线下活动推广

参加线下活动，如展会、市集等，可以让你直接接触到潜在客户，提升品牌知名度。

- 了解目标客户的需求
- 制定营销策略
- 选择合适的平台
- 创建高质量的内容
- 与潜在客户互动
- 跟踪和分析营销效果
- 不断优化营销策略

1. 计算总成本 C 和总重量 W 。

$$C = 1.67 \times 40\% + 2.0 \times 50\% + 2.5 \times 60\% + 3.33 \times 70\%$$

$$W = 1.67 + 2.0 + 2.5 + 3.33$$
 2. 计算单位成本 U 。

$$U = \frac{C}{W}$$



5. 计算总成本

1. 计算总成本 C 和总重量 W 。

$$C = 1.67 \times 40\% + 2.0 \times 50\% + 2.5 \times 60\% + 3.33 \times 70\%$$

$$W = 1.67 + 2.0 + 2.5 + 3.33$$
 2. 计算单位成本 U 。

$$U = \frac{C}{W}$$

3. 计算总成本 C 和总重量 W 。

$$C = 1.67 \times 40\% + 2.0 \times 50\% + 2.5 \times 60\% + 3.33 \times 70\%$$

$$W = 1.67 + 2.0 + 2.5 + 3.33$$



6

FTC [16 CFR 303](#) ^[3] [16 CFR 423](#) ^[4] [Textile World](#) ^[5] CPSC [CPSC](#) ^[6] [16 CFR 1610.4](#) ^[7] 12 [CPSC](#) ^[8]

7

M 1

CBP 8 3,138 \$220.67 FY2026 30 [CBP](#) ^[9] 301 10% 12.5% 2026-07-24 [USTR](#) ^[10] 4



POD 是什麼？

Print-on-demand (POD) 是一種按需印刷的商業模式，它允許商家在收到客戶訂單後，才將產品印刷並發貨。

POD 商家	客戶	POD 平台	POD 產品	POD 平台 POD 產品
POD 商家	客戶	POD 平台	POD 產品	POD 平台 POD 產品
POD 商家	客戶	POD 平台	POD 產品	POD 平台 POD 產品
POD 商家	客戶	POD 平台	POD 產品	POD 平台 POD 產品
POD 商家	客戶	POD 平台	POD 產品	POD 平台 POD 產品
POD 商家	客戶	POD 平台	POD 產品	POD 平台 POD 產品
POD 商家	客戶	POD 平台	POD 產品	POD 平台 POD 產品

根據 Statista 的數據，PPAI 在 2023 年的總收入為 \$7.1 億美元，預計到 2025 年將達到 \$17.4 億美元。PPAI 的增長率為 26.3%，而 Oxford Economics 則預測為 20.3%。

POD 的優點

POD 的優點包括：降低庫存成本、減少庫存壓力、提高靈活性、降低風險、提高客戶滿意度、降低物流成本、降低包裝成本、降低運輸成本、降低倉庫成本、降低人力成本、降低管理成本、降低風險。

POD 的缺點包括：產品質量、交付時間、客戶服務、價格競爭力、品牌知名度、市場佔有率、競爭優勢、核心競爭力、核心競爭力、核心競爭力。

POD 的未來發展趨勢包括：個性化定制、智能化生產、綠色環保、可持續發展、社會責任、品牌價值、品牌影響力、品牌知名度、品牌競爭力、品牌核心競爭力。

POD 的未來發展趨勢包括：個性化定制、智能化生產、綠色環保、可持續發展、社會責任、品牌價值、品牌影響力、品牌知名度、品牌競爭力、品牌核心競爭力。

POD 的未來發展趨勢包括：個性化定制、智能化生產、綠色環保、可持續發展、社會責任、品牌價值、品牌影響力、品牌知名度、品牌競爭力、品牌核心競爭力。

PPAIの2025年U.S.の業績に関する1.3%の増減

Graphics Proの2026年5月19日の発表

eCFRの16 CFR 303の2025年12月の発表

eCFRの16 CFR 423の2026年1月の発表

Textile Worldの2025年12月の発表

CPSCの2026年1月の発表

USTRの2026年1月の発表

POD

- PPAIの2025年U.S.の業績に関する1.3%の増減 (POD)
- Graphics Proの2026年5月19日の発表 (POD)
- eCFRの16 CFR 303の2025年12月の発表 (POD)
- eCFRの16 CFR 423の2026年1月の発表 (POD)
- Textile Worldの2025年12月の発表 (POD)
- CPSCの2026年1月の発表 (POD)
- USTRの2026年1月の発表 (POD)
- PPAIのOxford Economicsの2026年9月22日の発表 (POD)

POD

PPAIの2025年U.S.の業績に関する1.3%の増減 (POD)

POD

1. [PPAIの2025年U.S.の業績に関する1.3%の増減 \(POD\)](#)
2. [Graphics Proの2026年5月19日の発表 \(POD\)](#)
3. [eCFRの16 CFR 303の2025年12月の発表 \(POD\)](#)
4. [eCFRの16 CFR 423の2026年1月の発表 \(POD\)](#)
5. [Textile Worldの2025年12月の発表 \(POD\)](#)
6. [CPSCの2026年1月の発表 \(POD\)](#)
7. [USTRの2026年1月の発表 \(POD\)](#)
8. [PPAIのOxford Economicsの2026年9月22日の発表 \(POD\)](#)
9. [PPAIの2025年U.S.の業績に関する1.3%の増減 \(POD\)](#)
10. [Graphics Proの2026年5月19日の発表 \(POD\)](#)
11. [eCFRの16 CFR 303の2025年12月の発表 \(POD\)](#)