



丁伟:研发支持18国语言的AI系统

本报记者 曾小凤 陈巧玲

接手濒临倒闭的家族印刷厂,他凭借着一股韧劲,不仅让工厂起死回生,还敏锐地抓住互联网风口;他将企业业绩做到“阿里巴巴全国包装类目TOP2”,服务满意度高达99.99%;他在六年内投入近2000万元(人民币,下同),研发出一套可实现“1秒报价、3秒生成工单”的AI系统,悄然改变一个传统行业的运作逻辑……他,便是泉州因你包装科技发展有限公司总经理丁伟。



安踏集团全球创新产业园 预计今年年底全面建成

本报讯(记者 曾舟萍 陈巧玲 实习生 刘思诗)近日,位于晋江池店镇的省级重点标杆项目——安踏集团全球创新产业园刷新了项目建设“进度条”。随着去年所有建筑主体结构全面封顶,目前项目已全面转入幕墙安装、内部精装及机电安装阶段。

目前,项目研发、生产、生活三大功能区建设正同步推进,建筑主体的室外幕墙安装进度已达60%。与此同时,机电安装、室外管网及道路工程等配套工序均按计划顺利实施。整个项目正朝着2026年底全面建成的目标全力冲刺。

据悉,作为安踏布局全球创新版图的重要载体,安踏集团全球创新产业园占地约206亩,总建筑面积32.6万平方米,由国际顶尖AECOM设计团队与本土实力设计院联合规划设计。项目建成后,将形成集创、产、研、供于一体的低碳绿色智慧基地,布局全球运动科学实验室、全球鞋采购中心、数字化智能工厂等核心功能,成为安踏构建全球一体化创新体系的重要支点。

“被迫”创业

人工核算。报价快则十几分钟,复杂的礼盒可能要几小时甚至几天。”

2018年“双11”,因排版失误,一批5万个盒子的订单全部作废,一个季度的利润赔了进去。那天,他蹲在仓库里,看着堆积如山的废品,心里只有一个念头:人脑靠不住,必须用电脑解决问题。

报价依赖人工的痛点难以解决,再加上一场突如其来的“平台危机”,彻底改变了丁伟的创业轨迹。

电商平台流量越来越贵,丁伟萌生了一个大胆的想法:打造一套属于自己的系统,把客户从平台转移到自主可控的载体上。为了实现这个目标,丁伟先是拿着准备给阿里巴巴的150万元预算,跑遍泉州、厦门、深圳等地寻找软件商合作。可现实给了他沉重一击——软件商们懂技术却不懂包装行业,既不清楚排版、印刷、工艺核算的专业逻辑,也无法理解报

价环节中的行业特性,始终无法打造出符合需求的系统。

“既然没人能帮我做,那我就自己学、自己做!”2019年,丁伟成立泉州因你包装科技发展有限公司,正式开启科技创业之路。他以自己经营多年的包装印刷公司为基础,组建起了IT团队。为了当好“产品经理”,他从零开始学习思维导图,把包装行业从报价、生产到交付的每一个环节拆解成节点,熬夜编写计算逻辑。那段时间,他白天管理工厂生产、验证业务思路,晚上八点准时坐在电脑前研究IT知识,常常忙到凌晨三四点。“我写了三四万个节点函数公式,光思维导图就画了好几大本,现在翻出来看,还能想起当时反复修改的场景。”丁伟笑着说,滴滴改变出租车行业、美团改变餐饮行业,他坚信互联网一定能改变传统包装行业。

361° 携飞燃5 亮相2026东京马拉松



本报讯(记者 柯雅雅)近日,2026东京马拉松鸣枪开跑。361°全新飞燃5系列东京限定配色战靴则在东京马拉松博览会上首次公开亮相,引发广泛关注。赛场上,361°跑步代言人管油胜强势刷新个人最好成绩,用实际行动印证了361°专业跑步产品力的突破与进阶。

2026东京马拉松博览会上的361°展位成为众多跑者驻足打卡的热点区域,现场设置产品陈列区、互动体验区和跑者交流区,吸引大量跑者前来试穿体验、打卡留念。展位上,361°工作人员为跑者提供专业的跑鞋选配建议,并通过动态演示展示飞燃5系列的核心科技。

361°全新飞燃5系列东京限定配色跑鞋也在本次马博会首次面向公众展出。其中,“激速”配色以热烈奔放的视觉语言,呼应跑者在人生赛道逆风时冲破一切沉郁的奔跑姿态,传递“以热烈回应热烈”的跑者精神;“超级补给”配色提取甜菜根粉、生可可粉、肉桂粉等超级食物的自然色彩,寓意如飞燃5一般,成为跑者在漫长赛道上及时补充、持续输出的“最强助力”。

今年,361°跑步代言人管油胜出战东京马拉松。管油胜全程穿着361°飞燃FUTURE2竞速战靴。这款凝结21项专利技术的跑鞋,成功帮助管油胜勇创新高。

361°方面表示,2026年已是361°深度参与东京马拉松的第二年。未来,361°将继续以专业产品力与跑者生态为双轮驱动,加速技术研发与产品创新,为更多跑者打造高品质的运动装备与服务,助力他们在赛场上突破极限、超越自我。

用AI改变“劳碌命”

投入成本培养新人。

正是这些痛点,让丁伟在研发包装数字云系统时始终聚焦“效率”与“降本”。这一投入,就是六年,耗资近2000万元——这些钱,都是他做包装生意一笔一笔攒下的利润。研发过程中,难题接踵而至:AI排版算法总达不到“零误差”标准,他就带着技术人员泡在车间,把过去十年踩过的坑、犯过的错一一整理成数据,逐条写成代码;报价系统响应速度慢,他就熬夜研究计算逻辑,将三四万个节点函数公式逐一优化、反复测试。

他一边结合印包工厂生产实际,一边学习清华、北大教授的商业

逻辑课,甚至画出了一张“印包行业千亿生态系统”架构图。

经过四年研发、两年内测,2023年底,系统终于在他的工厂内部投入使用:客户通过微信小程序就能查看产品、输入数量,1秒就能获取阶梯报价;付款后3秒内生成完整生产流程工单,排版、印刷、工艺重量等环节全可视化,即使是行业小白经过两三天培训也能上手报价。更关键的是,所有操作都能在手机上完成,彻底摆脱了对电脑和专业人员的依赖。

“过去4个人做的活,现在1个人维护后台就够了,效率至少提升50—100倍。”丁伟说。

在淘宝上一样查看物流位置、派送员信息。未来还将加入金融服务,由金融机构为工厂、服务商、买家授信,解决行业“三角债”难题,甚至能通过AI供需匹配,实现“福建接单,雄安生产”的异地交付,帮助行业去产能化。

“未来,我要做的不仅是工具,而是行业的AI大脑。”丁伟的眼中满是憧憬。他说,中国包装行业市场规模近2万亿元,全球更是高达七八万亿元,数字化的空间太大了。

丁伟不断迭代升级系统,推出轻量版、标准版、企业版、供应链版,价格从15800元到十几万元不等,满足不同客户需求。

如今,这套系统早已不止于“高效报价”。它还能实现AI成本优化,手机端实时查看生产全流程;支持18国语言切换,小程序名片可全球分享,马来西亚、泰国、美国的客户都能直接下单;物流模块接入“三通一达”、百世快运等大型物流公司,客户能像

“我们这个行业,是‘劳碌命’。”丁伟说。深耕行业近20年,丁伟对传统模式的痛点有着切身体会。

他曾见过年产值十几亿元的包装企业,老板至今仍亲自报价;他也见过客户二代接班人,花了十年才从父亲手中接过工厂。包装行业报价依赖人工经验,老板们几十年的经验都“装在脑子里”,想传给下一代,往往需要十年八年;业务员培训也没有标准化载体,全靠“师傅带徒弟”,人员流动频繁,企业就得重新

国外客户可“一键下单”

2024年底,他在晋江印刷协会活动上首次发布产品,台下七八百人,只有一人看懂。丁伟虽然受挫,但从未怀疑这一云系统对印包行业的价值,坚持寻找“出圈”的机会。

“我们不再只是卖软件,我们在建生态。”丁伟说。

为了让系统更贴合市场需求,