

«Мегатрейд»: мечты сбываются, а планомерное развитие продолжается

Подготовил: Игорь Агарков



В журнале Print+ №6 (140), 2016 руководитель направления оборудования Ricoh компании «Мегатрейд» Владислав Швецов рассказал об успехах в сегменте продаж систем печати для полиграфии.

С тех пор компании удалось нарастить инсталлированную базу. Сегодня она насчитывает восемь Ricoh Pro™ C7100, две машины серии ProC5200S, две монохромных системы Ricoh Pro 8200S, полноцветную инженерную систему Ricoh MP CW2201SP и, что особенно приятно, две продуктивных системы печати Ricoh Pro™ C9100 (во время прошлой нашей беседы Владислав декларировал именно желание инсталлировать до конца 2017 г. хотя бы одну такую систему).

КЛЮЧЕВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ ПОСЛЕДНЕГО ПОЛУГОДИЯ

Во второй половине года «Мегатрейд» инсталлировал две системы начального уровня Ricoh ProC5200s — в компании «Укрсоцдрук» и еще одной киевской типографии. Если судить по отзывам клиентов и технических специалистов «Мегатрейд», машина хорошо работает на разных носителях, включая рельефные, «молотки» (ступенчатая бумага), конверты.

Отпечатки, полученные на машинах Ricoh, очень хорошо ламинируются (причем даже не специальным ламинатом для цифровой печати, что позволяет снизить себестоимость товара) и бигуются.

Продолжает завоевывать рынок уникальное решение Ricoh Pro™ C7100. Клиенты довольны этой неприхотливой и всеядной машиной

с дополнительными возможностями (белый, неоновый желтый, глянцевый лак).

«Удастся ли компаниям, которые купили машины Ricoh Pro™ C7100, использовать преимущества этой машины в полной мере: формировать новые рынки, продавать продукцию дорого?», — спрашиваем у Владислава.

Владислав говорит, что отдельные компании действительно в своей бизнес-модели делают акцент на продаже продукции с высокой добавочной стоимостью, а другие предпочитают использовать Ricoh Pro™ C7100 в определенных рыночных нишах (например, печать на конвертах или на пластике).

Кроме того, Владислав Швецов отмечает, что даже если расценивать Ricoh Pro™ C7100 как обычное оборудование СМΥК, без пятой станции,

то машина достаточно качественно печатает на широком диапазоне носителей — до 360 г/м², а благодаря встроенной библиотеке бумаг, которая содержит порядка тысячи «пресетов» достаточно крупных производителей бумаг, оператору машины достаточно легко настроить параметры выполнения заказов.

А если судить по образцам печати, которые клиенты «Мегатрейд» печатают на Ricoh Pro™ C7100, то у нас лишний раз возникает повод для гордости за украинских дизайнеров, которые по уровню креативности зачастую значительно опережают европейских коллег.

Также Владислав Швецов демонстрирует образцы печати на Ricoh Pro™ C7100, с матовой ламинацией и нанесенным поверх ее глянцевым лаком (машина очень хорошо печатает поверх ламинации). Подобная

продукция смотрится очень эффектно и контрастно.

В ближайшее время украинские клиенты Ricoh смогут печатать новым розовым: первой компанией, которая устанавливает этот дополнительный цвет (который позволяет получать другие цвета Pantone (красный, оранжевый)) станет, видимо, «Артель» (МЧП «Полидизайн»).

Из знаковых инсталляций «Мегатрейда» отметим установку в «Полиграфике» (Черновцы) машин Ricoh Pro™ C7100 (с тремя дополнительными цветами) и Ricoh Pro 8200S. Заказчик доволен приобретением, клиенты часто обращаются в типографию с просьбой напечатать заказы повторно. Кроме того, «Полиграфике» с помощью Ricoh Pro™ C7100 удалось значительно увеличить объемы печати на конвертах.

Наиболее значимым для «Мегатрейда» событием стала инсталляция в компании Sborka, ведущей украинской компании по печати сборных тиражей, двух полноцветных машин Ricoh Pro™ C9100. Кроме того, ранее там были установлены

Владислав Швецов, руководитель направления оборудования Ricoh компании «Мегатрейд»

«Мегатрейд» будет продолжать придерживаться существующей политики и планомерно развивать все направления: от машин сегмента light-Production до рулонного оборудования Ricoh VC 60000»

Ricoh Pro™ C7100 и монохромная машина Ricoh Pro 8200S. Таким образом, Sborka фактически владеет всем парком листовых машин Ricoh. Объемы печати в этой типографии очень высокие, и машины работают в две смены практически без остановки.

«Это знаковое событие, — комментирует Владислав Швецов. — Еще во время нашего предыдущего с вами общения я декларировал желание установить хотя бы одну машину Ricoh Pro™ C9100... Нам удалось установить две таких машины, благодаря чему «Мегатрейд» находится среди лидеров продаж в Украине по производительным системам печати».

Владислав подчеркивает, что по данным компании InfoSource, в сегменте Digital Color Press Ricoh по итогам 3 первых кварталов 2017 г. занимает 1 место по количеству проданных машин.

Ранее Владислав Швецов акцентировал внимание на том, что «Мегатрейд» будет очень тщательно выбирать клиента на оборудование класса Ricoh Pro™ C9100 с тем, чтобы цена не стала доминирующим фактором на рынке оказания услуг в том сегменте, где эти машины работают.

«Вы этот принцип соблюли в полной мере, продав две машины в компанию Sborka? Ведь себестоимость печати на Ricoh Pro™ C9100 меньше, чем у Xerox Versant 2100 или Konica Minolta bizhub Pro C1100?», — спрашиваем мы у Владислава.

«Мы действительно преследовали цель не поставить машину любой ценой, спровоцировав демпинг на рынке, а максимально показать ее преимущества. По итогам месяца эксплуатации машин Ricoh Pro™ C9100 даже заметна тенденция к увеличению стоимости цифровой печати», — подчеркивает Владислав.

Таким образом, стратегия «Мегатрейд», согласно которой на протяжении 2017 г. компания делала акцент на сегменте Production Printing, сработала.

В ближайшее время компания продолжит уделять внимание сегменту Production Printing, но планирует дополнительно сфокусироваться на офисном сегменте, где Ricoh предлагает достаточно широкий модельный ряд и решения, которые наверняка будут востребованы рынком.



Рисунок 1. На фото слева направо: **Винченцо Паломби**, CIP Business Manager, Ricoh International, **Мари-Люси Делон**, Cut Sheet & Software Marketing Specialist, Ricoh International, **Владислав Швецов**, руководитель отдела систем печати, «Мегатрейд», **Александр Проценко**, руководитель технической поддержки отдела систем печати, «Мегатрейд»



БЕЖАТЬ БЫСТРЕЕ?

Представители «Мегатрейд» говорят, что вполне удовлетворены итогами своей работы на рынке, которую сравнивают с военной стратегией: «Сначала навести мост, подвести резервы и только после этого выполнять инсталляции и заходить в новые рыночные сегменты».

Для компании очень важно, чтобы по поводу их работы не было нареканий. Поэтому «Мегатрейд» принимает на работу дополнительных сервисных инженеров, постепенно их обучает, чтобы направление сервиса эволюционировало параллельно с наращиванием инсталлированной базы. В компании подчеркивают, что учатся вместе с заказчиками, чтобы повысить свой уровень клиенто-ориентированности.

Сотрудники «Мегатрейд» утверждают, что за последние полгода в их практике не было случаев, чтобы инсталлированное оборудование простаивало больше 4 часов. На территории всех заказчиков в обязательном порядке работают мобильные склады запасных частей.

В «Мегатрейде» предпочитают работать с упреждением и устранять проблему до того, как она проявилась.

Вся инсталлированная компанией база оборудования находится на клик-контрактах, так как пока не было заказчиков, которые бы хотели приобрести оборудование на других условиях. Заказчики «Мегатрейд» — представители коммерческих организаций — останавливаются на клик-контракте как на наиболее логичной форме сотрудничества, которую можно измерить и учесть при определении себестоимости продукции.

В ноябре компания Ricoh провела традиционную встречу своих дистрибуторов в Риге. Мероприятие было разделено на два направления бизнеса — Office Automation (OA) и Production Printing (PP).

Владислав Швецов на форуме вкратце рассказал о достижениях компании, которой удалось за непродолжительное время работы



Рисунок 2. Слева направо: Татьяна Поповацкая, Дмитрий Иванович, Виктор Кондрючок («Полиграфика»), Александр Прощенко («Мегатрейд»)

на рынке Украины убедить потребителей, что машины Ricoh надежны и неприхотливы, хорошо работают с различными материалами, конкурентны по цене.

Один из лейтмотивов доклада Владислава на форуме в Риге: в каждой сделке самое основное, чтобы заказчик вместе с поставщиком определили ключевые преимущества и возможности машины для конкретного бизнеса.

ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАСШИРЕНИЕ ПРОГРАММЫ

Отметим, что у «Мегатрейд» еще более расширилась программа поставок оборудования Ricoh. В конце лета в ней появились два принтера для печати на ткани: Ricoh RI3000 и Ricoh RI6000, ориентировочной стоимостью \$25 000 и \$30 000, соответственно. В настоящий момент специалисты «Мегатрейда» прошли полное техническое обучение, связанное с обслуживанием этих устройств.

Установив две машины Ricoh Pro™ C9100 (стоимость которых в пределах €130 тыс.), «Мегатрейд» подняла уровень финансовой планки, к которой нужно стремиться

при реализации отдельных проектов. Потому логично было поинтересоваться у Владислава, есть ли запросы и проекты, связанные с продажей еще более дорогого оборудования?

«Если речь идет о Ricoh VC60 000, то компания установила в Европе 23 такие машины, — комментирует Владислав Швецов. — В Украине мы пока не обладаем достаточным уровнем экспертизы, чтобы инсталлировать и квалифицированно обслуживать оборудование такого уровня. Процесс тренингов и обучений по работе с этой машиной — достаточно длительный».

Хотя, не скрою, что в работе находятся определенные запросы, связанные с возможной инсталляцией рулонных машин Ricoh (компания помимо VC60 000 анонсировала и другие модели, более простые и медленные, — это VC40 000, VC20 000, и украинские типографии могут рассмотреть возможность приобрести более дешевое оборудование, но также с выдающимися техническими характеристиками и более легкое в обслуживании). Тем не менее, мы пока не планируем обучение сервисных инженеров по этому модельному



Рисунок 3. Инсталлированные в типографии Sboraka две цветных Ricoh Pro C9100 и одна ч/б Ricoh Pro 8200S

ряду — есть, над чем работать и в других сегментах».

ПЕРСПЕКТИВЫ

Среди ключевых задач «Мегатрейд» на следующий год — создание полноценного Service Desk, с использованием специального приложения, в котором будут осуществляться коммуникация и фиксироваться все заявки и переписка с клиентами.

«Заявок становится больше, и чтобы понять, какие из них отработаны, нужно вести полноценный учет. Мы хотим понимать, насколько быстро реагируем на проблемы с оборудованием, и стремимся предоставить удобный инструмент коммуникации нашим клиентам», — подчеркивает Владислав Швецов.

Владислав Швецов говорит, что «Мегатрейд» будет продолжать придерживаться существующей политики и планомерно развивать все направления: от машин

сегмента light-Production до рулонного оборудования Ricoh VC 60 000. Уже в ближайшее время состоится инсталляция еще двух машин Ricoh Pro C5200s — в коммерческой организации и учебном заведении. Кроме того, в «Мегатрейд» с нетерпением ожидают появления машины Ricoh Pro™ C7200. Напомним также, что с лета «Мегатрейд» поставляет латексные принтеры Ricoh Latex 4130 и 4160 и сегодня один из проектов, связанный с установкой Ricoh Latex 4130 с двумя белыми, зеленым и оранжевым, находится на финальной стадии реализации.

Владислав Швецов отмечает, что по итогам этой инсталляции можно будет судить о перспективах продаж латексных принтеров на рынке Украины, так как, инсталлируя любую технику и оказывая помощь заказчику в решение его вопросов, в «Мегатреиде» лучше понимают реальные возможности оборудования.

Владислав Швецов подчеркивает, что у Ricoh готовится к выходу еще одна модель для печати на текстиле, которая будет значительно дешевле, чем два уже представленных на рынке устройства (в пределах \$10 000, габариты и формат печати нового устройства будут меньшими, а более детальную информацию о новинке Ricoh обнародует в ближайшее время).

И ранее заявленные устройства для печати на ткани пользуются рыночным интересом — в частности, не исключено, что Ricoh RI3000 вскоре будет установлен в одном из учебных заведений.

Представители «Мегатрейда» говорят о намерении в следующем году удержать свою рыночную долю и постараться вывести сервис на качественно новый уровень.

«Для компании любой заказчик, вне зависимости от размера, — VIP. Хотел бы пожелать нашим заказчикам и вообще всем полиграфистам стабильности, и чтобы ситуация на рынке полиграфии только улучшалась», — резюмирует наше общение Владислав Швецов...



Рисунок 4 Примеры печати Neon Pink на машине RICOH PRO C7100X



Рисунок 5. Примеры печати белым на черном на машине RICOH PRO C7100X



Рисунок 6. Примеры печати на металлизированной поверхности на машине RICOH PRO C7100X



Рисунок 7. Примеры печати Neon Yellow на машине RICOH PRO C7100X

