

«Мегатрейд» активно розвиває дистрибуцію комплексних рішень для друку та післядрукарської обробки

У 2017 році компанія «Мегатрейд» увірвалася на ринок продажів цифрового друкарського обладнання, отримавши статус ексклюзивного представника Ricoh в Україні. Відтоді «Мегатрейд» успішно продає рішення свого ключового партнера для різних сегментів поліграфії: продуктивні системи друку, латексні принтери, обладнання для друку на тканині, інженерні системи, а також офісні БФП японського виробника.

Минулий, 2019 рік був одним з найуспішніших для «Мегатрейд» з точки зору продажів продуктивних систем друку. Компанія інстальувала 15 Pro-машин – від ЦПМ початкового рівня Ricoh Pro™ 5200 до більш продуктивних Ricoh Pro™ C7200X з можливістю друку додатковими кольорами та одних з найбільш ефективних ЦПМ на ринку оперативної поліграфії – Ricoh Pro™ C9200X (в Sborka.ua та «Поліграфіці»).

Після укладення угоди з Plockmatic Group, до якої, крім Plockmatic, входять і Morgana, Watkiss, KGS, та серйозного кадрового підсилення компанію «Мегатрейд» вже можна розглядати не просто як постачальника ЦДМ, а як дистрибутора комплексних рішень для друку та післядрукарської обробки. І це нас радує.

Ми зустрілися з керівником напрямку Ricoh Владиславом Швецовим та представниками компанії «Мегатрейд» і поговорили про перспективи розвитку поліграфічного напрямку в компанії.

УСПІШНИЙ РІК

Розширення програми поставок «Мегатрейд» у поліграфічному напрямку, звичайно ж, зіграло на руку компанії. Можливість «Мегатрейд» продавати ЦДМ в комплексі з досить широким спектром рішень для післядрукарської обробки позитивно позначила на лояльності клієнтів.

Багатьох замовників, в т.ч. недавніх (як приклад Владислав наводить компанію «Флор Кейс», яка займається пакуванням) цікавить не лише можливість увійти в новий для себе, цифровий сегмент, але й отримати «з одних рук» комплексну пропозицію з обладнання.

Відповідно, розширився й відділ з продажу рішень Ricoh компанії «Мегатрейд» (11 його співробітників не лише розвивають напрямок Ricoh, але й пропонують всім замовникам, які цікавляться ЦПМ Ricoh, рішення для післядрукарської обробки).

«Першими ластівками» стали інсталяція фальцювальної машини Morgana Autocreater Pro 50 в Sborka.ua та впровадження у Видавництві «Фенікс» рішення на базі ЦПМ Ricoh Pro 8310 з професійним буклетмейкером Plockmatic PBM 350e з модулями створення плаского корінця та обрізування переднього краю брошури.

Важливо те, що буклетмейкер може працювати як онлайн, так й інлайн, що створює значні перспективи для подальшого зростання компанії (в березневому номері Print+ ми детально напишемо

про цю інсталяцію). «Я думаю, що в 2020 р. ми не обмежимося 1-2 одиницями постдрукарського обладнання, плани у нас набагато масштабніші», – обнадіює Владислав Швецов.

«Мегатрейд» продовжує працювати над розширенням кола партнерів за постдрукарським напрямком.

Ще один додатковий напрямок діяльності, за розвиток якого відповідає відділ Ricoh, – продаж широкоформатних сканерів (в 2019 р. було встановлено 5 одиниць сканерів Image Access WideTek).

У 2019 р. компанія «Мегатрейд» також продемонструвала зростання продажів офісних БФП. Серед клієнтів за цим напрямком збільшується кількість глобальних компаній (найбільш помітні проекти реалізовані в представництвах Johnson & Johnson і Mondelez), зростає і кількість встановлених БФП (сьогодні «Мегатрейд» обслуговує в Україні понад 200 БФП Ricoh). Такі контракти компанія реалізує як самостійно, так і через партнерів (частина партнерського каналу складають компанії, орієнтовані на продаж «коробкових» рішень, іноді з елементами софту).

Зустрічаючись з партнерами, співробітники «Мегатрейд» не лише демонструють переваги різних систем друку Ricoh, але й презентують успішні кейси з використання даних систем на українському ринку. Приємно, що найбільш успішні українські друкарні, які встановили великі системи друку Ricoh, діляться досвідом роботи з обладнанням Ricoh із зарубіжними партнерами,



Владислав Швецов,
керівник напрямку Ricoh компанії
«Мегатрейд»:

«В цілому 2019 р. був дуже успішним для поліграфічного напрямку компанії «Мегатрейд». Ми виконали календарний план продажів устаткування основного партнера Ricoh. Також можемо з упевненістю стверджувати, що буде виконано й план на фінансовий рік, який у Ricoh закінчується 31 березня 2020 року. У нинішньому році ми плануємо зростання продажів: уже очевидно, що в першому півріччі буде укладено низку угод. А декілька контрактів на постачання продуктивних систем друку буде підписано найближчим часом».

в т.ч. з Японії. Владислав Швецов упевнений, що швидке відкриття **демоцентру** ще більше сприятиме розвитку партнерського каналу.

Владислав Швецов говорить про зростання кількості запитів, пов'язаних з рішеннями Ricoh для **рулонного друку**. Є попит як на монохромні рулонні машини для друку, в т.ч. і на газетному папері, так і на кольорові машини для книжкового виробництва, за допомогою яких можна отримати на виході готову книжку.

Поряд з **Ricoh Pro™ VC70000**, яка може повноцінно замінити офсетне обладнання при друці комерційних замовлень, «Мегатрейд» може запропонувати ще два, більш дешевих рішення, насамперед, для книжкового виробництва – **Ricoh Pro™ VC20000** з «агресивною» вартістю відбитка, що може інтегруватися з пост-друкарськими модулями Hunkeler і Technau) і **Ricoh Pro™ V20000** – монохромний принтер, також призначений переважно для книжкових друкарень, які потребують максимальної персоналізації або друкують багато невеликих накладів.

Олександр Проценко, керівник інженерної групи, розповів про розвиток сервісного обслуговування Ricoh: *«В 2019 р. «Мегатрейд» продовжив розвивати напрямок сервісу, пов'язаний з обслуговуванням устаткування Ricoh. Ми постійно інвестуємо в розвиток сервісної інфраструктури. За напрямком Ricoh у компанії працює сервісний адміністратор, який фіксує всі заявки, їхнє виконання, дає рознарядки інженерам».*

За **напрямом продажів інженерних систем** Ricoh запитів в 2019 р. було досить багато, а ось інсталяцій – менше, ніж хотілося б. Упродовж року компанія продала кілька систем **Ricoh MPW 6700SP**, а наприкінці року в Харкові інстальовано одну з найшвидших на ринку інженерних систем **Ricoh MPW 7100SP**. Як правило, маючи більш стабільні характеристики й меншу вартість, ніж у конкурентів, ці рішення, на думку Владислава, в поточному році користуватимуться **більшим попитом**.

Зростає кількість продажів компактного рішення для друку на тканині **Ricoh Ri 100**, одного з найдоступніших на ринку рішень «три в одному» (друк, прасування, сушка), що дозволяє клієнтам «Мегатрейд» протестувати можливість у декількох перспективних нішах ринку друку на тканині.

Їм не треба окремо купувати термопрес, пульверизатор, праймер, машину для друку (інвестуючи до €20 тис.): можна придбати Ricoh Ri 100 за €4,5 тис. і зрозуміти, йти в інший формат, інвестувати в додаткові кольори чи ні.

Чимало клієнтів «Мегатрейд» за ЦДМ («Артіль», «Київська друкарня», «Гельветика») встановили або збираються встановити це обладнання для друку на різних виробках (напр., екосумки з льону) в якості доповнення до основного бізнесу.

Владислав Швецов досить чітко розставляє пріоритети роботи за напрямком Ricoh:

- *напрямок промислового друку;*
- *напрямок постачання офісних БФП глобальним корпораціям;*
- *розвиток партнерської мережі.*



Ricoh Megatrade Norway Challenge 2019

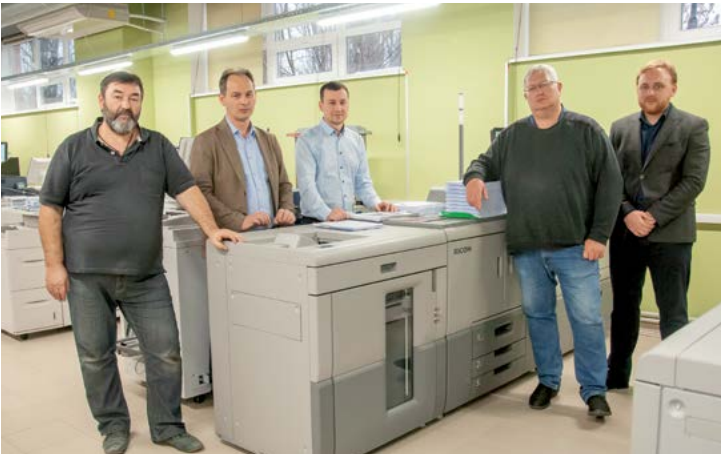


Група українських поліграфістів на виставці Sign&Print Expo, Голандія



Видавництво «Фенікс»: Ricoh Pro 8310 з професійним буклетмейкером Plockmatic PBM 350e





Видавництво «Гельветика»: Ricoh Pro 8210, Pro 8310




«Поліграфіка»: Ricoh Pro C9200



Ricoh Pro 8300S y SVM



«Тотем»: Ricoh Pro C7200X



Олександр Проценко,
керівник інженерної групи компанії «Мегатрейд» з обслуговування обладнання Ricoh:
«Ми постійно інвестуємо в розвиток сервісної інфраструктури. За напрямком Ricoh в компанії працює сервісний адміністратор, який фіксує все заявки, їхнє виконання, дає розрядки інженерам».

За словами Владислава Швецова, зростання обсягів продажів Ricoh Ri 100 (і потужніших **Ricoh Ri 1000**) впирається в те, що ключовий напрямок діяльності відділу продажів Ricoh все ж продуктивні системи друку.

СТАТУС ЗМІЦНИВСЯ

Високий статус «Мегатрейд» як **партнера** Ricoh за останній рік суттєво зміцнився. За напрямком продажів продуктивних систем цифрового друку (Cut Sheet Printing Business) «Мегатрейд» входить до ТОП-5 провідних партнерів Ricoh в Європі, з щорічним зростанням 20-40%.

«Мегатрейд» регулярно (кожні два роки) підтверджує свій статус **Solution Partner**. При цьому компанія прагне отримати статус **Стратегічного партнера**, для цього треба інсталиювати рулонні рішення та продавати спеціалізований софт Ricoh для різних напрямків поліграфії, зокрема для **електронної комерції**. В Україні є певні складнощі з локалізацією такого роду рішень, ринок дуже консервативний, і акцент робиться на «самописні» рішення. А «коробкові» продукти європейських виробників треба додатково адаптувати під українські реалії.

Але зі зростанням компетенцій, не сумнівається Владислав, з'являться успіхи за напрямками як продажу софта, так і рулонних ЦПМ.

ПРО ПАРТНЕРСЬКИЙ КАНАЛ

Про довершений характер напрямку продажів устаткування Ricoh і в цілому устаткування для поліграфії свідчить **зміна характеру дистрибуції** ЦДМ і допоміжного обладнання.

Сьогодні «Мегатрейд» вже співпрацює зі стратегічним партнером у Східній Україні – компанією **«Тотем»** (Дніпро); також компанія шукає партнерів, які розвиватимуть продажі в Західній Україні і на півдні країни, не виключена й поява стратегічного партнера в Києві (*йдеться про компанію «ЛДС» – ред.*)

Фахівці компанії навчають партнерів і передають їм усі потрібні компетенції, а також демонструють **економічні розрахунки**, які свідчать, що продаж обладнання Ricoh та його подальше обслуговування – **висококонкурентні та стратегічно вигідні** напрямки розвитку.

ДЕМОЦЕНТР

У поточному році «Мегатрейд» планує відкрити демоцентр, в якому буде представлено обладнання Ricoh різних напрямків. Крім безпосередньої демонстрації обладнання, на його базі відбуватимуться **навчання та сертифікація компаній-партнерів**.

Такий стратегічний комплексний підхід сприятиме тому, що клієнти в регіонах отримають не менш якісне сервісне обслуговування, ніж «Мегатрейд» надає безпосередньо з Києва. У перспективі це викличе появу настільки ж потужних партнерів за напрямком Ricoh, яким є «Тотем». Ці партнери не лише займатимуться сертифікацією, а й надаватимуть послуги якісного сервісу.

ПОПЕРЕДУ DRUPA 2020

Як і більшість виробників, всі «найсмачніші» анонси Ricoh приримала на більш пізній період. Але вже сьогодні відомо, що компанія представить на drupa 2020 **листову струминну машину в форматі B2 або навіть B1**.



Олександр Лелейко,
директор з маркетингу компанії
«Мегатрейд»:
«Найближчим часом компанія запустить CRM-систему, яка дозволить підвищити ефективність обслуговування партнерів, і завершить модернізацію модуля з управління онлайн-замовленнями на порталі B2B сайту компанії».



Артем Віжуткін,
директор з розвитку бізнесу компанії
«Мегатрейд»:
«Уже в поточному році «Мегатрейд» почне представляти інтереси Ricoh на інших європейських ринках, зокрема, в країнах Балтії. Поліграфістам країн Балтії буде корисний досвід, який компанія отримала на більш «стресовому» українському ринку поліграфії».

Ще одна тема для обговорення – поява **додаткових кольорів** в ЦДМ Ricoh Pro™ C7200X (можливі варіанти – червоний, металіки).

Крім того, Ricoh продемонструє **латексне обладнання** з додатковими кольорами.

Команда «Мегатрейд» працюватиме на виставці практично весь період її проведення і планує приділити максимальну увагу кожному клієнту.

НАЙБЛИЖЧІ ПЕРСПЕКТИВИ

У поточному році команда «Мегатрейд», що відповідає за напрямок поліграфії, планує приділяти більше уваги **латексним рішенням** Ricoh. Зокрема досить перспективні для ринку України нові латексні принтери **Ricoh Pro™ L5130/5160** с шириною друку 1,3 і 1,6 м, відповідно.

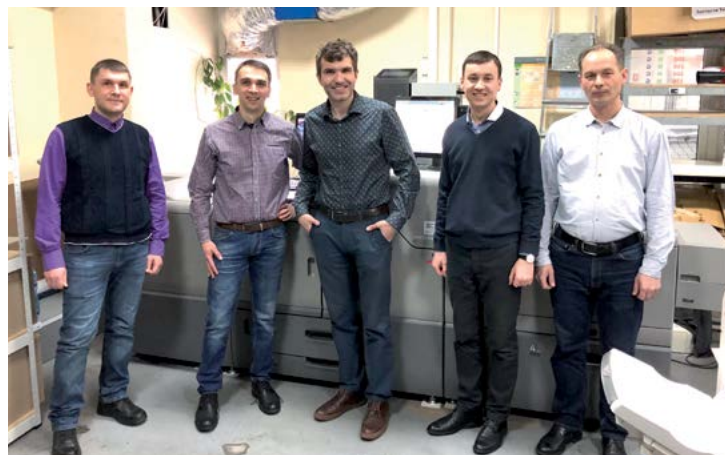
Інсталяції Ricoh Pro™ L5130/5160 відбудуться найближчим часом, адже за багатьма параметрами ці принтери перевершують обладнання найближчих великих конкурентів – впевнений Владислав Швецов. Сьогодні низка проектів, пов'язаних з інсталяцією латексних принтерів, перебувають на фінальній стадії реалізації. Отже напрямок продажів латексних пристроїв може стати настільки ж успішним, яким є сьогодні продаж продуктивних систем друку.

У сегменті **планшетних УФ-принтерів** «Мегатрейд» пропонує два рішення – **Ricoh Pro T7210** з робочим столом 2,1х3,2 м і **Ricoh Pro TF6250** зі столом 1,3х2,5 м. Таких машин в Європі поки не дуже багато – близько 30 (найбільше в Італії). Дистрибутори та клієнти, з якими спілкувалися співробітники «Мегатрейд», задоволені машиною. Пристрої можуть друкувати на предметах заввишки до 11 см, в т.ч. з нерівною поверхнею. Ricoh розширила спектр чорнил для своїх УФ-принтерів, нові чорнила мають підвищену адгезію до скла, металів та інших середовищ.



Артем Віжуткін, директор з розвитку бізнесу компанії «Мегатрейд», ділиться планами з розвитку напрямку зазначає, що вже поточного року «Мегатрейд» почне представляти інтереси Ricoh на інших європейських ринках, зокрема, в країнах Балтії. Він вважає, що поліграфістам країн Балтії, які мають, до того ж, доступ до європейських грантів, стане у пригоді досвід, який компанія отримала на більш «стресовому» українському ринку поліграфії.

Керівник напрямку Ricoh компанії «Мегатрейд» **Влад Швецов** бачить в ринках країн Балтії значний потенціал і підкреслює, що компанія рішуче налаштована представляти інтереси Ricoh та інших партнерів на цих ринках.



«Фастпринт»: Ricoh Pro C7200X



«Яскравий Друк»: Ricoh Pro C7200X



Morgana Autocreaser Pro 50 y Sborka.ua



Ricoh Pro C9200 y Sborka.ua

