

[ОПЕРАТИВНАЯ ПОЛИГРАФИЯ]



Ricoh® Pro C5200s в VIP-Print

Расширение спектра услуг компании способствует ее дальнейшему росту

Компания VIP-Print известна прежде всего как производитель широкого ассортимента рекламно-сувенирной продукции. В этом качестве у предприятия есть определенные преимущества перед другими компаниями схожего профиля (значительный ассортимент рекламно-сувенирной продукции, налаженные отношения с большинством из поставщиков, наличие собственного склада и производства, где выполняется брендинг различных товаров и изделий).

Помимо нанесения изображений на различную сувенирную продукцию VIP-Print в качестве дополнения к основному товарному ассортименту развивает направления изготовления календарей и блокнотов. Услуги рекламной полиграфии VIP-Print в последнее время не продвигала, хотя в компании достаточно длительное время работала Xerox® DocuColor 550.

После недавнего приобретения ЦПМ Ricoh® Ricoh® Pro C5200s, по словам ее руководителя **Алексея Личного**, собирается предлагать клиентам не только услуги, связанные с производством рекламно-сувенирной продукции, но и печать коммерческой продукции короткими тиражами.

О КОМПАНИИ

VIP-Print работает на рынке порядка 12 лет, и в процессе трансформации, поиска нынешней модели работы компания успела попробовать силы в качестве рекламного агентства, оказывая услуги рекламы, дизайна и посреднические услуги, связанные с размещением заказов.

Постепенно освоив различные виды производственной деятельности, в основном связанные со специальными видами и технологиями печати – трафаретной, в т.ч. по текстилю, тампопечати, УФ-печати, лазерной гравировки, высокотемпературной деколи, VIP-Print сосредоточилась на **брендинге и продаже рекламно-сувенирной продукции** (о причинах возвращения к «истокам» – то есть, направлению производства рекламной полиграфии мы поговорим позже).

Сегодня VIP-Print – компания со штатом в 75 человек, собственными складом, демо-залом и производством.

По словам **Алексея Личного**, VIP-Print занимает «золотую» середину между поставщиком и клиентом, ставя на первый план интересы клиента, по запросу которого компания брендирует

в нужные сроки именно ту продукцию, которая необходима. Подобная **гибкость** – явное конкурентное преимущество по сравнению с некоторыми монстрами рынка сувенирки, чьи возможности ограничены товарным ассортиментом поставщиков, с которыми они работают. Кроме того, акцент таких компаний на деятельность, связанную с импортом сувениров, препятствует полноценному развитию работы с конечными заказчиками сувениров.

Не будучи ограниченными подобными рамками, VIP-Print предлагает своим клиентам весь ассортимент товаров, представленных на рынке (причем часть из них компания импортирует из Европы и Китая, а часть приобретает у крупных украинских импортеров, отдавая предпочтение компаниям, которые самостоятельно не брендируют изделия – чтобы защитить себя как производителя, который выполняет нанесение).

Более того, VIP-Print умеет брендовать весь этот ассортимент товаров, поскольку располагает достаточно мощным производством, которое позволяет дополнять ассортимент **полиграфической продукцией** и различными изделиями из фанеры.



Алексей Личный, директор VIP-Print:
«Несмотря на то, что на украинском рынке рекламно-полиграфических услуг есть некоторые успешные примеры работы компаний с определенной специализацией, мы уверены, что только за счет диверсификации можем закрыть потребности роста в компании.

В рамках одной специфической отрасли, развивая только одну технологию или предлагая лишь один товар, на украинском рынке масштабироваться не получится».

Направление тampoпечати представлено в VIP-Print шестью двухкрасочными полуавтоматами TIS, что позволяет брендировать значительные объемы продукции.

Парк трафаретного оборудования включает карусельные станки M&R и Anatol 6x6, на которых выполняется печать по различным изделиям, трафаретный полуавтомат со съемником для печати пакетов.

Также для брендирования продукции используются два настольных УФ-станка УФ- Mimaki UJF-3042 MKII.

«Неполиграфические» методы брендирования компания реализует с помощью твердотельного гравера. Другой лазерный гравер (углекислотный – CO₂) покупался преимущественно для изготовления форм, облегчающих процесс массового производства сувенирки УФ-печатью, и используется также как вспомогательное оборудование, например, для производства коробочек из фанеры.

Технологические возможности VIP-Print представлены и оборудованием для сублимации и термопереноса, режущими плоттерами для работы с пленками для термопереноса, сублимационными и термопрессами. Кроме того, в компании три печи для высокотемпературного деколя общим объемом до 500 л, то есть в день за два обжига компания может производить порядка 800 изделий.

В направлении цифровой печати по текстилю трудится Epson Sure Color SC-F2100.

Календари, блокноты и бумажные пакеты Алексей Личный рассматривает как часть ассортимента рекламно-сувенирной продукции. Набор для изготовления такого рода продукции, в общем-то, стандартен: офсетные печатные машины Romaгор 314 и Roland 202, перфоратор Лобачевского, навивщик-полуавтомат для установки пружины, другое оборудование для сборки продукции.

Наличие собственного производства, демозала (где представлены все основные виды продукции) **и склада** – серьезное преимущество по сравнению с рекламными агентствами, также предлагающими «сувенирку» своим клиентам.

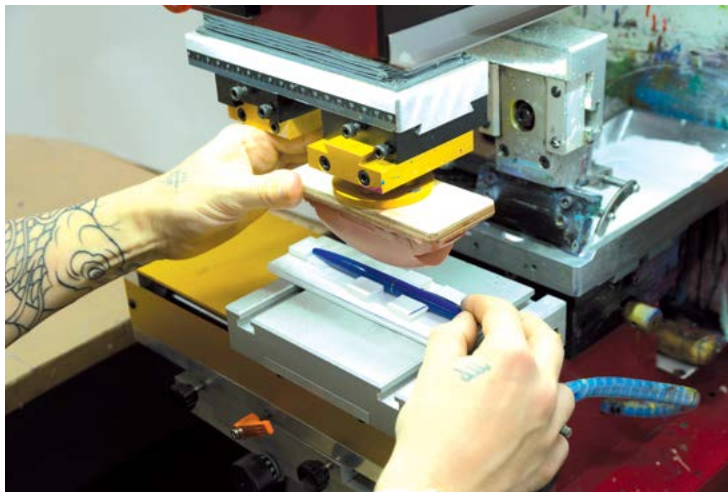
Рекламные агентства зачастую неплохо знакомы с рынком сувенирки, но поскольку на нем представлен очень большой ассортимент изделий разного качества, по-разному ведущих себя при нанесении изображений с использованием различных технологий, наличие собственного многопрофильного производства становится явным преимуществом.

Имея такое производство, VIP-Print может обеспечить гораздо более высокое качество готовой продукции, чем по рынку в целом, поскольку контролирует весь процесс – от выбора изделий для брендирования до непосредственно нанесения и отгрузки заказчикам. **Подобные конкурентные преимущества обеспечивают уверенность в завтрашнем дне.**

Сайт компании <https://vip-print.ua> представляет собой, скорее, Интернет-магазин, через который можно приобрести очень значительный ассортимент продукции (до 20000 изделий). VIP-Print отталкивается не от перечня продуктов как таковых: в компании попытались прийти к определенному разбиению по категориям.

Руководитель VIP-Print говорит, что в идеале представителям каждой отрасли было бы интересно предложить подборку тематических сувениров. Но такой подход в Украине не работает, в отличие от европейского рынка, где для представителей различных отраслей выпускаются отдельные каталоги.





При выборе цифровой печатной машины компания VIP-Print принимала во внимание условия контракта по копиям обслуживания, финансовую рассрочку. VIP-Print производит полиграфические изделия сувенирной направленности, поэтому было необходимо, чтобы машина хорошо печатала на плотных материалах.

Кроме того, для компании были важны равномерная печать и выкатка плашек.

Также значительную часть продукции VIP-Print ламинирует, поэтому принимались во внимание качество ламинации и влияние механической обработки продукции на прочность ламинации. Некоторые особенности ЦПМ Ricoh® Pro C5210s (например, печать оттисков в баннерном формате, помогут расширить возможности компании в будущем.



Поэтому на украинском рынке сувенирной продукции более востребованы **универсальные сувениры**, которые можно подарить представителю любой отрасли, и есть определенные популярные виды сувениров, на которые сохраняется высокий спрос:

- текстильная группа (футболки, флиски);
- чашки, керамика (+ термочашки, термокерамика);
- ручки, пишущие принадлежности;
- электроника (флешки, пауэрбанки).



Кроме того, зачастую, например, представителю рабочей профессии нет смысла дарить профессиональный инструмент (он и так им располагает): лучше порадовать термочашкой или футболкой, другим предметом, который можно применить в обиходе.

Алексей Личный отмечает, что брендовые товары стоят на украинском рынке достаточно дорого, поэтому на нем представлены, в основном, товары китайских производителей по-наме для «масс-маркета» (причем подобная ситуация, несмотря на то, что ряд провайдеров рынка популяризируют и продают исключительно брендовые сувениры с индивидуальными дизайнами, наблюдается и на европейских рынках).

Что же касается категории представительских или VIP-сувениров, в Украине определенный спрос на них есть только в отраслях с высоким уровнем капитализации – агросекторе, IT и некоторых других.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ – КАК СПОСОБ УДОВЛЕТВОРИТЬ ПОТРЕБНОСТИ РОСТА

Интенсивно развивая направления брендинга и производства рекламно-сувенирной продукции, компания VIP-Print все меньше внимания уделяла рекламной полиграфии.

Но в определенный момент руководитель компании решил, что дальнейший рост VIP-Print возможен только при условии предоставления клиенту **полного комплекса** рекламно-полиграфических услуг.



Алексей Личный инвестировал средства в современную цифровую печатную машину, чтобы иметь возможность **дополнить предложение** по производству сувенирной продукции, направлением полиграфических услуг.

Компании в любом случае необходима цифровая печатная машина, например, для печати индивидуальных шапок календарей или же блокнотов короткими тиражами. Ранее для печати малотиражной полноцветной продукции VIP-Print использовала ЦПМ Xerox DocuColor 550. Но этой ЦПМ уже восемь лет и, кроме того, компания Xerox значительно повысила стоимость копиями контракта. Эти обстоятельства способствовали тому, что был начат поиск цифровой печатной машины, которая придет на смену Xerox DocuColor 550.

В процессе выбора руководитель рассматривал оборудование трех поставщиков – Xerox, Canon и Ricoh. И в конечном итоге его выбор свелся к рассмотрению двух моделей – Xerox® Versant 180 Digital Press и Ricoh® Pro C5200s (так как оборудование Canon

пока не продается на условиях сервисного контракта, что является необходимым условием VIP-Print). Предпочтение было отдано оборудованию японского производителя.

Официальный представитель компании Ricoh в Украине компания «Мегатрейд», по признанию Алексея Личного, подкупила в первую очередь большим количеством инсталляций, открытостью, возможностями сервисной службы, развитию которой компании уделяет значительное внимание...

Определенную роль в принятии решения сыграла и традиционная демонстрация оборудования в типографиях, которую практикуют все поставщики. В частности, «Мегатрейд» продемонстрировал ЦПМ Ricoh® Pro C5200s в типографии «Укрсоцдрук» и еще в нескольких компаниях: представители VIP-Print оценили показатели счетчиков, а результаты тестовой печати их впечатлили больше, чем полученные на оборудовании конкурентов.

Кроме того, компания «Мегатрейд» предложила VIP-Print неплохую модель сервисного контракта и возможность **приобрести оборудование в рассрочку** с весьма незначительным удорожанием (что гораздо выгоднее, чем пользоваться банковским кредитованием или прибегать к услугам лизинговой компании)

Установив ЦПМ Ricoh® Pro C5200s, VIP-Print вышла за рамки производства полиграфии сувенирной направленности. У компании достаточно большой круг клиентов и всем им можно предложить **дополнительные услуги** печати рекламной полиграфии. Алексей Личный ни в коем случае не собирается конкурировать с компаниями, специализирующимися в области печати рекламной полиграфии цифровым способом, но в качестве дополнительной опции для существующих клиентов новое направление деятельности, по-видимому, окажется довольно успешным. Кроме того, при обслуживании корпоративных заказчиков, которым нужен целый спектр изделий, возможность выполнить их в одной точке важна и т.з. соблюдения требований брендбука, то есть корректного воспроизведения цветов, изготовления всей продукции в едином корпоративном стиле.

На момент нашего общения ЦПМ Ricoh® Pro C5200s работала в VIP-Print порядка месяца. По словам Алексея Личного, она более чувствительна к температуре, чем предыдущая ЦПМ компании – Xerox DocuColor 550, и требует создания определенного микроклимата, чтобы результат печати был максимально качественным. Заказчиков компании качество работы Ricoh® Pro C5200s вполне удовлетворяет, и негативных отзывов пока не поступало.

ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ

Как мы уже отмечали, VIP-Print рассматривает направление печати коммерческой полиграфии как **дополнительную услугу существующему кругу клиентов** и не собирается применять различные ценовые модели и условия работы, свойственные типографиям, для которых печать коммерческой полиграфии – основное направление деятельности.

В свою очередь, для компании VIP-Print основным вектором развития останется производство рекламно-сувенирной продукции. Такой подход руководитель компании объясняет тем фактом, что рынок рекламно-сувенирной продукции гораздо сложнее полиграфического. Во-первых, качество сувениров, представленных на рынке, зачастую весьма отличается, как и их поведение при брендировании. И провайдеров, которые досконально знакомы с особенностями различных технологий нанесения, в Украине не очень много – следовательно, и уровень конкуренции невысокий.

В свою очередь, бизнес в полиграфии, считает Алексей, гораздо сложнее, поскольку уровень входа невысоок, оборудование довольно простое, на нем может научиться работать каждый, уровень конкуренции высочайший и низкая маржинальность.

Сильную сторону VIP-Print ее руководитель видит в возможности реализовать потребности клиента в комплексе, предложив ему весь комплекс услуг по среднерыночной цене и при этом «из одних рук».

И печать коммерческой полиграфии стала тем ценным направлением, которое дополнило предложение VIP-Print.

