



Печатайте с нами

СЕРГЕЙ ВОДОПЬЯНОВ: «ТОЛЬКО РАЗВИТИЕ ПРИВОДИТ К УСПЕХУ»

С просьбой прокомментировать итоги 2014 г. мы обратились к директору по развитию типографии «АБРИС ПРИНТ» **Сергею Водопьянову**.

В уходящем году типография интенсивно развивалась – инвестировала в печатное оборудование и системы управления производством, предлагала заказчикам новые услуги. Была одной из немногих компаний полиграфического рынка, продолжающих инвестировать средства в маркетинговые коммуникации.



Print+: Расскажите об основных итогах уходящего года для вашей компании.

Сергей Водопьянов: Весной этого года мы приобрели и установили пятислойную печатную машину SPEEDMASTER 52-5P3-H. Это позволило нам предложить заказчикам линейку новых услуг:

- офсетная печать коротких тиражей (от 200 печатных листов);
- печать офсетным способом на готовых конвертах;
- изготовление офсетной цветопробы.

С августа мы перешли на работу в специализированной программе для типографий PrintEffect. В ней обрабатываются все бизнес-процессы от просчета заказа и до отгрузки готовой продукции, ведется складской учет расходных материалов.

Кроме того PrintEffect содержит основной функционал CRM-систем, что позволяет оперативно получать и анализировать необходимую информацию о взаимодействии с нашими клиентами.

Согласно маркетинговому плану мы реализовали ряд шагов для продвижения бренда типографии «АБРИС ПРИНТ» и привлечения новых клиентов:

- приняли участие в выставке REX 2014;
- провели ребрендинг сайта и улучшили его юзабилити;
- организовали регулярную информационную рассылку по базе клиентов;
- подготовили четыре выпуска новостного дайджеста «Полиграфия с душой»;

- ежедневно публикуем свежие новости на основном ресурсе компании и в социальных сетях.

Print+: Что из задуманного не удалось реализовать и пришлось отложить на следующий год?

С. В.: В этом году мы планировали предложить нашим клиентам каталог-справочник по изготовлению корпоративных календарей на 2015 год. Основная идея такого каталога – помочь заказчику сориентироваться при заказе календарей: подобрать нужный размер, форму, дизайн, а главное, самостоятельно прикинуть бюджет планируемого тиража.

Однако в связи с нестабильным курсом и ежедневно меняющейся стоимостью расходных материалов, мы решили отложить выпуск такого справочника на следующий год.

Кроме этого, в глобальных планах на 2015 г. – открытие Интернет-магазина готовых наклеек и выпуск каталога шаблонов поздравительных открыток.

Print+: Вы верите в будущее полиграфии. Аргументируйте Ваш ответ!

С. В.: В будущее полиграфии верю, иначе не занимался бы данным направлением.

Нужно понимать, что рынок меняется в зависимости от потребностей общества. С появлением и активным развитием электронных носителей, Интер-

Печатайте с нами



www.printus.com.ua
социальная сеть полиграфистов

ОЛЕГ ФЕЛЬДМАН: «ВКЛАДЫВАЛИ В МАРКЕТИНГ»

ЧП «РПЦ "Січ"» стало в 2014 г. одной из немногих типографий, предложивших рынку новые изделия. Об итогах уходящего года рассказывает директор ЧП «РПЦ "Січ"» **Олег Фельдман**.



Print+: Расскажите об основных итогах уходящего года для вашей компании.

Олег Фельдман: Если бы не парламентские выборы, было бы хуже, хорошо, что они состоялись. Из достижений:

- вывод на рынок и патентование новой линейки полиграфических решений;
- установка листоподборочной машины (увеличилась производительность по выпуску многостраничной продукции);
- освоены новые ниши: изготовление бумажных пакетов, нестандартная полиграфия...

Впервые приняли участие в Рех. Развивали сотрудничество с днепропетровским клубом маркетингов Market Meet, провели их выездное заседание в Никополе в полуразвлекательном стиле, где презентовали новую продукцию и карманные полиграфические решения...

В 2014 г. главным лейтмотивом нашей деятельности была оптимизация, вызванная ситуацией в стране. Но мы старались и вкладывать средства в повышение маркетинговой активности. В условиях сокращения рынка, бороться за его занятие нужно маркетинговыми инструментами и усилением продаж.

Print+: Что из задуманного пришлось отложить на следующий год?

О. Ф.: Так и не запустили новый сайт. Некоторые маркетинговые мероприятия не реализованы и перенесены на 2015. Надеюсь, он будет успешнее! А если нет – опять-таки в 2015 будут выборы...

Print+: Вы верите в будущее полиграфии? Аргументируйте ваш ответ!

О. Ф.: Некоторые ниши будут, конечно, жить дольше других. В частности упаковка, этикетка.

Print+: Что бы вы хотели пожелать коллегам в 2015 году?

О. Ф.: Оптимизма и стойкости, но при этом трезвого взгляда на бизнес без романтизма.