

НАРУЖНАЯ

издание для производителей рекламы

#153 август 2023 | технологии | тренды | практики | люди | компании

Одно окно
для бизнеса РПК с

EXOFT

EXTERNAL SOFTWARE CRM+ERP

Идея нашего решения звучит просто — набор инструментов для рекламной компании, позволяющий комплексно решать следующие бизнес-задачи:



Управление производством



Управление взаимоотношениями с клиентами



Управленческая отчетность



Маркетинг

Подробности на с.22

ИНВЕСТИРОВАТЬ В РАЗВИТИЕ!

Эйфория на рекламном рынке продолжается. Производственные компании загружены работой. Выставочные площади на «Рекламе» почти все забронированы. Места на SIGNForum 2023 практически все выкуплены, стоит вопрос о дополнительном бронировании номеров. Компании-поставщики оборудования расходных материалов для рекламы рапортуют о рекордных продажах... Сложно предсказать, как долго это продлится, но можно точно утверждать, что это отличный шанс инвестировать в развитие своей компании. И речь не только о модернизации парка оборудования. Это возможность нанять профессиональных специалистов, которых раньше вы не могли себе позволить, привести в порядок своё производство, инвестировать в обучение своих сотрудников и в маркетинг, который дает долгосрочный эффект.

Для поставщиков технологий это редкий случай, когда они могут существенно расширить свою клиентскую базу за счет вывода на рынок новых продуктов и всё того же маркетинга. Хорошо, конечно, когда твои текущие клиенты увеличивают средний чек и вроде бы можно не инвестировать в рекламу. Но это хорошо, когда рынок стабильно растёт. А в период турбулентности, и особенно когда для этого есть финансовые возможности, логично заняться органическим наращиванием клиентской базы.



*Олег Вахитов,
главный редактор журнала «Наружка»
Издание для производителей рекламы»*

Это как на фондовом рынке. В стабильные времена акции надежны, но большая их часть дает относительно небольшой доход инвесторам. А в период высокой волатильности появляется возможность получения сверхдохода на росте акций. Но только, если вы меняете стратегию, а не продолжаете жить в парадигме стабильного периода. Да, вместе с доходом растут и риски. Но мы же предприниматели! А предприниматели, это те, кто что-то всё время предпринимает, рассматривая риски как возможность, а не только как угрозу.

РЕКЛАМА В НОМЕРЕ

EXOFT — программа для управления рекламным производством — 1-я обл., 22

РУССКОМ — печатное оборудование Go! Digital — 8

Технографика — бутылочный принтер Nokai — 12

LIYU RUSSIA —УФ-принтеры LIYU PLATINUM — 15

КАЙСЭН ЭЛЕКТРИК — умные светодиодные модули — 16

RDP Trade — бортогибы Accutek — 18

Дестек — 90 лет легенде — 19

По вопросам сотрудничества обращайтесь по телефону +7 (977) 654-2117 или по электронной почте bobkova@ridcom.ru

Издатель ООО «Ар энд Ди Коммуникейшнз»
Главный редактор Олег Вахитов

E-mail: info@RiDcom.ru

Адрес редакции

123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 7Г

Телефонс +7 (977) 654-2117,

Тираж 1.000 экз.

Печать ООО «Юнион Принт», 603022,
Нижегородская обл., г.Н.Новгород, ул.Окский
Съезд, д.2 Тел. 416-01-68, 439-44-99, 430-71-22

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия как рекламное издание. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-31288 от 05 марта 2008 г.

При перепечатке материалов ссылка на издание обязательна. Ответственность за коммерческие материалы несут рекламодатели.

Бесплатный журнал в офисах партнеров:

СТМ

Москва, Барабанный пер., д.4, стр.4 /

РУССКОМ

Москва, Рубцовская набережная, д.2., к .5

Техно-Графика

Москва, Павелецкая набережная, 8, стр.6, оф.106

Арт-Бюро

Ставрополь, ул. Ломоносова, 25, «Дом Водников»

Еще больше информации:

www.ridcom.ru

Электронный архив журнала

naruzhka.rf

Подписка на журнал

Цены на рекламу в журнале

www.signbusiness.ru

Отраслевой портал о визуальной рекламе

<https://t.me/naroozhka>

Телеграм-канал.

Одно окно для бизнеса РПК с EXOFT

Переходим на новый уровень. «Гараж» нашей отрасли должен превратиться в системное производство с удобными и понятными инструментами для управления бизнесом. Системный подход превращает ремесленника в предпринимателя, а нескончаемый поток кассовых разрывов исчезает..



События

- 4 Новости
- 6 Конкурс ЗНАК 2023

Продукты и решения

- 08 Печатная техника Go! Digital — новый бренд от «РУССКОМ»
- 12 Бутылочный принтер Nokai в разы ускоряет печать!

Бренд

- 19 90 лет легенде

Развитие бизнеса

- 25 Сколько стоит бесплатная реклама?
- 28 РОП шеринг — отличное решение при дефиците кадров

- 31 Где купить

Принципы больших на практикуме в Казани

С 17 по 19 августа 2023 года в Казани пойдет очередная Практикум «Лидеры РПК»

Участники мероприятия соберутся в отеле «Ривьера», чтобы узнать о «Принципах больших» — именно под таким девизом состоится уже 5-й практикум, организованный компанией RB CRM.

В первый день пройдет квест для РПК и вечерняя шоу-программа, где участники смогут познакомиться друг с другом и подготовиться к насыщенной деловой программе следующих двух дней.

В качестве спикеров второго дня практикума приглашены руководители крупных РПК, которые поделятся своим опытом достижения целей, принципами и правилами, которые привели к успеху их компании. Среди выступающих: Роман Герасимов («ЛазерСтиль»), Максим Михайлов («Медиа Спрей»), Николай Нефёдов («Неон-Арт») и другие.

В завершающий день опытные руководители РПК поделятся своими кейсами по управлению продажами, производством и финансами с применением CRM-системы, пройдет демонстрация новой версии RB CRM.

Источник: crm-reklama.ru



Призеры Конкурса ЗНАК получают ценные призы

Компания «СТМ» и Академия рекламного бизнеса FORRA выступили партнерами Конкурса ЗНАК и предложили свои награды его победителям.

Для участников Конкурса ЗНАК 2023, занявших 1 место в некоторых номинациях, Академия рекламного бизнеса «FORRA» подарит лицензию программы для автоматизации рекламного бизнеса FORRA.price стоимостью 54 900 руб.

Победители, у которых уже есть коммерческая лицензия, получают в качестве приза новый модуль «База знаний» для обучения, аттестации и введения в должность сотрудников компании.

Компания «СТМ» наградит победителей в номинациях Dominator Awards и «Гибкий неон» сертификатами на получение светотехнической продукции от 10 до 50 тыс. руб.

Ведутся переговоры и с другими потенциальными партнерами конкурса. Ожидаемый призовой фонд может составить около 1 млн. руб. в денежном эквиваленте.

Конкурс визуальной рекламы ЗНАК проходит с 2001 года. Участники состязания размещают свои работы на отраслевом портале signbusiness.ru, а оценку работам дает жюри, которое преимущественно состоит из крупных федеральных заказчиков, а также профессиональных дизайнеров и других специалистов отрасли.

Награждение победителей по традиции пройдет в конце октября в торжественной обстановке на SIGNForum-2023 в подмосковном спа-отеле «Солнечный».



Fedrigoni выпускает защитную пленку Ri-Wrap для оклейки автомобилей

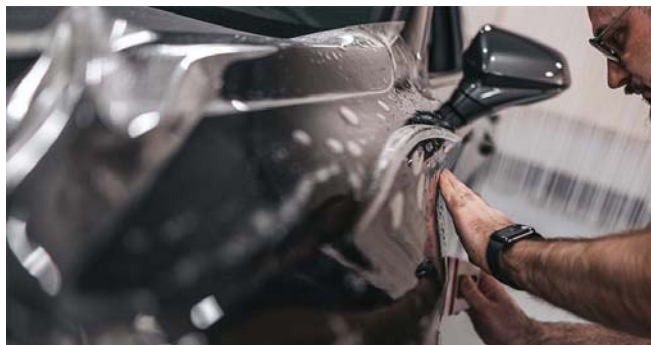
Компания Fedrigoni (в России известна как производитель самоклеящихся пленок под брендом Ritrama) надеется покорить рынок автостайлинга уникальным продуктом.

Новая пленка Ri-Wrap впервые была презентована в мае на выставке FESPA и вызвала большой интерес у посетителей стенда.

Пленка легко наносится на внешнюю поверхность автомобиля, полностью повторяет его изгибы и создает невидимый, но стойкий слой, который защищает не только от царапин, но и от влаги, алко-

ля и топлива. Ri-Wrap Paint Protection Film Ultimate — инновационный и на данный момент уникальный продукт, который позволяет восстанавливать пленку до ее первоначального состояния без какого-либо специального источника тепла, просто при комнатной температуре.

Материал выпускается в версиях Premium и Ultimate, которые отличаются длительным сроком службы 8 и 10 лет соответственно, а также высокой конформностью, что позволяет наносить их на большинство криволинейных поверхностей. Высокое качество самоклеящегося материала обеспечивает длительный срок службы кузова автомобиля и защиту от выцветания, вызванного ультрафиолетовыми лучами на протяжении многих лет.



По материалам largeformatreview

Roland DG выходит на рынок обоев с цифровой печатью

Корпорация Roland DG, мировой производитель и дистрибьютор широкоформатных струйных принтеров для рекламы и вывесок, объявила о приобретении акций ЗАО Dimense print, дочерней компании ЗАО VEIKA, производителя и поставщика продукции, связанной с обоями, со штаб-квартирой в Вильнюсе, Литва.

Оцифровка печати на обоях еще не полностью проникла на рынок, но растущий спрос на персонализацию и предстоящее расширение рынка предоставляют Roland DG прекрасную возможность официально выйти на рынок.

Генеральный директор Roland стремится укрепить свое присутствие на рынке обоев путем продолжения разработки, продаж и поддержки DIMENSE и Ecodeco, запатентованных технологий ЗАО Dimense

print. Используя превосходные технические возможности UAB VEIKA и объединяя их с производственным опытом Roland DG и глобальной сетью продаж, Roland DG будет стимулировать разработку и продажи новых уникальных решений для цифровой печати с высокой добавленной стоимостью с целью дальнейшего расширения рынка за счет использования этих сильных сторон.

В результате Roland приобретает 50,1% акций UAB Dimense print, дочерней компании UAB VEIKA, которая специализируется на химических технологиях и предлагает уникальное решение для цифровой печати с тиснением для производства обоев.



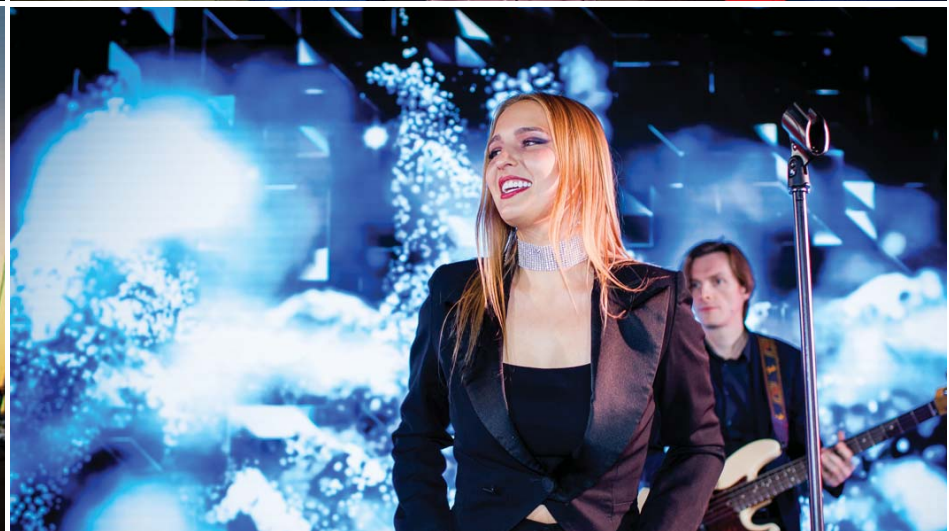
По материалам largeformatreview



КОНКУРС ВИЗУАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ

Вы профессионал своего дела!
Заявите о себе на всю
страну! **Примите участие
в конкурсе визуальной
рекламы ЗНАК 2023!**

Соревнуйтесь за получение самой
престижной награды в отрасли!
Ваши работы оценят ваши
потенциальные заказчики
и широкая профессиональная
аудитория!



конкурсзнак.рф

Go! Digital — то, что надо для широкоформатной печати!

Go! Digital — новый бренд широкоформатных принтеров от компания «Русском». Более 30 лет опыта поставок печатного оборудования привели к пониманию и желанию предложить рынку именно такие машины, которые в наибольшей степени удовлетворяли бы потребности клиентов.



Подобная история не является уникальной ни на российском рынке, ни на мировом. Помните эпизод из «Бриллиантовой руки», когда герой Юрия Никулина покупал женский вечерний халат и спросил у продавца, нет ли у них такого же халата, что в наличии, только с перламутровыми пуговицами? На отрицательный ответ сотрудника магазина он сказал: «Будем искать». Так и поставщики продукции зачастую, накапливая базу запросов и рекламаций от клиентов, дают обратную связь производителю о внедрении тех или изменений или в итоге ищут и находят новые предложения для своих клиентов. Также и в ассортименте широкоформатных принтеров от «Русском» появились модели под новым брендом.

Сольвентный рулонный принтер ES-640I

Этот самый доступный из новой линейки принтер оснащен одной восьмиканальной печатной головкой Epson i3200 с размером капли 3,8 пиколитра, которая позволяет печатать изображения с разрешением до 2400 dpi.

Каретка с печатной головкой регулируется по высоте до 7 мм. Эта функция позволяет использовать материалы разной толщины. Тот же холст толще бумаги, для него необходим более высокий подъем каретки. Кроме того, при нагреве некоторые материалы слегка коробятся, и небольшой подъем каретки поможет избежать контакта печатной головки с материалом. Что

характерно, здесь регулировка осуществляется плавно, а не ступенчато, как на некоторых других аппаратах — вы можете в рамках указанного диапазона поднимать и опускать каретку на любую высоту.

По обеим сторонам каретки установлены защитные шторки, которые защищают головки в случае замятия носителя.

В парковочном блоке, как и во многих других машинах, размещен капер, который защищает головки от пыли и засыхания и участвует в их очистке, а также вайпер, необходимый для начального протирания головок от остатков краски. Парковочная станция оснащена приводом — когда каретка заезжает, парковка автоматически её прижимает к каперу.

Сольвентный принтер Go! Digital ES-640I содержит минимальный набор расходных материалов, которые периодически нужно менять. Это четыре двухканальных дампера, которые используются в печатной головке, резиновый вайпер и капер. Больше никаких расходных элементов здесь нет, что упрощает обслуживание оборудования.

Что касается ширины печати, по паспорту она здесь классическая — 1,6 м, но фактическая ширина печати несколько больше — можно установить материал шириной 1,7 м. При этом область печати ограничивается лишь программным обеспечением, так что при необходимости можно запечатывать носитель без полей.

В сольвентных принтерах важно обеспечить быструю сушку носителя, чтобы не происходило прилипания материала при



По обеим сторонам каретки установлены защитные шторки



Стол с подогревом и навесной вентилятор осуществляют сушку изображения.



Рулонные принтеры комплектуются усиленными балками, которые позволяют устанавливать рулоны весом до 100 кг.



В рулонных принтерах своя система непрерывной подачи чернил.

намотке на рулон. Здесь за это отвечают печатный стол с подогревом и навесной блок с вентиляторами. Печатный стол разделен на две зоны — зона, где непосредственно наносится печать и небольшая область, через которую проходит рулон уже с напечатанным изображением. Обе зоны имеют независимое управление температурным режимом, который можно настраивать в широком диапазоне. А вентиляторы навесного блока осуществляют финальную досушку изображения, так что на автоматический подмотчик поступает полностью сухой материал.

Кстати говоря, принтер комплектуется усиленными балками, которые позволяют устанавливать рулоны весом до 100 кг.

В ES-640I собственная СНПЧ — здесь установлены литровые резервуары, куда заливаются чернила из бутылей, и оттуда они поступают в прозрачные промежуточные картриджи. А из картриджей краска уже поступает в печатные головы. Оператор может визуально отследить, когда заканчивается та или иная краска, и сделать её долив, что позволяет осуществлять непрерывную печать.

Всё управление принтером осуществляется с компьютера. На самом аппарате нет никакой панели управления, что позволило уменьшить его стоимость, но при этом функциональность не пострадала.

УФ-принтер Go! Digital UV-740D

Этот рулонный принтер сделан на той же базе, что и предыдущая модель, но с внесением технических дополнений, обеспечивающих превосходную УФ-печать. Заявленная ширина печати здесь уже чуть больше — 1,8 м, и здесь также можно разместить материал большей ширины, до 1,9 м, и при необходимости запечатать его без полей. Позиционирование границ печати на УФ-принтере более удобное. В помощь оператору наклеена шкала, по которой можно определить и задать в программе границы печати, после чего они подсвечиваются на носителе.

Запечатываемый материал фиксируется вакуумным столом, который имеет регулировку прижима материала, а также прижимными роликами, которые можно регулировать независимо друг от друга. Если какие-то ролики не задействованы в работе, их можно поднять, чтобы лишний

раз не деформировать. Также регулируется сила давления роликов — на выбор три положения прижима — слабый, средний и максимальный.

Как известно, некоторые материалы требуют дополнительного натяжения, чтобы они не разматывались самопроизвольно из рулона. Для таких материалов на держателях рулонов слева и справа находится регулировка крутящего момента. При необходимости можно увеличить крутящий момент, что усилит натяжение и разглаживание материала.

В принтере используются две четырехканальные печатающие головки Epson i1600 с минимальной каплей 3,8 пл. Каретка имеет плавную регулировку по высоте до 7 мм. С левой и правой стороны находятся блоки светодиодных ламп с водяным охлаждением. Для УФ-отверждения используются довольно мощные линзованные светодиодные лампы. Управление ими происходит в выносном блоке, в котором также установлена система водяного охлаждения. Здесь же расположено управление мощностью светодиодами. Запас мощности очень большой, поэтому проблем с высыханием УФ-чернил здесь нет. Регулировка мощности позволяет сделать настройки под ваши задачи. Если, например, вам нужна большая гибкость чернил, вы убавляете мощность. Если необходима высокая прочность изображения, мощность увеличивается.

Две печатающие головки установлены со смещением, одна из них заправляется по модели СМΥК, другая может быть заправлена белой краской, которая используется в основном для печати подложки на прозрачных или цветных носителях. Важная особенность данного принтера — его можно программировать так, чтобы одна голова делала несколько проходов, а другая только один. Благодаря этой функции на UV-740D можно печатать шрифт Брайля даже на гибких материалах. Сначала наносится три слоя белой краски, а затем поверх наносится цветной слой.

Система непрерывной подачи чернил имеет схожий принцип, как у сольвентной модели. Здесь все емкости черного цвета, так как УФ-чернила боятся света. В каждом заливаемом резервуаре находятся поплавковые датчики, которые фиксируют уровень чернил. Как только уровень падает до критической отметки, оператор слышит зву-



УФ-принтер Go! Digital UV-740D



Прижимные ролики можно регулировать независимо друг от друга.



В UV-740D используются две четырехканальные печатающие головки Epson i1600.



Об израсходовании чернил сигнализируют световые индикаторы.

ковой сигнал и загорается световой индикатор над соответствующим цветом чернил. В емкости с белой краской установлен шейкер, который периодически взбалтывает чернила, чтобы не оставался осадок. Для подачи чернил используются промежуточные картриджи, так что попадание воздуха в чернильный тракт исключено.

Управление печатью на UV-740D происходит уже не только с подключенного внешнего компьютера, как у предыдущей модели. Все базовые функции, которые нужны оператору в повседневной работе, можно задать на панели управления, которая встроена в корпус принтера. Вы можете задать размер точки, провести тест дюз, запустить чистку головок и т.д. Расширенный же функционал оператор задействует с внешнего компьютера.

Планшетный УФ-принтер FB-0906D

В линейке оборудования Go! Digital есть и планшетный УФ-принтер с рабочей областью 900 x 600 мм, который преимущественно позиционируется как оборудование для нанесения изображений на промо-сувениры. Однако здесь светодиодные лампы установлены слева и справа от печатной каретки, что позволяет осуществлять двунаправленную печать, благодаря которой становится возможна скоростная высококачественная печать полноцветных изображений соответствующего формата. Лампы также имеют плавную регулировку мощности, что позволяет, например, регулировать свойства лака — от матового до максимально глянцевого.

В планшетном УФ-принтере FB-0906D установлены три четырехканальные печатающие головки Epson i1600, каждая из которых стоит в своем ряду. Первая головка заряжена чернилами CMYK, вторая полностью белой краской, а третья голова подает лак. Благодаря такой конфигурации можно запечатывать очень плотный белый цвет, а также лак с хорошей глянцевой линзой. К тому же здесь возможна одновременная печать белым цветом, цветными красками и лаком.

Чернила подаются через основные ёмкости объемом 450 мл. В каждой из них находятся датчики для контроля наполнения. Емкости оснащены воздушными фильтрами, чтобы из внешней среды в

чернила не попадала пыль. Емкость для белых чернил также оснащена системой циркуляции, чтобы не выпадал осадок. Об окончании той или иной краски оповестит загорание лампочки соответствующего цвета, а индикатор, который контролирует объем ёмкости для отработанных чернил, оповестит о приближении её наполнения.

Как на многих других планшетных принтерах, высота подъема печатной каретки здесь существенно выше, чем на рулонных принтерах, что позволяет запечатывать материалы толщиной до 120 мм. Для корректного позиционирования каретки по высоте в ней встроен щуп, который замеряет толщину носителя.

Перемещение каретки по оси X осуществляется за счет ременной передачи по направляющим из высококачественного металла, а сам портал перемещается за счет шарико-винтовой передачи, которая является более точной, что обеспечивает высокую точность позиционирования капли.

Рабочая поверхность фиксирует материалы и изделия для нанесения печати с помощью вакуумного прижима, который управляется довольно мощным компрессором.

Здесь, как и в предыдущей модели, есть своя панель управления с основным функционалом — перемещение каретки, опускание и поднятие головки, запуск чистки, тестовая печать и др. Расширенный функционал доступен на внешнем компьютере.

Часто бывает так, что сувенирные принтеры поставляются без станины и при установке их на стол, рабочая поверхность оказывается на неудобной для оператора высоте. У FB-0906D своя станина, которая обеспечивает расположение блока принтера и его рабочей поверхности на комфортной для работы высоте.

Общие важные компоненты

Глядя на оборудование под новым брендом GO! Digital, нельзя не обратить внимание на качество сборки. Его легко обслуживать, так как доступ к платам происходит без использования специальных инструментов — все крышки снимаются легко и просто. Все провода внутри устройства смонтированы очень аккуратно, собраны в группы, нет никакой путаницы. То же касается расположения электронных плат.



Планшетный УФ-принтер FB-0906D



Удобные колесики со стопорами



Платы и провода собраны аккуратно.

Принтеры размещаются на довольно массивной станине, которая уменьшает вибрации оборудования. При этом станок легко перемещать и фиксировать на месте за счет удобных колесиков со стопорами. Причем стопоры не ограничивают движение колес, а независимо от них выдвигаются, приподнимая станок и отрывая колеса от пола. С их же помощью можно выравнивать рабочие поверхности по горизонтали.

Для работы с печатным оборудованием используется программное обеспечение Flexi Print 19, конфигурация которого несколько отличается в поставках для разных моделей.

Все станки Go! Digital оснащены интерфейсом передачи данных USB 3.1. Это сверхскоростной интерфейс, который обеспечивает постоянную работу принтера даже при загрузке файла высокого разрешения. Для реализации скоро-

стного потенциала передачи данных у передающего компьютера выход также должен быть оснащен USB 3.1. Необходимый соединительный кабель уже идет в комплекте.

Все эти «мелочи» позволяют работать на оборудовании GO! Digital с высокой эффективностью и комфортом. Внимание к деталям — неотъемлемый атрибут производителя, который заботится о своих клиентах.

НОВЫЕ ПРИНТЕРЫ
Go!Digital
БУДУЩИЕ ФАВОРИТЫ РЕКЛАМНОЙ ПЕЧАТИ

Высокая производительность и выгодная стоимость ✓

Для сольвентной, рулонной и планшетной УФ-печати ✓

Достойная замена ушедшим с рынка брендам ✓

❖ Данное оборудование доступно эксклюзивно в компании **РУССКОМ**

❖ Вы можете ознакомиться с возможностями машин **Go!Digital** в нашем демонстрационном зале

ГРУППА КОМПАНИЙ РУССКОМ
 +7 (495) 785-58-12
 plotters.ru info@plotters.ru

Печать по бутылкам по принципу токарного станка

Отличная новость для тех, кто предлагает своим клиентам промопродукцию и, в частности, печать на цилиндрических поверхностях — бутылках, стаканах, вазах и т.д. Компания «Технографика» начала поставки принтера, который существенно ускоряет такую печать. Причем, не только за счет специального механизма, но также за счет автоматизации всего печатного процесса. Александр Татаринов, менеджер «Технографики», в интервью журналу рассказал о том, как это работает, и почему у владельцев нового принтера появятся существенные конкурентные преимущества.



— Александр, расскажите, что это за принтер и в чем его особенность.

— Nokai — производитель сувенирных принтеров, с которым мы активно работаем порядка четырех лет. Под этим брендом мы поставили достаточно большое количество принтеров формата 60 x 90 см для сувенирного рынка. И в этом году решили привезти особенный принтер. Эта машина специально создана под пе-

чать на бутылке, стакане, вазе — на любой цилиндрической поверхности, у которой нет ручек.

В целом этот тот же УФ-принтер, у которого та же система непрерывной подачи чернил, шейкеры, чтобы чернила не выпадали в осадок, ИК-датчики для измерения расстояния до носителя и перепада высот и т.д. Новшеством здесь стала система вращения цилиндрической заготовки, благодаря которой компания Nokai решила проблему скорости печати на подобных изделиях. Важную роль в системе имеют печатающие головки XAAR1201, так как они имеют высокую скорость выплевывания капли, хорошо работают с перепадами высот.

— Поверхность бутылки должна быть ровной? Может ли она иметь форму конуса?

— У заготовки может быть любая цилиндрическая поверхность с изменениями диаметра. Важно, чтобы перепад между меньшим и большим диаметром поверхности не превышал 10 мм. Это значение вписывается в параметры большинства цилиндрических изделий, так что в этом смысле можно сказать, что принтер может печатать практически на любой бутылке.

— Как происходит печать?

— Внешний вид конструктива принтера напоминает классический токарный станок. У нас есть зажимной патрон, куда вставляется цилиндрическое изделие. Оно начинает с высокой скоростью вращаться вокруг своей оси, а над ним движется печатная каретка — таким образом наносится изображение. Печать при этом получается очень быстрой. Например, стандартная поллитровая бутылка запечатывается в зависимости от качества изображения от 30 до 90 секунд.

— Требуется ли предварительно нанести пример на поверхность изделия?

— Здесь всё, как в классической УФ-печати. Есть материалы, на которые краски ложатся без праймера, а есть такие, куда предварительно необходимо его нанести для лучшей адгезии УФ-чернил. Например, если это металл или стекло, то праймер необходим. Если поверхность пластиковая, акриловая или так называемый «софт-тач», то печать можно наносить напрямую.

При этом праймер придется нанести вручную — здесь нет для этого отдельной печатающей головки. Это связано как раз с высокой скоростью печати, которую огра-



ничивал бы праймер, так как ему необходимо несколько секунд для полимеризации.

— Какие чернила используются в бутылочном принтере Noka1?

— Как и в других моделях поставляемых нами УФ-принтеров, мы предлагаем использовать чернила FUJIFILM. Головка

XAAR1201 работает в наших принтерах уже не первый год. По чернилам тоже не бывает рекламаций. Зачем выдумывать что-то новое, если всё и так прекрасно работает?

— Очевидно, что в такой машине должна быть возможность наносить белую краску...

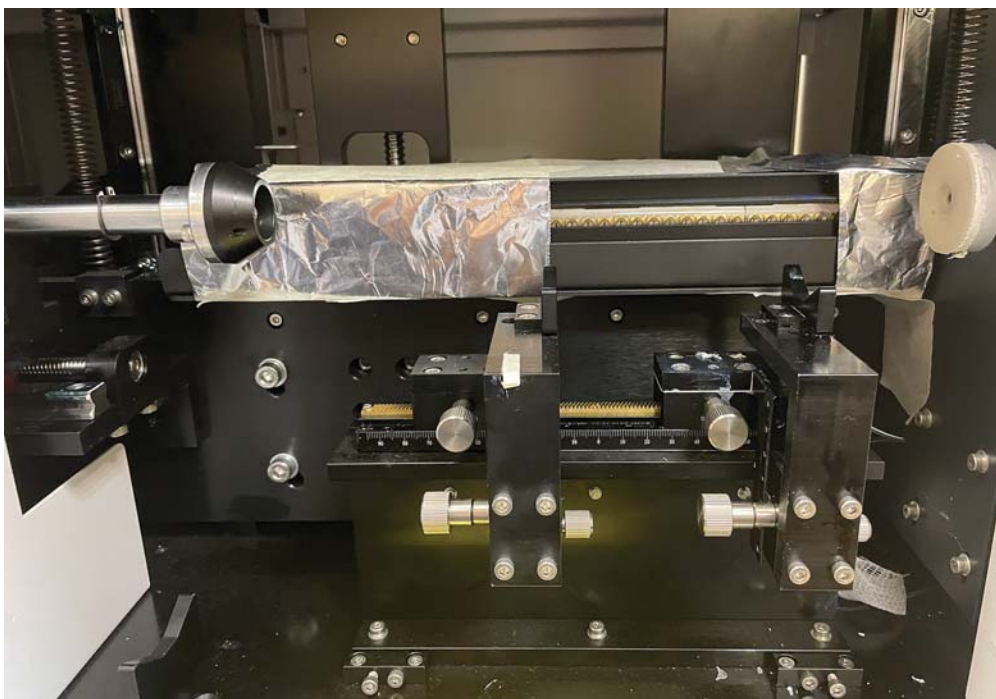
— Да, есть белая краска, СМУК и головка под лак. В принтере установлены три головки. Всё по классике — головка для нанесения белого фона, затем для цветного изображения, и завершает процесс печати головка с лаком. Хочу отметить, что с лаком работать очень приятно. Из-за центробежной силы, которая возникает в крутящейся бутылке, лак равномерно растекается, из него выходит весь воздух, и выборочная лакировка ложится тонким слоем без каких-либо артефактов. В принтерах стоят довольно мощные светодиодные лампы, за счет чего достигается очень хорошая адгезия и полимеризация.

— Мы видим, что высокая скорость печати обеспечивается конструктивом «токарного станка» и высокоскоростной печатающей головкой. Но правильнее рассматривать эффективность работы оборудования, включая в него и процесс приладки изделия. Как это происходит на Noka1?

— У принтера есть специальный элемент, на который выкладывается заготовка, где мы должны ровно выложить её, настраивая положение по всем осям. В этом нам помогает лазерный луч, который показывает центральную ось цилиндрического предмета. После этого заготовка автоматически сканируется по заданному числу точек. Если поверхность сложная, то шаг сканирования задается очень маленький. Если поверхность простая, то для ускорения процесса шаг можно увеличить. В результате сканирования создается карта поверхности заготовки.

— Процесс сканирования необходим каждый раз, когда мы фиксируем заготовку?

— Не совсем так. Это необходимо, лишь когда какую-либо заготовку мы используем впервые. Во всех остальных случаях мы можем загружать из базы данных уже имеющиеся предустановки. Происходит это следующим образом. При первом сканировании заготовки в базе сохраняется карта поверхности изделия, все его перепады. Также мы можем занести характеристики материала поверхности. Таким образом, повторно устанавливая для печати тот или иной предмет, вы загружаете из базы данных два файла, содержащие информацию о его форме и материале поверхности, подгружаете файл с изображением, и дальше машина всё будет делать сама.





Перенастройка не требуется! То есть, если вы однажды уже использовали какую-то заготовку для печати, то приладка займет у вас всего 15-20 секунд, которые уйдут лишь на поиск и загрузку нужных файлов!

— А как выполняется серийная печать?

— Машина отлично работает и с повторяемостью печати. Достаточно лишь задать необходимое количество копий. При этом машина дает вам несколько секунд на замену заготовки, после чего вы подтверждаете, что патрон заряжен и процесс запускается снова. И так после каждой копии. Время на замену каждой заготовки будет минимальным, что позволит быстро запечатывать не только единицу продукции, но и целую серию.

— Под какие задачи прежде всего подходит это оборудование?

— Это может быть брендинг посуды, оформление её под какие-то корпоративные события, для целей промоушена и т.д. Под классическую этикетку вряд ли есть смысл запечатывать бутылки на

Nokaï, там другие объемы, другая технология. Зато можно делать персонализацию.

— Александр, совсем недавно вы сделали первую установку нового принтера в компании «Эвордс Крафт». Что сподвигло их обновить парк оборудования, ведь у них уже был принтер, на котором они запечатывали бутылки?

— Компания «Эвордс Крафт» занимается в основном сувенирной и наградной продукцией. Мы уже устанавливали у них стандартные сувенирные принтеры, а сейчас поставили еще и бутылочный. Такая потребность возникла как раз из-за высокой скорости печати. Ни один сувенирный принтер с поворотной осью не дает такой производительности, как этот специализированный аппарат под маркой Nokaï.

У них уже было достаточно большое количество заказов на печать на бутылках, но они с трудом успевали выполнять их на принтерах с поворотной осью. И они понимают, что спрос на такого рода продукцию будет только возрастать. Это подтверждают и наши наблюдения на выставке Printech. Когда посетители стенда узнавали, что мы планируем привезти такой специализированный принтер, они проявляли огромный интерес и делали предварительные заявки.

Кстати, после того, как в компании «Эвордс Крафт» установили и показали в работе первый принтер, появился запрос на вторую машину.

— Не могу не спросить про обслуживание принтера, особенно в наше нестабильное время.

— Несмотря на то, что модель новая, никаких проблем с ней нет и не может быть. После продажи оборудования наши инженеры производят его установку и настройку. Мы даем гарантию 12 месяцев, осуществляем гарантийное и послегарантийное обслуживание. И тут хочется обратить особое внимание на следующий важный момент. Завод Nokaï не стал «изобретать велосипед» — новая машина полностью построена на той электронике, которая уже используется в других его принтерах. Мы сразу избавляемся от детских болячек в софте и электронике. И мы, как поставщики, можем гарантировать клиенту своевременное обслуживание, потому что у нас уже есть большие складские запасы

под их планшетные сувенирные принтеры, электроника которых подходит и под бутылочные машины. Максимум, что нам нужно будет сделать в случае замены плат, это переписать программное обеспечение.

— А есть ли аналоги на российском рынке?

— Мы пока о них не знаем. Мы не видели что-то подобное на выставках, мы не видим активного предложения на рынке. И то, что посетители нашего стенда на выставке Printech очень удивлялись появлению такой машины, говорит о том, что и они не встречали ранее подобную технику. В Поднебесной наверняка таких принтеров много, вопрос лишь в том, когда они здесь появятся. Зато уже сейчас счастливые обладатели новых бутылочных принтеров Nokaï могут получить конкурентное преимущество, как минимум, в скорости и объемах выпуска промопродукции цилиндрической формы с персональной цветной печатью на поверхности.

Беседовал Олег Вахитов



ШИРОКОФОРМАТНЫЕ ПРИНТЕРЫ PLATINUM

Комплектация под задачи вашего производства любыми печатными головами: **Konica Minolta, Ricoh Gen 5 или Gen6.**
Возможность повышения мощности принтера за счет увеличения количества голов уже после его установки.
Бесперебойные поставки, собственные серии высококачественных чернил, склад в Москве.
Ежегодная установка более 1200 принтеров по всему миру!



РУЛОННЫЕ УФ-ПРИНТЕРЫ PLATINUM PCT LED и QR

PCT LED - идеальный рулонник шириной 3,2м для печати премиальной рекламы и бэклит, от 4 до 8 цветов (СМΥК LC LM W CI), высокая производительность до 180 м2 в час.

QR3 и QR5 - принтеры промышленного типа шириной печати 3,3 и 5м с мощной системой протяжки материала валами большого диаметра, разработаны для печати в режиме 24/7 для выставок, городской и событийной рекламы, и брендирования тентового транспорта.

ПЛАНШЕТНЫЕ УФ-ПРИНТЕРЫ PLATINUM KC и KCXL

Безупречная печать. Надежная промышленная конструкция. Два типоразмера на выбор: 2500 x 1250 мм или 3050 x 2050 мм. Толщина запечатываемого материала до 10см. До 8 цветов (СМΥК + LC + LM + Белый и Бесцветный), белый цвет с возможностью печати подложкой или кроющей и бесцветные чернила (лак) с возможностью печати линз и эффектов 3D. Многорядное расположение печатных голов для повышения качества печати. Защита каретки от касания материала. Возможность установки от 4 до 32 печатных голов для самых высоких скоростей вашего производства.



ГИБРИДНЫЕ УФ-ПРИНТЕРЫ PLATINUM EQ и Q2/3

Универсальные УФ принтеры для печати на рулонных и листовых/ жестких материалах шириной 2м и 3,2м с быстрой перенастройкой тиражей на разных носителях.

Комплектация до 16 печатных голов, 8 цветов (СМΥК LC LM W CI). Защита каретки от касания материала.

Конвейер повышенной грузоподъемности с 4 отдельными вакуумными зонами с автоматической настройкой смещения и натяжения, подача материала с любой стороны принтера для удобства и повышения производительности.

Как ЭКОНОМИТЬ, не теряя в качестве?

– приобретать дорогие модули!

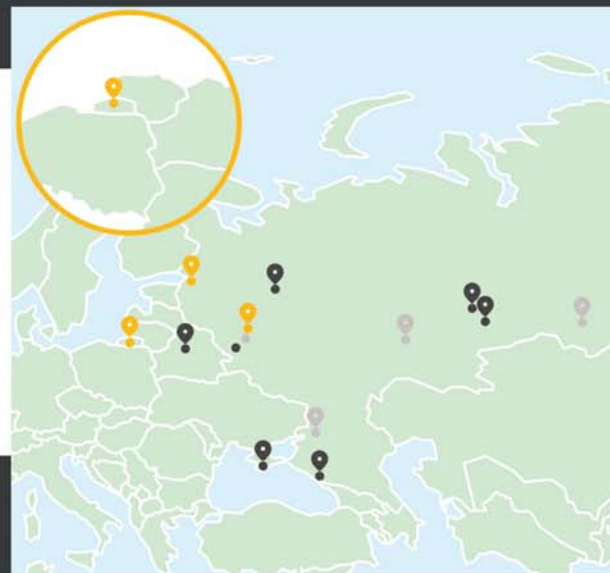
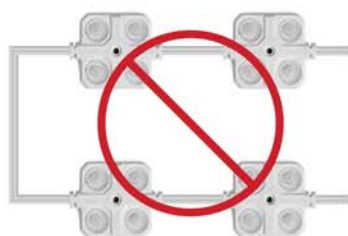


ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
ОПТИКА ДЛЯ
РЕКЛАМЫ

На что стоит обращать внимание? – **ЦЕНА ЗА ПРОЕКТ.**

Зачастую меньшее количество модулей на квадратный метр и меньшее потребление дают возможность экономить от 30% до 40% в деньгах, особенно при рекордной на рынке эффективности в **170 лм/ватт!**

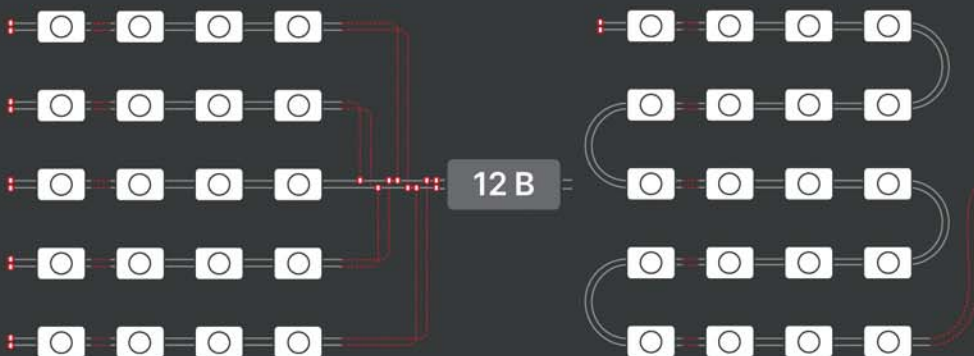
ЧЕТЫРЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ – ОДНО РЕШЕНИЕ: KAISEN



ТРЕНДЫ И ИННОВАЦИИ

Смещение тренда по вольтам
в сторону 24В

KAISEN



— проводка

• соединения/заглушки

• трудозатраты

- меньше расходных материалов
- экономия на трудозатратах
- быстрый монтаж
- меньшее число соединений

- меньше изолированных заглушек
- меньший нагрев системы
- меньшее сечение провода

24 В

18+

ЛЕТ ОПЫТА

1100+

АКТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

В 3,5 раза

быстрее производство

кв. м.
короба



время

**7 ЛЕТ
ГАРАНТИЯ**

На модули И блоки питания!



24 В



24 В

для световых
коробов



12 В

для световых
букв

Хорошее освещение в острых кромках и углах

СВОЙ R&D
И СУБКОНТРАКТНОЕ
ПРОИЗВОДСТВО



PRISM СЕРИЯ



КОНКУРЕНТЫ

| Глубина, мм | Каисэн, ШТ на 1 кв. м. | Рынок, ШТ на 1 кв. м. |
|-------------|------------------------|-----------------------|
| 80 | 25 | 60 |
| 100 | 11 | 40 |
| 150 | 16 | 24 |

250 000
МОДУЛЕЙ В ДЕНЬ!



24+
СТРАН ПРИСУТСТВИЯ

49+
ЛОКАЛЬНЫХ СКЛАДОВ

Решения, которые экономят деньги каждый день!

ТОРЦЕВЫЕ ЛИНЕЙКИ



ЛЕНТЫ



БЛОКИ ПИТАНИЯ



LED БОРДЕР



LED НЕОН



МОДУЛИ



Заработай БОЛЬШЕ с нами!

KAISEN

ACCUTEK



Рестайлинг от Accutek:
Японская точность,
яркий дизайн
и доступная цена –
бортогиб AT L2



RDP TRADE –
поставщик оборудования
и расходных материалов



+7 495 260 18 61
+7 977 809 65 40
rdptrade.ru/shop

90 лет легенде. Акрил, оргстекло, плексиглас.

Среди множества материалов, используемых в производстве вывесок и других элементов наружной рекламы, встречаются легендарные бренды, выдающиеся свойства которых подтверждаются не неделей или месяцем ускоренных испытаний в лабораторных камерах, а реальной безупречной службой на сооружениях, где они были установлены несколько десятилетий назад, где ими пользуются или на них смотрят несколько поколений людей, а изделия не стареют и выглядят, как и в начале эксплуатации. В прошлом номере журнала мы рассказали вам о раннем, еще «не брендированном» периоде поиска секрета производства акрилового стекла в первой четверти XX века. В этом выпуске мы продолжаем освещать историю «оргстекла-акрила-плексигласа-ПММА», рассказывая о ней через призму имен, примененных к оригиналу этого продукта в разные эпохи и в разных регионах для максимизации удовлетворенности местной аудитории и гибкого поиска увеличения мощи присутствия продукта в мире в целом.

Первый успех пришел к исследователям из Дармштадта в конце 1920-х годов. В то время предпринимались попытки найти способы получения синтетического каучука, и Рем шел по пути синтеза каучука из акрилатов. Эта задумка успехом не увенчалась, но парадоксальным образом привела к разработке безопасного стекла. В ходе одного из опытов в 1927 году Рем залил пробу с акриловой кислотой в полость между двумя силикатными стеклами. Затвердевший полимер прочно соединил их — и химик получил первое в мире безопасное многослойное стекло, назвав новый продукт *Luglas*.

К следующему успеху команду исследователей, как это часто бывает, привело стечение случайных событий. Флакон с мономером метилметакрилата (ММА) оставили

на окне. Дневной свет инициировал реакцию полимеризации. Реакция полимеризации акрила всегда идет с выделением энергии, бутылку разорвало и на ее месте остался прозрачный блок из НОВОГО ВЕЩЕСТВА:

полиметилметакрилата (ПММА). В ходе дальнейших экспериментов команде удалось контролируемым образом полимеризовать сырье между обычными стеклянными листами, тем самым получая тонкие акриловые панели. Новый материал получил название PLEXIGLAS® и был зарегистрирован как торговая марка 90 лет назад — в 1933 году. Легенда гласит, что озадаченный подобными метаморфозами полимера Рем произнес фразу, которая дала имя новому продукту: «*Ich bin perplex!*» («Я удивлен!»). Так 4 декабря 1933 года родился бренд PLEXI-

GLAS®, и именно с этой даты удивительный материал PLEXIGLAS® (а позднее — его братья-близнецы, а затем и продукты-дженерики) начал свое путешествие во времени и пространстве, находя все новые области применения. За прошедшие девять десятилетий этот товарный знак вошел в число наиболее известных наименований товаров, став синонимом понятия «органическое стекло».

Первые пластины из органического стекла были размером в стандартный лист бумаги. Сегодня самая крупная пластина из оргстекла достигает размеров 6 x 6 м и имеет толщину 270 мм (а это — 12 тонн!!!).

Новинка быстро завоевала признание пионеров автомобильной промышленности: способные приобретать любую форму акриловые стекла, превосходящие по



Плексигласовые дефлекторы окон и капота для легковых и грузовых машин не меняют цвет десятилетиями, выдерживают морозы, соль и осадки. На фото — одна из разновидностей дефлекторов, производимых в РФ из дымчатых листов завода ДЕСТЕК.

прочности и прозрачности традиционные силикатные аналоги, оптимально подошли для остекления первых немецких омнибусов с обтекаемым кузовом. В 1940 году было уже выпущено 1750 тонн полиметилметакрилата, который оказался незаменим не только в автомобильном производстве, но и в авиастроении! И сегодня смотровые окна и фонари самолетных и вертолетных кабин изготавливаются из этого полимера.

Почти в то же время, в 1936 году, в советском НИИ пластмасс также было синтезировано органическое стекло — отечественный аналог плексигласа. Разработкой этого полимера занимался инженер-химик Борис Петрович Зверев. В начале 40-х годов XX века производство оргстекла запустили на заводе «Рулон» в Горьковской области. Отечественное название «органическое стекло» или «оргстекло» объясняло и подчеркивало отличие этого материала от внешне похожих стекол неорганического происхождения — силикатного, кварцевого и т. д.

Великую Отечественную войну советские самолеты встретили, уже получив остекление кабин и турелей оргстеклом, а

подлодки — получив небьющиеся стекла для перископов. Зверев разработал прозрачную броню для самолетов, которая неплохо защищала от пулеметных очередей и 20-миллиметровых скорострельных авиапушек.

Акрил стал очень важным продуктом во время Второй мировой войны. С одной стороны самолеты и транспортные средства были оснащены PLEXIGLAS®, с другой — английским Perspex® и советским отечественным оргстеклом. Окончание войны привело к значительному сокращению объемов использования акрила и подтолкнуло производителей к поиску новых, гражданских применений. Продукт прекрасно вписывался в ниши, где ценились стойкость к атмосферным воздействиям, отсутствие пожелтения от солнца, длительный срок службы, высокая прочность на разрыв, жесткость листов, превосходное светопропускание, безупречная яркость и глянец поверхности, простота обработки и малый вес изделий. Примерами таких областей применения стали световая реклама, прозрачная кровля и дизайн фасадов. В 1960-х и 1970-х годах было добавлено при-

менение в санитарных помещениях и остеклении теплиц.

С ростом популярности акрила важнейшими рынками сбыта стали транспортный сектор (для задних фонарей и сигнальных огней транспортных средств), строительная и светотехническая промышленность, товары для дома (для кухонной утвари и контейнеров), офисная техника, оптика, медицинские технологии, электроника и индустрия связи и развлечений.

Почти в каждой стране после Второй мировой войны появилась компания по производству литого и экструдированного акрила. Многие из них были небольшими семейными предприятиями, обслуживавшими определенные секторы. Кто-то специализировался на акриле с эффектом перламутра — для изготовления пуговиц, пряжек и гребней, кто-то на толстых и больших стеклах для аквариумов, кто-то делал только акриловые трубы и т. д. И поныне существует множество небольших компаний, обслуживающих нишевые рынки.

Продолжение читайте в следующих публикациях.

DESTEK

Производство и продажа прозрачного, белого и цветного акрилового (органического) стекла для наружной рекламы, интерьера, строительства и светотехники.



Plexiglas®: 90 лет в мире.
DESTEK: 20 лет в России.

ДИЛЕРЫ И ТОРГОВЫЕ ПАРТНЕРЫ ООО «ДЕСТЕК» ПО РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНИЧЕСКОГО СТЕКЛА

ООО «ТД ХИМСЫРЬЕ»

www.hims.ru
Офис: г. Москва, ул. Большая Почтовая д. 55/59 стр. 1
8-800-500-10-69
Склад: г. Щёлково, Ул. Хотовская, д.49 ворота 92
8-499-288-70-49, post@hims.ru

ООО «Форда»

info@forda.ru, www.forda.ru
www.forda-online.ru (интернет-магазин)
Санкт-Петербург +7 (812)380-85-55
Москва +7 (495) 921-49-57
Подольск +7 (495) 921-49-59
Ангарск +7 (950) 080-09-08
Братск +7 (902) 764-30-40
Волгоград +7 (8442) 78-12-73
Екатеринбург +7 (343) 272-92-33
Иркутск +7 (3952) 20-75-78
Красноярск +7 (391) 205-14-14
Новосибирск +7 (383) 286-87-68
Омск +7 (3812) 97-62-99
Ростов-на-Дону +7 (863) 306-50-19
Уфа +7 (347) 246-63-73
Чита +7 (3022) 21-09-15

ООО «ГК Ремэкс»

www.remex.ru
Офис и склад на Электрозаводской
Электрозаводская улица, 21с27
+7 495 995-49-49, mailbox@remex.ru
Офис и склад в Реутове
Фабричная улица, 3, Реутов
+7 495 926-30-63, mkad@remex.ru
Склад в Некрасовке
Пехорская улица, 1Вс1, +7 495 363-35-36
Санкт-Петербург
Офис и склад в Санкт-Петербурге
Люботинский проспект, д. 55, офис 97
+7 812 363-35-36, +7 812 660-55-66
spb@remex.ru

ООО «ТУПЛЕКС»

www.tuplex.ru
Офис: г. Москва, ул. Трофимова, д.14, БЦ "Трофимовский"
+7 (495) 363 90 30, info@tuplex.ru
Склад: Московская область, с. Остров, ул. Верхняя
Слобода, д.2

Компания «Зенон Рекламные Поставки»

www.zenonline.ru
Москва — Гольяново
+7 (495) 788-1133, gol@zenonline.ru
Москва — Лосиный остров
+7 (495) 788-9333, los@zenonline.ru
Зенон-Техник:
Москва — Гольяново 107497, г. Москва, ул. Иркутская,
д. 3 стр. 11а, +7(495)788-07-75
Отдел продаж — technic@zenonline.ru
Сервисная служба — service@zenonline.ru
Подмосковье — Одинцово
+7 (495) 788-1516, odintsovo@zenonline.ru
Подмосковье — Подольск
+7 (495) 788-0480, podolsk@zenonline.ru
Архангельск +7 (8182) 46-5151, arh@zenonline.ru
Барнаул +7 (3852) 53-6677, brn@zenonline.ru
Белгород +7 (4722) 733-000, bel@zenonline.ru
Владивосток +7 (423) 243-7744, vlad@zenonline.ru
Владимир +7 (4922) 47-4646, vmir@zenonline.ru
Волгоград +7 (8442) 95-7171, vgrad@zenonline.ru
Воронеж +7 (473) 246-0222, vrn@zenonline.ru
Екатеринбург +7 (343) 344-3447, eburg@zenonline.ru
Ижевск +7 (3412) 57-0505, izh@zenonline.ru
Иркутск +7 (3952) 48-6161, irk@zenonline.ru
Казань +7 (843) 2-120-120, kazan@zenonline.ru
Калининград +7 (4012) 67-2267, kgrad@zenonline.ru
Краснодар +7 (861) 212-6767, kdar@zenonline.ru
Красноярск +7 (391) 223-5757, krs@zenonline.ru
Курск +7 (4712) 227-227, kursk@zenonline.ru
Липецк +7 (4742) 232-232, lip@zenonline.ru
Нижний Новгород +7 (831) 4-292-000, nnov@zenonline.ru
Новосибирск +7 (383) 289-9092, nsk@zenonline.ru

Омск +7 (3812) 906-000, omsk@zenonline.ru
Оренбург +7 (3532) 451-451, oren@zenonline.ru
Пенза +7 (8412) 99-1122, penza@zenonline.ru
Пермь +7 (342) 215-5353, perm@zenonline.ru
Пятигорск +7 (8793) 975-975, kmv@zenonline.ru
Ростов-на-Дону +7 (863) 295-45-55, rost@zenonline.ru
Рязань +7 (4912) 51-5252, rzn@zenonline.ru
Самара +7 (846) 374-50-00, sama@zenonline.ru
Санкт-Петербург +7 (812) 622-02-02, spb@zenonline.ru
Саранск +7 (8342) 54-61-61, snsk@zenonline.ru
Саратов +7 (8452) 477-111, sar@zenonline.ru
Смоленск +7 (4812) 25-05-15, smol@zenonline.ru
Сочи +7 (862) 555-10-70, sochi@zenonline.ru
Ставрополь +7 (8652) 33-50-50, stv@zenonline.ru
Тамбов +7 (4752) 493-493, tmb@zenonline.ru
Тольятти +7 (8482) 29-00-00, tt@zenonline.ru
Томск +7 (3822) 990-800, tomsk@zenonline.ru
Тула +7 (4872) 525-444, tula@zenonline.ru
Тюмень +7 (3452) 35 88 99,
ХМАО, ЯНАО, +7(982) 940 2969, tmn@zenonline.ru
Ульяновск +7 (8352) 57-11-11, chbox@zenonline.ru
Уфа +7 (347) 286-66-55, ufa@zenonline.ru
Хабаровск +7 (4212) 76-80-90, khab@zenonline.ru
Чебоксары +7 (8352) 57-11-11, chbox@zenonline.ru
Челябинск +7 (351) 214-54-00, chel@zenonline.ru
Якутск +7 (4112) 318-000, ykt@zenonline.ru
Ярославль +7 (4852) 26-08-08, yar@zenonline.ru

«Формула Пласт»

www.formula-plast.ru
г. Москва, 6-я Радиальная ул., д. 62, стр. 1 (территория
завода «Огонек»)
Многоканальный телефон: +7 (495) 142-14-10
e-mail: info@formula-plast.ru

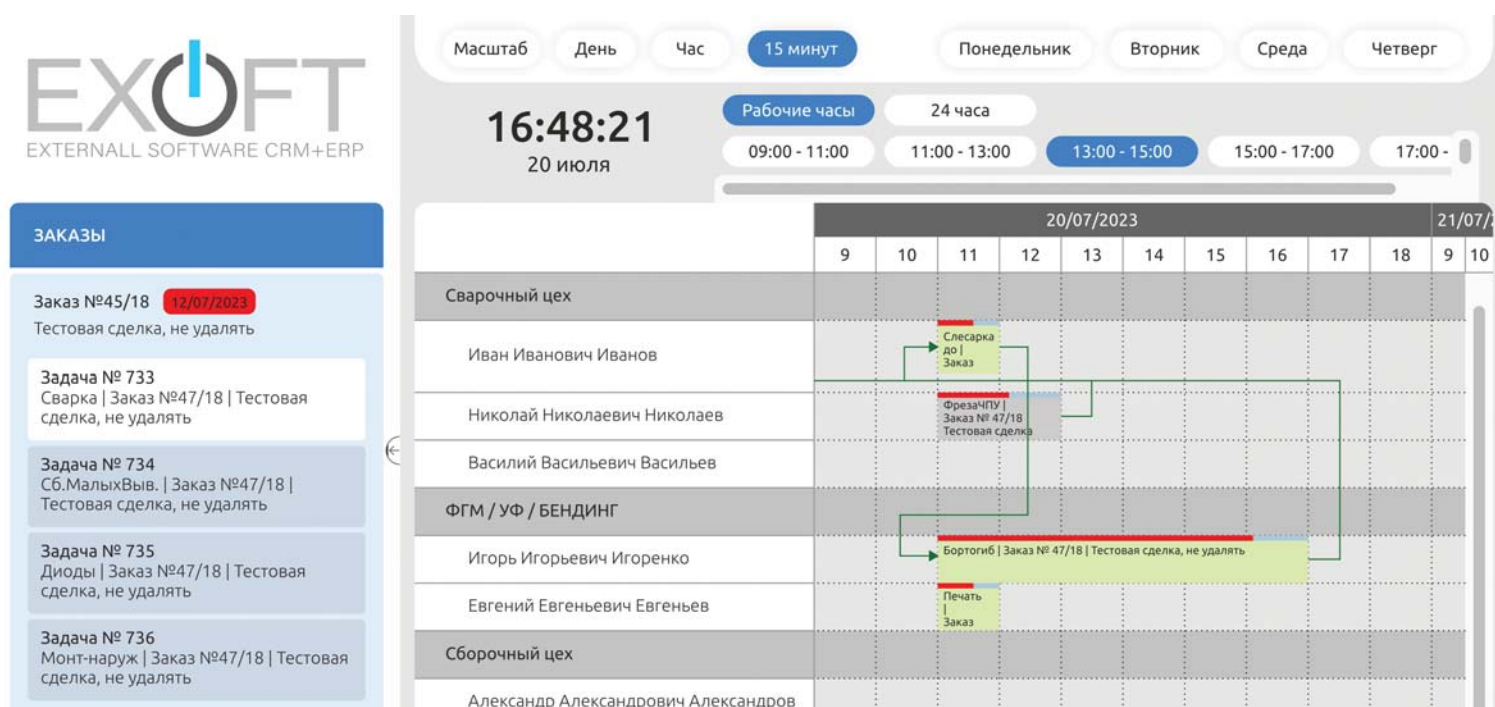


www.destek.ru
info@destek.ru
t.me/destek_russia
vk.com/destekrussia
+7 (495) 517-9332



Одно окно для бизнеса РПК с EXOFT

Переходим на новый уровень, «гараж» нашей отрасли должен превратиться в системное производство с удобными и понятными инструментами для управления бизнесом. Системный подход превращает ремесленника в предпринимателя, а нескончаемый поток кассовых разрывов исчезает.



Производственный план

Зачем?

Когда мы общаемся с предпринимателями из РПК и задаем вопросы про управленческий учет, про используемые в нем показатели, про сбор отчетов cash flow или рР, то в большинстве случаев даже в 2023 году слышим один и тот же ответ: «А что это такое?».

В нашем сегменте очень много креативных «рукастых» производителей и очень мало предпринимателей, которые

строят бизнес-модели и внедряют правильный менеджмент.

Идея нашего решения звучит просто — набор инструментов для рекламной компании, позволяющий комплексно решать следующие бизнес задачи:

1. Управление производством.
2. Управление взаимоотношениями с клиентами.
3. Маркетинг.
4. Управленческая отчетность.

Почему 1С-Битрикс, а не собственное ПО

Внутри Битрикс24 уже есть достаточно функций, чтобы вести качественно любой бизнес, а с помощью кастомных решений систему можно улучшить для решения задач любой сложности, поэтому нам как разработчику нет смысла разрабатывать с нуля интерфейс и большинство нужных функций, которые прекрасно реализованы командой Битрикс24.

Сверка взаиморасчетов

Приложение формирует акт сверки взаимных расчетов с контрагентами

EXOFT

ПЕРИОД | ИЛИ | 1.11.2022 | 30.11.2022 | СФОРМИРОВАТЬ

| Дата | Описание | Сумма | Сумма | Сумма |
|------------|--|--------------|-----------|--------|
| 21.11.2022 | Реализация товаров и услуг № 30430 от 08.11.2022 | 1 240 488.02 | 40 488.02 | 30 666 |
| 17.11.2022 | Реализация товаров и услуг № 30430 от 08.11.2022 | 0 | 0 | 30524 |
| 16.11.2022 | Платежное поручение входящее 08.11.2022 | 0 | 0 | 30567 |
| 07.11.2022 | Платежное поручение входящее 08.11.2022 | 4896.36 | 4896.36 | 30547 |
| 04.11.2022 | Реализация товаров и услуг № 30430 от 08.11.2022 | 55 968 | 55 968 | 30547 |
| 04.11.2022 | Реализация товаров и услуг № 30430 от 08.11.2022 | 55 968 | 55 968 | 30547 |

Обороты за период: 184 818.11 P | 152 486.11 P

Акт сверки взаимных расчетов

Технологические карты

Приложение загружает в сделку товары выбранной технологической карты

EXOFT

ТИП ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ КАРТЫ | НАЙТИ

| ИД | Наименование | Тип цены | Действие |
|-------|--|---------------|----------|
| 24568 | Картина 100x150 см Изготовление картины с галерейной натяжкой без услуг дизайна | ТИП ЦЕНЫ | СОЗДАТЬ |
| 24568 | Картина 80x120 см Изготовление картины с галерейной натяжкой без услуг дизайна | ТИП ЦЕНЫ | СОЗДАТЬ |
| 24568 | Картина 80x120 см Изготовление картины с галерейной натяжкой без услуг дизайна | БАЗОВАЯ | СОЗДАТЬ |
| 24568 | Картина 80x120 см Изготовление картины с галерейной натяжкой без услуг дизайна | РПК | СОЗДАТЬ |
| 24568 | Картина 80x120 см Изготовление картины с галерейной натяжкой без услуг дизайна | КОРПОРАТИВНАЯ | СОЗДАТЬ |
| 24568 | Картина 80x120 см Изготовление картины с галерейной натяжкой без услуг дизайна | ПРОЕКТ | СОЗДАТЬ |
| 24568 | Картина 80x120 см Изготовление картины с галерейной натяжкой без услуг дизайна | ТИП ЦЕНЫ | СОЗДАТЬ |

Справочник технологических карт

Выписки Альфа-банк

EXOFT

| Дата № платежки | Контрагент | Сумма | Номер счета | Действие |
|------------------|--|---|-------------|-----------------------|
| 02.12.2022 №2048 | ООО "Профессионал" 7724576455 <small>Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.</small> | 2 879.4 P | Счёт №2114 | ОПЛАТИТЬ |
| 02.12.2022 №1010 | ООО "Планета55" 5503188541 | Сумма: 31 224.54 P Остаток: 224.54 P | | РАЗМЕСТИТЬ ОПЛАТИТЬ |
| 02.12.2022 №1010 | ООО "Планета55" Оплата за полиграфические услуги согласно акту сверки на 25.11.2022 (оплатить срочно) без НДС | 320.54 P | Счёт №2114 | ОПЛАТИТЬ |
| 02.12.2022 №1010 | ООО "Планета55" Оплата за полиграфические услуги согласно акту сверки на 25.11.2022 (оплатить срочно) без НДС | 1235 P | Счёт №2114 | ОПЛАТИТЬ |
| 02.12.2022 №1010 | ООО "Планета55" Оплата за полиграфические услуги согласно акту сверки на 25.11.2022 (оплатить срочно) без НДС | 13 245 P | Счёт №2114 | ОПЛАТИТЬ |
| 02.12.2022 №1010 | ООО "Планета55" Оплата за полиграфические услуги согласно акту сверки на 25.11.2022 (оплатить срочно) без НДС | 20.14 P | Счёт №2114 | ОПЛАТИТЬ |

Выписка банка

Несомненным плюсом является то, что большое количество предпринимателей в какой-то мере знакомы с данным сервисом. Наше решение может интегрироваться в облачные версии посредством REST API или напрямую при использовании рабочей версии продукта. Мы разраба-

тываем дополнительные функции, которые гармонично встраиваются в интерфейс CRM Битрикс24.

Необходимо отметить, что главный вендор продукта — это российская компания, и поэтому мы снижаем риски, связанные

Основной функционал EXOFT

Комплексное решение делится на несколько блоков, внутри которых есть дополнительные функции к Битрикс24.

1. CRM

- 1.1. Автоматизированные воронки лидов
- 1.2. Автоматизированные воронки сделок
- 1.3. Генераторы сложных печатных форм

2. ERP

- 2.1. Калькуляции
- 2.2. Калькулятор технологических карт
- 2.3. Технологические карты
- 2.4. Заказ на производство
- 2.5. Расчет сдельной оплаты труда
- 2.6. Производственный план

3. HR

- 3.1. Воронка найма
- 3.2. Адаптация персонала
- 3.3. Внедрение регламентов
- 3.4. База знаний

4. Маркетинг

- 4.1. Бонусная программа
- 4.2. Личный кабинет для сайта
- 4.3. Выгрузка товаров и технологических карт на сайт
- 4.4. Выгрузка портфолио на сайт
- 4.5. Калькулятор изделий на сайт

5. Для первичной бухгалтерии

- 5.1. Выписка банка
- 5.2. Реализации
- 5.3. Автоматизированные счета
- 5.4. Акты сверок взаиморасчетов

6. Управленческая отчетность

- 6.1. Отчет Cash Flow
- 6.2. Отчет Profit and Loss
- 6.3. Платежный календарь
- 6.4. Выгрузка данных

Калькулятор расчета стоимости заказа

Расчет стоимости заказов

Широкоформатная печать

МАТЕРИАЛ ДЛЯ ПЕЧАТИ ▼

КАЧЕСТВО ПЕЧАТИ ▼

2

3

Количество (Шт)

Установка люверсов Проклейка периметра
 Ламинация Обрезка по периметру

РАССЧИТАТЬ
Стоимость заказа: **23 564.56 Р**

Состав заказа: баннер 440 гр./м2, ламинированный, 540-720 dpi, 4000x3000мм., 12 шт., установка люверсов, проклейка периметра

Калькулятор стоимости заказа

с внешними факторами, например, с санкциями.

Сколько внедрять?

Внедрение любой системы учета — это долго, дорого и больно. Приходится очень быстро учиться, адаптироваться и меняться. Изменения в свою очередь болезненны для персонала, и многие компании на этапе внедрения отказываются от заявленных планов из-за саботажа сотрудников.

Предприниматель, который планирует внедрение системы учета, должен учитывать финансовые и временные риски, особенно если в компании никогда не было опыта работы с системами учета, например, 1С или другие.

Мы обычно рекомендуем начинать с самого главного — продажи системы своей команде. Персоналу необходимо понимать, для чего происходит внедрение, какие показатели планируются отслеживать и

какие новые регламенты появятся в организации. Инструменты, которые будут внедряться, должны быть полезны, в первую очередь, сотрудникам, которые будут с ними работать.

Сколько стоит?

В нашем прайс-листе есть готовые решения и услуги по внедрению и кастомизации продукта под цели заказчика. Расчет стоимости внедрения зависит от нескольких факторов:

1. Опыт команды со стороны клиента.

Это самый важный показатель на наш взгляд. Например, если команда со стороны заказчика никогда не работала с системами учета, то в такое внедрение будут закладываться работы, направленные на повышение компетенций сотрудников.


2. Сложность технического задания.

Этот показатель касается компаний, которые планируют изменить программу под свои бизнес-процессы. В некоторых случаях только разработка технического задания может достигать до 100 часов работы специалиста со стороны интегратора.

3. Функционал (набор решений).

Функционал разный по своему объему и по сроку внедрения. Готовые решения стоят гораздо дешевле доработок по техническому заданию.


Telegram: @OlegPetrushin



EXOFT
EXTERNALL SOFTWARE CRM+ERP

Регламенты компании


Список регламентов, касающихся все подразделения



ЗНАНИЯ

- EXOFT
- Регламенты
- Стандарты качества
- Правила внутреннего трудового распорядка

Блок: Складской учет



Складской учет

Правила и сроки проведения

Читать

© Все права защищены! Копирование, распространение или демонстрация контента третьим лицам запрещена и преследуется по закону о защите авторских прав!

СКОЛЬКО СТОИТ бесплатная реклама?

В современном цифровом мире появилось множество инструментов, позволяющих доносить информацию о продукте или услуге без бюджета. Многие предприниматели используют эту возможность, забывая о настоящей цели правильного маркетинга, не выстраивая коммуникации с клиентом должным образом. Об этом и не только мы поговорили с Алексеем Ивановым, автором книги «Бесплатная реклама: результат без бюджета».

ЕДИНСТВЕННАЯ В РОССИИ КНИГА ПО РЕКЛАМЕ, ВЫДЕРЖАВШАЯ 11 ИЗДАНИЙ



Алексей Иванов — рекламист, предприниматель, бизнес-спикер. Первый в России международный автор книг по рекламе. Его книга *How to Create an Idea If You Are Not Ogilvy* продается в 67 странах мира, в том числе в США, Германии, Великобритании, Франции, Японии и Корее.

Автор слоганов «Хорошо иметь домин в деревне», «Maggi — маленькие победы каждый день», «NUTS — крепкий орешек». Его перу принадлежат 18 книг по рекламе и маркетингу, включая международный бестселлер «Как придумать идею, если вы не Огилви», лонгселлер «Бесплатная реклама: Результат без бюджета» и новинку «Доказательная реклама».

По образованию — физик-ядерщик (МФТИ), к. ф.-м. н. В настоящее время директор креативного агентства с опытом личных продаж «МастерУм», mastemind.ru. По мнению журнала *Forbes*, «Алексей Иванов просто объясняет сложные вещи в рекламе... Обилие примеров и легкость языка делают его книги бестселлерами».

Алексей Иванов

Алексей Иванов

Бесплатная РЕКЛАМА

результат без бюджета

**У ВАС НЕТ ДЕНЕГ НА РЕКЛАМУ?
ПРОЧТИТЕ ЭТУ ПОЛЕЗНУЮ КНИГУ.
УЗНАЙТЕ СЕКРЕТЫ БЕСПЛАТНОЙ РЕКЛАМЫ!**

БЕСПЛАТНАЯ РЕКЛАМА



Знания, которые меняют жизнь

альпина ПУБЛИШЕР

заказ книг +7 (495) 120-07-04 и на сайте www.alpina.ru

Другие книги автора

КАК ПРИДУМАТЬ ИДЕЮ, КОТОРАЯ ВАМ НЕ СТОИТ

РЕКЛАМА

ideabooks | alpinabook | alpinabook | alpinaru



11
издание

ЕЩЕ БОЛЬШЕ
ИДЕЙ И ПРИМЕРОВ

Второй русской книги по рекламе с таким же послужным списком нет



Сотня стран, пять языков, одна книга

— Алексей, у тебя есть достижения, которых нет ни у одного другого рекламиста в нашей стране. Единственный в России международный автор книг по рекламе. Твоя книга выдержала 12 (!) изданий. Ты первый отечественный бизнес-автор, которого перевели на турецкий и издали в Турции. Чем ты больше всего гордишься сам?

— Тем, что моя первая и любимая книга до сих пор переиздается и неплохо живёт на капризном рынке деловой литературы. Сегодня мне вообще представляется, что писать бизнес-книгу — это самоубийство. Если бы раньше узнал то, что мне известно сейчас, то никогда не взялся бы за перо. Вот сколько рукописей получает издательство за год? Примерно 600-700. В среднем по две в день. А сколько из них принимается в работу? Всего 5-6. Отсев колоссальный. Если кто-то из издателей читает эти строки, он подтвердит.

Но это только начало. Предположим, книга прошла драконовское сито издательства и увидела свет. Это уже само по себе чудо. Но чудо, увы, быстротечное. Потому что судьба 95% деловых книг незавидна. Они никогда не будут переизданы. Первое издание станет и последним... Сито рынка оказывается еще безжалостнее к авторам, чем любой редактор. Увидеть второе издание своей книги суждено лишь 0,05% авторов. А про 12-е издание и говорить нечего. Счастье, что 15 лет назад я об этом ничего не слышал...

— У тебя математическое образование, но призванием в жизни стала реклама. А позже ты начал активно писать книги по рекламе. Как так получилось?

— Почти как в том анекдоте, — повезло. И развожу руками. Женился по расчету, оказалось, по любви. Реклама — дисциплина гуманитарная, но вот привнесение в неё системности, порядка потребовало и аналитического подхода, и математического мышления. Разве нематематик смог бы написать труд с названием «Доказательная реклама»? Мне нравится заниматься «перекрестным опылением», переносить методы из одной области в другую. Иногда это даёт удивительные результаты.

С книгами же вышло вот что. Слава богу, издательской статистики я тогда не знал. Зато у нас была и есть такая категория — несостоявшиеся клиенты. Мы им отказали, потому что такие бюджеты нам не интересны. Но в какой-то момент стало ясно, что можно помочь даже маленьким бизнесам. Так родилась книга о бесплатной рекламе.

— Твоя книга «Бесплатная реклама: результат без бюджета» стала бестселлером. Каков её тираж и в каких странах она издана?

— За границей издана другая книга — «Как придумать идею, если вы не Огилви». Её перевели на английский, турецкий, болгарский и украинский языки. Продается почти в 100 странах мира. Цена, кстати, раз в 5 выше, чем в России.

А вот самый большой тираж действительно у «Бесплатной рекламы». По данным издательства «Альпина Паблишер» её печатная и электронная версии на сегодняшний день нашли более 40 000 читателей. Книга стала лонгселлером. С 2010-го

года получила 72 рецензии в СМИ и бло-го-сфере. Сотни благодарственных писем. Но было и 11 негативных откликов. Куда же без них?

— Когда ты её писал, какую основную мысль ты хотел донести до читателей?

— Отсутствие рекламного бюджета — еще не повод отказаться от продвижения себя и своих услуг.

— Алексей, в этом году твоей рекламной деятельности исполняется 30 лет. Чем, на твой взгляд, отличается маркетинговая стратегия компаний в 90-х и начале нулевых от нынешней?

— Для продвижения товаров и услуг в 90-х и начале нулевых активно использовались традиционные медиа-каналы — телевидение, радио, печатные издания и, разумеется, наружная реклама. Через каналы широкого охвата доносили информацию о товарах массового производства.

Сегодня компании часто ориентируются на цифровые медиа-каналы, которые учитывают индивидуальные потребности людей. Продукты и услуги становятся более персонализированными.

Вот это и есть два главных отличия маркетинговой стратегии компаний в прошлом и нынешнем времени — использование разных медиа-каналов и новый подход к производству и продаже товаров и услуг.

— «Бесплатная реклама», «Маркетинг без бюджета»... Эти темы стали хайпо-



Теплая и душевная часть маркетинга на рынке b2b

вами, потому что многие восприняли их как некоторое альтернативное руководство по управлению продажами, которое позволяет решать даже стратегические маркетинговые задачи, не вкладывая никаких средств. В чем, на твой взгляд, критическая ошибка такого восприятия?

— Сегодня реальность такова: мы без всяких затрат можем связаться практически с любым человеком на планете. Вопрос в том, есть ли нам что ему сказать. И вот на разработку этого самого интересного для клиента предложения уйдет немало сил, времени и денег.

Появлению любой рекламы (как платной, так и бесплатной) должна предшествовать огромная подготовительная работа. Об этом у нас часто забывают.

В чем ваши преимущества? Почему вы лучше других? Какие можете привести доказательства?

Это всё серьезные вопросы, на которые у многих бизнесов нет внятных и убедительных ответов. Маркетинг без бюджета здесь нам никак не поможет. Анализ конкурентов, понимание своей целевой аудитории, доскональное знание товара и готовность его доработать (!) — вот три ки-

та, на которых нужно выстраивать коммуникационную стратегию.

А вот дальше уже можно задействовать в том числе бесплатные способы продвижения. Именно в такой последовательности, а никак не иначе.

Любой рекламный канал — это усилитель вашего предложения. Но, как учит нас математика, преумножить полный ноль невозможно. Ни творческой подачей, ни оригинальным способом связи. Вы просто изысканно скажете человеку, что вам нечего ему предложить. Креативно «обогреете» Вселенную.

— Еще одно трендовое направление в продвижении — увлечение соцсетями. Малый бизнес привлекает возможность бесплатно использовать такие площадки для продвижения своих услуг. Стоит ли увлекаться подобными общими трендами, не разбираясь в специфике канала коммуникации, заменяя ими классические маркетинговые приемы?

— Та же самая ситуация. Люди считают, что блоги, социальные медиа и рассылки — это и есть бесплатные методы продвижения. Но они же требуют огромных временных и интеллектуальных зат-

рат. Причем, на регулярной основе. В этом смысле это вовсе не безбюджетные способы.

В то же время есть целый спектр средств, которые запускаются один раз и затем работают на ваш бизнес годами. Собственно, о них книга и рассказывает. Отмечу сразу, что после запрета в России некоторых соцсетей ценность таких приёмов только выросла.

— Производство вывесок — это малый и узкоспециализированный бизнес. Нужен ли вообще здесь маркетинг? Стоит ли небольшим компаниям из нашего сегмента думать о построении бренда? Или достаточно просто каждый день «лить трафик в воронку»?

— Думать о построении бренда можно даже небольшим компаниям, но как побочный эффект от успешных продаж.

Как пошутил мой однокашник, лучший маркетинг на b2b — это «работать печеню», пить водку с потенциальным клиентом в бане. Увы, в нашей стране до сих пор важны и сильны личные связи и знакомства.

Ну а если серьезно, то какой рекламный инструмент использовать, будет зависеть, в первую очередь, от доли целевой группы по отношению ко всему населению. Если ваша аудитория — всего несколько сотен человек, как в производстве вывесок, то самым эффективным каналом будет директ-маркетинг и специализированные издания, такие как твоё.

— Алексей, где, на твой взгляд, эффективность маркетинга в современных реалиях с учетом ограниченного бюджета?

— Эффективность маркетинга как раньше, так и сегодня зарыта в понимании своего клиента. Любого новоиспечённый тренд в рекламе — это всего лишь наложение старых принципов на свежую технологию. Ничего кардинально нового в структуре коммуникаций (особенно в b2b) придумано за последние лет 30 не было.

Беседовал Олег Вахитов

Как бизнесу из сферы рекламы вырасти X2 в обороте

Аренда удаленного руководителя отдела продаж приносит результат в разы лучше, чем внутреннее управление на местах.



— Анна, в оргструктуре отделов продаж компаний с рынка рекламы всегда присутствует РОП в штате. Правда, в малом бизнесе его функцию чаще выполняет сам собственник. Для чего подобные организации берут дополнительно удаленного РОПа в аренду?

— Мы закрываем две потребности компаний с рынка рекламы и маркетинга: рост выручки или удержание достигнутого оборота и сохранение команды. Там, где есть живой спрос на продукт, мы помогаем менеджерам увеличить конверсию, средний чек, частоту заказов — внедряем целый набор проверенных управленческих инструментов и ежедневно контролируем соблюдение стандартов их использования менеджерами. Работая с компаниями с рынка традиционной рекламы, где наблюдается стагнация или падение выручки, помогаем их собственникам как можно дольше удерживать бизнес на плаву и при этом даем возможность отпустить контроль за продажами, высвободить время для поиска новых смежных ниш, на которые потом можно будет переориентировать и команду.

При этом вы эффективнее работаете в спайке с действующим РОПом или можете полностью забрать на себя весь управленческий функционал в отделе продаж?

Мы приходим на проект экспертной командой: куратор с уровнем директора по продажам или коммерческого директора, РОП, сотрудник отдела контроля качества, бизнес-тренер, интегратор CRM и телефонии, HR-специалист. Куратор — это стратегия, РОП — операционка, остальные сотрудники дают конкретный инструмен-

тарий или подыскивают ресурсы, как в случае с HR. Мы эффективнее управленца на месте, потому что: 1) мы не аффилированы, нам важен только результат и динамика, без «экивоков» и человеческого фактора; 2) мы функция, которая продуктивна в организации каждый день и распределена между несколькими исполнителями, у которых в отдельности у каждого профиля натренирована таким количеством моточасов, что и не снилось ни одному сотруднику на месте; 3) мы задаем стандарты управления продажами и следим за самыми современными практиками.

Мы берем на себя следующие задачи: ежедневные планерки, контроль ведения CRM, контроль отчетности в ОП, аналитика качества общения в звонках и переписках, обучение сотрудников техникам продаж и переговоров, найм и адаптация менеджеров, создание базы знаний внутри организации, разработка бизнес-процессов (оргструктура, мотивация, регламенты, скрипты).

Руководитель отдела продаж на месте берет на себя задачи по продукту (прайс, ассортимент, разработка КП, работа с рекламациями, переговоры со сложными клиентами), а мы занимаемся администрированием и выстраиванием структуры управления под ключ, плюс вдыхаем жизнь и драйв в отделы продаж: нематериальная мотивация, конкурсы, геймификация — эти функции также ложатся на нас.

Если в организации нет РОПа, мы назначаем для решения вопросов по продукту старшего менеджера с небольшим повышением ставки, а управление и ответственность за результат полностью берет на себя наш РОП.

Несмотря на пессимистичные тренды аналитиков, российский рынок рекламы показывает рост в 2023 году — за первый квартал +8% по отношению к аналогичному периоду предыдущего года (данные АКАР). К счастью, независимо от тенденций в отрасли, каждый отдельный игрок может улучшить свои темпы роста в разы, внедрив профессиональный регулярный менеджмент в отдел продаж и современные инструменты управления. Одну из технологичных эффективных точек роста продаж предлагает консалтинговая компания «Альтасеилс»: уже более 3-х лет 130 экспертов организации оказывают услугу аутсорсинга руководителя отдела продаж или, если говорить сокращенно и модно, «РОПшеринга».

Мы поговорили с основателем компании Анной Сорокиной о секретах удаленного экспертного управления и результатах, которые РОПшеринг дает компаниям из сферы рекламы, медиа и маркетинга.

— Ваши услуги окупаются?

— Если мы работаем на входящих заявках с востребованным продуктом, да, в 90% случаев и классный результат виден уже на третий месяц работы, а промежуточный — после первых двух недель. Если это активные продажи по новой базе и длинный средний цикл сделки (полгода, год), то динамику видно сразу на промежуточных этапах воронки (количество звонков, КП, встреч), а в цифрах выручки становится видно позднее, чисто математически даже. Поэтому, когда мы подключаемся к бизнесу, мы всегда рисуем некую финмодель нашего сотрудничества, закладывая наш тариф в нее. И дальше собственник решает, готов ли он с нами идти в эту историю. В любом случае, там, где нет РОПа и управления вообще, ответ — да, окупаются. Потому что без управленца и инструментов сотрудники вырабатывают не более 30% от своего потенциала.

— Как быстро вы входите в команду и адаптируетесь?

За первую неделю в проекте мы проводим аудит системы продаж, знакомимся с персоналом, проводим аттестацию знаний и навыков, уже со второй недели мы — часть боевой команды. Бывает, что члены команды меняются в процессе: кто-то не сходится характерами с собственником бизнеса, разный темперамент, стиль управления. Это нормально — у нас большой штат и можно подобрать управленца себе, что называется, «по душе». Мы предлагаем перед стартом познакомиться с командой, выбрать участников.

Мы разворачиваем команды на проекте за один день — договор, счет, оплата и уже через час с вами штат высококлассных профи, мотивированных, идейных и заточенных на результат. Кто-то годами подбирает РОПа в отдел, смиряется с непрофессионализмом, скромными показателями. Мы облегчаем боль собственника в моменте и выдаем услугу управления экспертного уровня. Да, это не магия — так бывает!)

Подробнее: altasales.ru

Телефон: : +7 (958) 577 66 30

Кейс команды «РОПшеринг»

Аренда РОПа в рекламном агентстве (вывод нового продукта на рынок)

Точка А: Что было на старте

Оборот до 350 000 руб.

- Конверсия на ключевом этапе воронки — 25%
- Эффективность качества звонков — 35%

- Отсутствие менеджеров по продажам — последний уволился перед началом работ, а также систем обучения и масштабирования.
- Отсутствие структурной работы в CRM-системе
- Отсутствие систем отчетности, контроля звонков и плановых показателей.

Итоги первого месяца работы:

Оборот 520 000 руб.

- Конверсия на ключевом этапе воронки — 35%
- Эффективность качества звонков — 55%

- Найдены и выведены новые менеджеры
- Проведен аудит отдела продаж, определены цели и KPI
- Разработаны и внедрены ключевые регламенты, должностные инструкции и план адаптации для новичков
- Определены структура и мотивация ОП
- Создан обучающий курс для новых менеджеров
- Внедрено проведение утренних планерок
- Организована ежедневная отчетность, введен дашборд
- Отдел контроля качества начал анализировать звонки

Точка Б: Итоги третьего месяца работы

Оборот 840 000 руб. (+240% от старта работ)

- Конверсия на ключевом этапе воронки — 48% (+23% от старта работ)
- Эффективность качества звонков — 90% (+55% от старта работ)

- Построены все процессы в отделе продаж
- Проведена аттестация персонала
- Подготовлен план продаж на 6 месяцев
- Настроена и отлажена работа в CRM-системе
- Контролем качества выявлены и устранены множественные ошибки и недоработки в работе менеджеров
- Тренером отработаны результаты прослушивания звонков менеджеров
- Проведены все оговоренные обучения и планерки

ВИЗКОМ

Ассоциация производителей средств визуальной
рекламы и информации

Профессиональные услуги

от экспертов индустрии:

наружное и внутреннее
рекламное оформление
дизайн | цифровая печать
услуги регистрации
поставка оборудования
и материалов для рекламы
технические решения
консультации

Пополняем ряды профессионалов

www.viscomrussia.ru

info@viscomrussia.ru

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА РЕКЛАМЫ**Prizmix**

+7 (495) 956-1115

<https://www.prizmix.ru/>

Чернила Triangle: сольвентные, экосольвентные, УФ. Пленки и обои для печати Neschen.

Дестек

+7 (495) 517-9332

<http://www.destek.ru/>

Производство и продажа органического (акрилового) стекла. Оперативное производство нестандартных размеров и цветов «под заказ».

МЕДСТРОМ

+7 (495) 617-6655

<http://allenta.ru/>

Алюминиевый борт, ALS-профиль, F-образный профиль, жидкий акрил, материалы для световой рекламы (клеи и активаторы, скотчи, очистители и др.).

РДП ТРЭЙД

+7 (495) 260-18-61

<https://www.rdptrade.ru/>

Профиль алюминиевый, жидкий акрил.

РуссКом

+7 (495) 785-5805

<https://russcom.ru/>

Чернила Mimaki и InkTec, плёнки для ламинации, плёнки для термопереноса, заготовки и расходные материалы для сублимации, пластиковые карты.

СВЕТОТЕХНИКА**КАИСЭН ЭЛЕКТРИК**

+7 (919) 729-9915

<https://www.kaisenelectric.ru/>

Разработка, производство светодиодных модулей для коробов (серия TELELINE); для букв (серия PRISM); модули, линейки для торцевой подсветки (серия DS); силикон, ленты и блоков питания для них. Решения с гарантией 5 и 7 лет.

СТМ

+7 (495) 363-9339

<https://www.elf-light.ru/>

Производство и поставка светодиодной продукции, реализуемой под маркой ELF. Все для неона. NEON2!

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА РЕКЛАМЫ**LIYU Russia**

+7 (495) 196 7711

<https://liyuprinter.ru/>

Широкоформатные принтеры для рекламного-производственных компаний и промышленной печати. Сольвентные и УФ. Планшетные, рулонные и гибридные модели. Комплектация под задачи: выбор печатных головок, производительность, набор опций для работы с различными материалами.

Prizmix

+7 (495) 956-1115

<https://www.prizmix.ru/>

Оборудование и материалы для широкоформатной печати, производства рекламы и POSM: УФ-принтеры EFI VUTEK, режущие плоттеры Kongsberg, клеевые плоттеры F Service, рулонные ламинаторы Neschen.

РДП ТРЭЙД

+7 (495) 260-18-61

<https://www.rdptrade.ru/>

Оборудование для производства объёмных букв из жидкого акрила, бортогибы.

РуссКом

+7 (495) 785-5805

<https://russcom.ru/>

Широкоформатные и сувенирные принтеры Mimaki (сольвент и УФ), ламинаторы GMP, режущие плоттеры Graphtec, термопрессы, автоматический этикеточный комплекс, картпринтеры.

СТМ

+7 (495) 363-9339

<https://hanslaser.stm-ru.ru/>

Лазерные станки Han's Laser

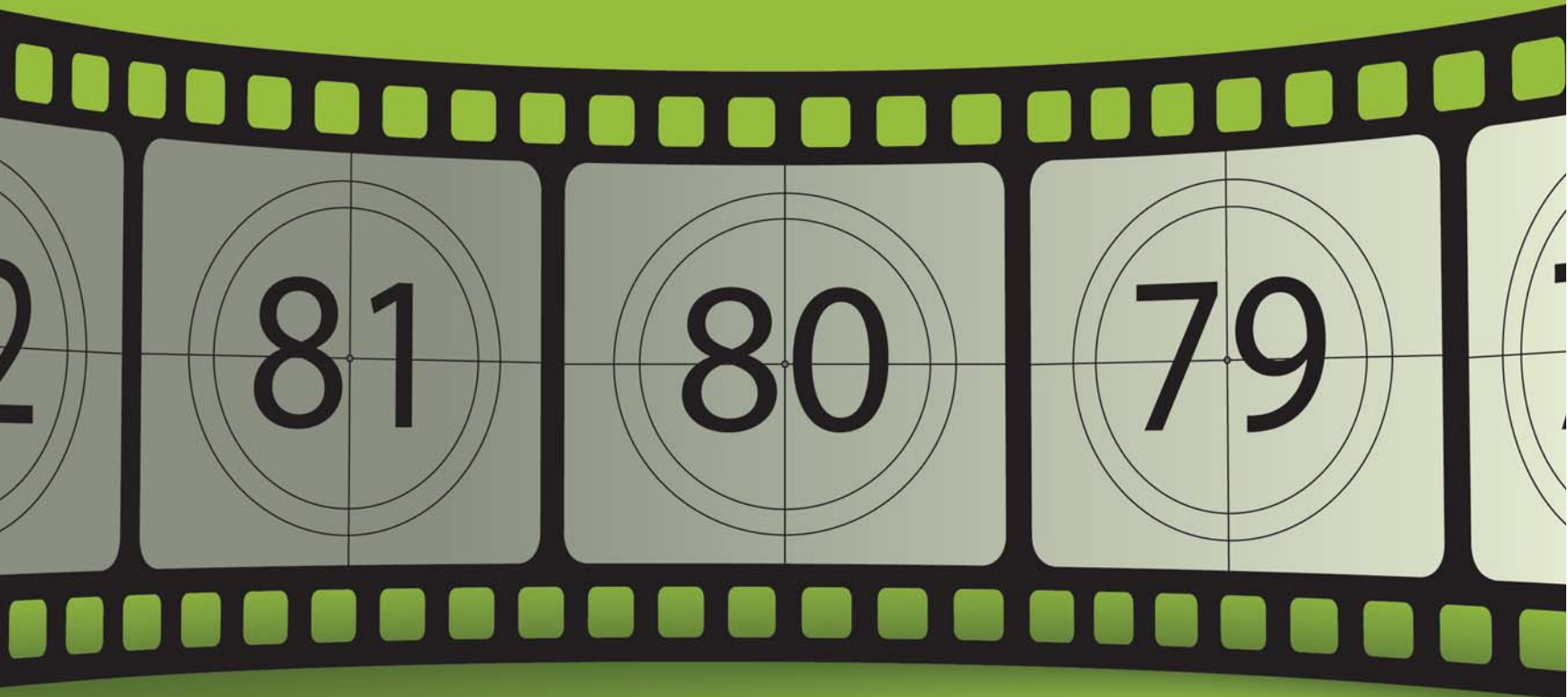
Техно-Графика

+7 (495) 225-50-43

<https://технографика.рф/>

Печатное и постпечатное оборудование и расходные материалы. Лазерные гравировальные станки. Режущие плоттеры и др.

ОБРАТНЫЙ ОТСЧЕТ



SIGN FORUM'23

Форум Производителей Наружной Рекламы

24-27

Даты проведения

10

Месяц

23

Год

Солнечный Park Hotel & SPA | Московская область

С нами уже: 197 человек из 140 компаний из 55 городов России
А вы запланировали встречу с нами?

Регистрация

Программа

