

«Мы готовы дать рынку инструменты для ведения прибыльного бизнеса»



Дмитрий Шведов,
руководитель отдела
продаж промышленного
оборудования Xerox Евразия



Дмитрий Мокин,
менеджер по отраслевому
маркетингу,
Xerox Евразия

В компании Xerox Евразия отмечают по итогам 2019 г. высокий уровень интереса со стороны полиграфического рынка к промышленным решениям компании в области цифровой печати. Это нашло отражение в десятках новых установок и послужило началом развития новых направлений работы компании, нацеленных на поддержку и сопровождение успешных продаж оборудования.

Ф: Почти год прошел с момента нашей предыдущей встречи. Тогда речь шла о пересмотре тактики ведения бизнеса компании Xerox на российском рынке, в том числе о новом позиционировании линейки цифровых машин. Как вы оцениваете сегодня результаты проделанной работы?

ДШ: Надо сказать, что все озвученные нами тогда планы материализовались. Итоги прошедшего 2019 г. оказались даже более оптимистичными, чем мы ожидали. В классе тяжелых машин — Xerox Iridesse Production Press и Xerox Versant 3100 Press — мы превзошли план и по количеству установок, и по финансовым показателям. В общей сложности с момента запуска продаж в конце 2018 г. Xerox Iridesse Production Press в России и СНГ установлено уже более 15 таких машин. За 2019 г. также продано более 10 машин Xerox Versant 3100 Press. Успех продаж мы связываем

прежде всего с тем, что нам удалось детально проанализировать возможности оборудования и проработать целевые группы, которым данное оборудование может быть интересно. Например, по-

Выстроенная инфраструктура бизнеса, наличие технологических решений и грамотное позиционирование оборудования позволили Xerox Евразия добиться высоких результатов по итогам года

мимо коммерческого сегмента, машина Xerox Versant 3100 Press прекрасно встает в типографиях высших учебных заведений. Машина справляется с любыми нагрузками и уровнем сложности полиграфических работ, при этом по финансовым условиям приобретения является выгодным решением по сравнению с более «тяжелой» цифрой.

Открытием прошлого года стали для нас и возможности Xerox Iridesse Production Press, которые в полной мере раскрылись после того, как машина попала в реальные производственные условия. Благодаря этой машине мы приобрели новых для себя заказчиков, которые раньше не работали на обо-

довании Xerox. Более того, в числе этих клиентов оказались типографии, которые умеют интенсивно загружать оборудование. В этой связи мы теперь можем смело позиционировать Xerox Iridesse Production Press как машину, которая не только имеет уникальные достоинства в виде наличия дополнительных цветов, но и способна стабильно изготавливать 200–400 тыс. отпечатков в месяц.

Ф: Одним из озвученных вами направлений работы было создание обучающего курса для владельцев оборудования Xerox. Удалось ли подготовить такую программу обучения?

ДМ: Да, мы возобновили такой курс после долгого перерыва. Он предполагает вовлеченность в процесс как сотрудников отдела продаж и отдела маркетинга компании Xerox, так и специалистов со стороны заказчика — операторов печатного участка, менеджеров по работе с клиентами. Глобально задача этого курса — познакомить типографию с подходами ведения цифрового бизнеса, раскрыть технические и технологические особенности оборудования и главное — научить использовать их в повседневной работе. Первым клиентом, с которым мы реализовали такое мероприятие, стала типография «Радуга», пополнившая в прошлом году число владельцев Xerox Iridesse Production Press. Вовлеченность в процесс специалистов из разных подразделений обеспечила мощный импульс по правильному и быстрому освоению оборудования: технологические консультации, тестирование запечатываемых материалов, варианты использования дополнительных возможностей, обучение обслуживанию машины и т. д.

ДШ: Данный курс нацелен прежде всего на отдел продаж типографии. С нашей стороны мы даем направление, понимание, конкретные примеры использования возможностей оборудования, а задача заказчика — суметь найти точки их применения. Еще во время обучения мы увидели, как это работает, когда специалист отдела продаж типографии уже на следующий день смогла применить полученные знания и предложила заказчику заменить традиционные технологии отделки на возможность печати на Xerox Iridesse Production Press с использованием дополнительного цвета. В итоге предложенный вариант получился быстрее и дешевле с точки зрения производства.

Ф: Насколько известно, интересные обновления произошли в линейке «легкого» оборудования Xerox. Повлияет ли это на увеличение их продаж?

ДМ: Действительно, серия самых младших из наших «рабочих» лошадок — Xerox Color C60/70 — претерпела ряд обновлений, ей на смену приходит модель Xerox Primelink C9070. Кроме того, теперь есть возможность переоборудования этих машин для использования дополнительных цветов (золото, серебро, белый, прозрачный). В конце прошлого года мы продемонстрировали новые функции оборудования на нескольких мероприятиях. В нашем демозале подобная машина тоже есть, и мы проводим тесты и демонстрации для заказчиков. Надо сказать, что со стороны рынка мы наблюдаем большое любопытство к обновленным машинам этой серии. История переоборудования небольших машин для печати с дополнительными цветами укладывается в парадигму того, что эти возможности доступны для цифровой печати и позволяют получить продукцию с добавленной стоимостью относительно просто и оперативно.

Что касается увеличения продаж, то количество инсталляций в сегменте «легкого» оборудования соответствует нашим ожиданиям. Доля машин Xerox Color C60/70 и Xerox Versant 180 Press на рынке и так велика, поэтому на заметное расширение присутствия рассчитывать сложно. Однако при наличии достаточно плотной конкуренции мы в 2019 г. увеличили количество установленных машин и сохранили позиции, которые у нас были в данном сегменте.

Ф: В свете успешных инсталляций Xerox Iridesse Production Press практически ничего не слышно об установках Xerox iGen. Что можете сказать о фламане вашей линейки?

ДМ: Успех, который обеспечила машина Xerox Iridesse Production Press, вернул на рынок понимание, что большая машина — это не совсем то же самое, что несколько маленьких. У нас есть примеры, когда Xerox Iridesse Production Press инсталлировали рядом с Xerox iGen. И в такой ситуации становится понятно, что Xerox iGen имеет ряд преимуществ по сравнению не только с Xerox Iridesse Production Press, но и с любой другой цифровой печатной техникой, представленной на рынке. В частности, когда в типографии имеется большой объем печати на плотных или фактурных материалах, Xerox iGen вне конкуренции. Поэтому в этом году мы ожидаем, что в продвижении данной модели произойдут определенные подвижки.

ДШ: Особенность Xerox iGen в том, что типографиям, которые приобрели данную машину и выстроили под нее свой бизнес, сложно поменять ее на что-то другое — производительность Xerox iGen на сложных работах очень сильно отличается от любой другой машины. Если бизнес типографии с этой машиной успешен, то выбор — только в пользу следующего Xerox iGen. В случае же, когда на одном производстве встречаются Xerox iGen и Xerox Iridesse Production Press, получается мощная связка. Каждая из двух машин дает маркетинговое преимущество над конкурентами. Одна обеспечивает дополнительные цвета и при этом умеет печатать на плотных материалах, другая ориентирована на печать увеличенных форматов и больших объемов продукции. Xerox iGen — единственная машина, которая специально создана для беспроблемной работы с любой плотностью картона и печати на фактурных бумагах.

Ф: Имеется ли у вас перечень рекомендованных материалов, которые можно использовать на оборудовании Xerox?

ДМ: С появлением Xerox Iridesse Production Press, которая хорошо приспособлена для печати на сложных материалах и обладает возможностью использования металлизированных красок, мы развернули широкую работу в своем демозале по тестированию доступных на российском рынке материалов для цифровой печати (в частности, плотных картонов, фактурных и окрашенных в массу бумаг) и разработке рекомендаций для наших заказчиков, которые будут применять эти материалы. В наступившем году мы планируем дальнейшее расширение этой деятельности. Также продолжается разработка технологических рекомендаций по использованию дополнительных цветов на разных материалах.

Ф: У компании Xerox большие успехи не только в продажах промышленных цифровых машин, но и оборудования струйной технологии печати. По крайней мере, известно о нескольких крупных инсталляциях.

ДМ: Пожалуй, такого успешного года по продажам машин струйной печати еще не было в истории Xerox Евразия. В прошлом году в ОАО «Издательство «Высшая школа» (Смоленский полиграфический комбинат) была установлена высокопроизводительная «двухголовая» машина Xerox Impika Evolution, которая позволяет запечатывать за один прогон обе стороны бумажного полотна. Еще три струйные цифровые машины были инсталлированы в компании «Формс технолджи», одного из лидеров по изготовлению и доставке платежных документов в России.

Ф: Какие ожидания у вас от текущего 2020 г.?

ДМ: Мы взяли хороший темп в 2019 г., и сохранение его в 2020 г. — то, чего мы ожидаем. На сегодняшний день мы довольны достигнутыми результатами и тем положением на рынке, которое мы занимаем. Безусловно, у нас есть направления, в которых мы планируем развиваться, но это будет зависеть от общего состояния рынка и экономики.

ДШ: С точки зрения технологий, инфраструктуры и идеологии мы готовы дать рынку инструменты для ведения прибыльного бизнеса. Приоритетным направлением нашей работы будет продвижение на рынок цифровых машин промышленной печати — Xerox iGen, в том числе в паре с Xerox Iridesse Production Press. Учитывая возможности последней работать с плотными бумагами, а также создавать потрясающие эффекты, мы планируем продвигать ее на рынок производства упаковок.

ДМ: Надо сказать, что все инсталлированные машины Xerox Iridesse Production Press приобретены в максимальной конфигурации и оснащены модулями для работы с дополнительными цветами. Большинство заказчиков используют эти возможности, причем довольно много. По сути, Xerox Iridesse Production Press — первая на рынке машина, у которой возможность печати дополнительными цветами (металликами, белым и прозрачным) реализована без снижения скорости работы и без увеличения времени на перенастройку. И если для изготовления рекламной продукции наличие дополнительных цветов и эффектов лакирования является возможностью получать продукцию с добавленной стоимостью, то для производства упаковок это в большинстве случаев начальное условие для ведения предметного разговора. С Xerox Iridesse Production Press у клиентов появляется перспектива изготавливать упаковку оперативно и с достаточной степенью эксклюзивности.

ДШ: Еще одним постоянным направлением нашей работы является поддержание партнерского канала. Речь идет о повышении квалификации специалистов, которые продают оборудование Xerox в России, создании мотивационной среды, проведении дополнительных мероприятий, направленных на то, чтобы наши партнеры не только обладали полной информацией о продуктовой линейке Xerox, но и чувствовали поддержку в плане продаж под руководством специалистов из центрального офиса. В прошлом году мы провели два многодневных тренинга и в этом году планируем продолжение. ■