

# Printprofit

ON-LINE NEMZETKÖZI PIAC TÉR A 21. SZÁZADBAN

Takács István Zsolt

**A Printprofit név sokak számára csenghet ismerősen a hazai nyomdaiparban. A Printprofit egy többnyelvű elektronikus piactér, mely célja a nyomdai piac szereplőinek határok nélküli összekapcsolása egy speciális kereskedelmi rendszer segítségével.**

A Printprofit GmbH 2000-ben alakult Hamburgban. A cég elsősorban amerikai aukciós oldalak sikerén felbuzdulva próbálta közép-európai országokban meghonosítani a b2b (business-to-business) kereskedelem egy speciális válfaját. Ennek lényege, hogy céges megrendelők ajánlatkéréseket készíthetnek nyomdai szolgáltatásokra, és online tendereket valósíthatnak meg. A tendereken a portálon regisztrált nyomdák vehetnek részt. Nem sokkal a megalakulását követően kirendeltséget nyitott több közép-európai országban, így Magyarországon is. 2003-ra a portál már hat nyelven volt elérhető (angol, cseh, lengyel, magyar, német, portugál).



Bár a portál szolgáltatásaiban nagyon sokan láttak fantáziát, a rendszer technikai hiányosságai, az on-line fizetési kultúra hiánya, és az, hogy a rendszer által biztosított tenderezési gyakorlat nem volt kompatibilis a piacon elfogadottal, gátat szabott a széles körű elterjedésnek. Mindezek ellenére a portálnak 2003-ra stabil felhasználói

bázisa alakult ki, és egyre inkább nyilvánvalóvá vált, hogy a rendszer kinőtte kereteit, és megérett a továbbfejlesztésre. 2004 májusában a Printprofit managementje Magyarország egyik vezető webfejlesztőjével, az Erba96 Kft.-vel együttműködve megalkotta az új portált. A fejlesztő kiválasztása során fontos szempont volt, hogy az Erba96 számos komoly fejlesztése (Fotexnet, Office depot, Libri online) során már bizonyította, hogy képes komplex kereskedelmi rendszerek magas szintű kivitelezésére.

Az új Printprofit a fejlesztő Store Wizard keretrendszerének felhasználásával készült. Ez egy modulrendszer elektronikus piacterek és hasonló e-business megoldások megvalósítására. Mivel a Printprofitnak hat európai uniós tagállamban van képviselője, és más európai országokat is megcéloz szolgáltatásával, így egy olyan dinamikus bővíthető többnyelvű rendszerre volt szükség, mely korlátlanul képes új nyelvek befogadására, karakterkészletől függetlenül. Fontos igény volt még, hogy egy professzionális „tartalom-menedzsment-rendszer” (CMS) segítségével biztosítani lehessen az oldal forgalmának szükséges szabályozását, és az igényekre, problémákra való gyors reagálást. Természetesen ahhoz, hogy a portál valóban nemzetközi legyen, kell az is, hogy a technikai háttér illeszkedjen az üzemeltető által kiépített háttérhálózathoz. A rendszer fejlesztése során elsődleges szempont volt az egyszerű és logikus használat mellett a stabil és biztonságos működés.

Voltaképpen a portál a nyomdák szemszögéből egy új értékesítési csatorna, míg a vevői oldalról nézve egy beszerzési platform, mely az internetes kereskedelem rugalmasságát kiaknázva biztosíthata előnyöket használói számára.

A vevők számára az előnyök magától értetődöek. A regisztráció után kis idő elteltével már el is készíthetik ajánlatkéréseiket, melyek elküldésével létrejönnek a tenderek. Mivel az ajánlatkérés minden olyan nyomdához eljut, mely a szűrőfeltételek beállítása során az adott terméket

felvette a termékei listájára, így a vevő több nyomda közül választhatja ki azt, amellyel fel szeretné venni a kapcsolatot.

A portál elsősorban mégis a nyomdai ügyfelek kiszolgálására készült. Lényegében a nyomdák ügyfélszerzési és marketingköltségeinek egy részét vállalja át a Printprofit, mivel összegyűjti a nyomdai szolgáltatások megrendelőit és az ő munkáikat; így a nyomdák az egyes ajánlatok elkészítésére tudnak fókuszálni. Járulékos előnye az oldal használatának, hogy az ügyfél pontos, naprakész képet kaphat a keresletről, jobban felmérheti az aktuális piaci igényeket.



A rendszeren regisztrált nyomdák információs anyagot, úgynevezett cégbemutatót állíthatnak össze saját cégükről. A cégbemutató egyfajta webes megjelenést biztosít a nyomda számára, mivel bekerül egy központi adatbázisba, mely a nyomdakereső segítségével minden országban kereshető és hozzáférhető lesz. Itt az elérhetőségi adatokon kívül feltüntethetik saját honlapjukat, bemutatthatják cégük szolgáltatásait, gépparkját, referenciáit, mindezt képekkel, ábrákkal illusztrálva.

A nyomda elérhetőségi adatait, technológiáit, termékeit a rendszer mindig a keresést végző felhasználó nyelvén jeleníti meg, így a nyomda cégbemutatója külföldi ügyfelek érdeklődését is felkeltheti.

Az üzemeltetők nagyra törő, de talán nem irreális célja, hogy megteremtsek a platformot arra, hogy belföldi nyomdák határokon túli megrendelőkkel lépjenek kapcsolatba. A nemzetközi ajánlatkérések minden nyomdához saját nyelven jutnak el, így a nyomdáknak esélye lesz arra, hogy külföldi ügyfelekkel kerüljenek kapcsolatba, exportálják a szolgáltatásaikat. Éppen ezért fontos

elem a portálnak, hogy a kapcsolattartási nyelvek föltüntetésével a felhasználók tudni fogják, milyen nyelveken kezdhetik meg a kommunikációt az adott ügyféllel.

A rendszer korlátai annak szokatlanságában és az internetre jellemző arctalanságában rejlenek. A gyors és rugalmas árajánlatkérési rendszer hátulütője, hogy a nyomdák néha nem kapnak visszajelzést ajánlataikra, a vevők csupán a tenderek lezárásával jelzik a folyamat befejeződését.

A vevők esetleges szakmai felkészületlenségéből kifolyólag előfordulhat, hogy az ajánlatkérés pontatlan. Ilyenkor a nyomdák elküldhetik pontosítási kérelmeiket a megrendelőknél. Ezzel kikerülhetők a pontatlanságból adódó olykori árkülönbségek, és könnyebben alakítható ki bizalmi kapcsolat a leendő ügyfelekkel. Annak érdekében, hogy a nyomdák biztosak lehessenek benne, hogy nem feleslegesen írnak árajánlatokat, minden vevőről információs anyagot kérhetnek le, ami alapján meggyőződhetnek azok hitelességéről.

A nyomdák a rendszer használatáért tagsági díjat fizetnek. A hat hónapos standard (250 euró) vagy az egyéves prémium (400 euró) tagsági díj-csomag választható. Ez az összeg nem haladja meg egy átlagos nyomda havi reklámköltségeit. Az elnyert megrendelés után – a legtöbb hasonló szolgáltatással ellentétben – nem kell jutalékot fizetni.

A nyomdák egy hatvan napos ingyenes próbaidőszak keretében tesztelhetik a szolgáltatást. Ez alatt az idő alatt teljes hozzáférést biztosítanak a rendszer szolgáltatásaihoz. Így mindenki maga dönthet arról, hogy érdemes-e a rendszert használnia.

A szolgáltatás használata vevők számára teljesen ingyenes, így biztosítható, hogy mindig nagyszámú nyomdai munka legyen hozzáférhető a portálon. Egyetlen feltétel csupán a regisztrációs űrlap pontos kitöltése az elérhetőségi adatok feltüntetésével, ezek hitelességét azonban a szolgáltató folyamatosan ellenőrzi.

Az üzemeltetők szerint a portál elsősorban a kapcsolatteremtésről szól. A nagy előnye, hogy ha a nyomdák hozzá tudnak szokni ehhez a kissé felpörgetett, talán személytelennek tűnő rendszerhez, olyan ügyfelekkel kerülhetnek kapcsolatba, akikkel földrajzi vagy egyéb okokból korábban esélyük sem volt.