

Az Üzleti és Innovációs Átvilágítás életre keltve: válaszok az Önök kérdéseire

A Canon Üzleti és Innovációs Átvilágítása üzleti elemző program, amelyet azért fejlesztettünk ki, hogy segítsünk a nyomdai szolgáltatóknak (Print Service Providers – PSP) üzleti stratégiájuk felülvizsgálásában és módosításában. Függetlenül attól, hogy mely piacokat szolgál ki egy nyomda, a megrendelők változó igényeihez való alkalmazkodás kritikus fontosságú a cégek számára, hogy beszállítóként versenyképesek maradjanak, kereskedelmi szervezetként pedig nyereségesek.



Andy Harris – európai és EK marketingmenedzser, Canon Profesziónális Nyomtatási Megoldások

„Gyakran, amikor az ember annyira benne van egy cég bonyolult részleteiben, és törekszik a jövőbeni növekedésre, nehéz hátrálni és tárgyilagos pillantást vetni arra, hogy ezt hogyan érjük el, és magabiztosan elindítani az előrehaladás folyamatát. Az Üzleti és Innovációs Átvilágítás az első lépés abban, hogy részekre bontsuk ezt a folyamatot, és önbizalmat adjunk, az iparág ismeretére és szakértő tanácsokra támaszkodva, hogy lehetővé tegyük a pozitív változást.”

Akár a még rövidebb átfutási idők, kisebb példányszámok, jobb minőség, versenyképesebb árképzési struktúrák vagy éppenséggel üzleti tevékenységének teljesen új területekre, mint például sokcsatornás kampányok koordinálására való bővítésének kihívásával szembeesül, az Üzleti és Innovációs Átvilágítás segíthet Önnek jelenlegi adottságainak áttekintésében, ajánlásokat tud felvázolni olyan jövőbeni siker eléréséhez, ami megfelel a jelenlegi piaci trendeknek.

Itt Andy Harris, a Canon profesziónális nyomtatási megoldásainak európai és egyesült királyságbeli marketingmenedzsere arról beszél, hogyan működik az Üzleti és Innovációs Átvilágítás, mik az előnyei a nyomdai szolgáltatók számára az általuk kiszolgált piacokon és hogyan lehet bevonni a megrendelőket.

Kinek a számára aktuális az Üzleti és Innovációs Átvilágítás?

Jelenleg a Canon az átvilágítás három különböző változatát kínálja, amelyek speciálisan a nyomdavállalatok, házinyomdai központok és tranzakciós és direct mail nyomdák igényeire vannak szabva. (Lásd a táblázatban részletesebb tartalmukat.)

A dolog hogyan működik a gyakorlatban?

Tekintet nélkül a gyártási környezetre vagy a kiszolgált piacokra, az Üzleti és Innovációs Átvilágítás ötlépéses folyamat, amelyet egy Canon üzleti tanácsadó irányít.

- 1. Trendfigyelés.** – A legújabb piaci trendek részletezése a nyomdaiparnak abban a szektorában, amelyben Ön jelenleg tevékenykedik. Ez alapvetően fontos forrását jelenti olyan piaci adatoknak, amelyek az iparág minden részéből származó információkból lettek összeállítva, és amelyek segítenek Önnek abban, hogy jobban megértse a jelenlegi üzleti terepet.
- 2. Értékelés.** – Az Ön jelenlegi üzleti helyzetének bizalmas elemzése, amely tartalmazza a kihi-

vásokat, amelyekkel Ön szembesül, valamint az Ön jövőbeni növekedésre való törekvéseit.

3. *Eredmények áttekintése.* – Felmérése annak, hogy mennyire jól felkészült az Önök cége/részlege, hogy megfeleljen a kihívásoknak és alkalmazkodjon a jelenlegi igényekhez és a vonatkozó trendekhez.

4. *Stratégia.* – Fejlesztési stratégia meghatározása az összegyűjtött és elemzett információk alapján.

5. *Cselekvési terv.* – Testre szabott jelentés és cselekvési terv átadása, ami segít az Ön üzleti célkitűzéseinek megvalósításában, és biztosítja, hogy Ön fel legyen készülve a jövőbeni sikerre.

Mennyi ideig tart és mely erőforrásokat igényel az én részemről?

Az átvilágítás egy Canon üzleti tanácsadóval való 1:1 megbeszélés formájában történik, amely 3-4 óra hosszát tart, és Önnél helyben zajlik.

Van néhány ajánlott előkészület, amelyek biztosítják, hogy Ön a legnagyobb hasznot húzza a tanácskozásból, és ezek függenek az Ön konkrét cégtől/részlegtől.

Nyomdaipari cégeknél ez alapvetően azt jelenti, hogy minden meghatározott szegmens teljes nyomtatási volumenéről adatokat kell gyűjteni, az utolsó öt év bevételét és nyereségét, valamint a többszínű és egyszínű munkák jelenlegi megoszlását és a használt nyomathordozók formátumát és gramm súlyát. Az átvilágítás kiterjed a munkafolyamatok elemzésére, az automatizálás lehetőségeire, valamint a termelő kapacitások analízisére a termékstruktúra függvényében.

Felfedi az esetleges rejtett kapacitásokat. Házinyomdákknál és azoknál, amelyek a tranzakciós és direct mail piacokat szolgálják ki, az előkészület magába foglalhat információkat a jelenlegi nyomtatási volumenekről, a személyi állományról, a költségvetésről, a kihelyezett volumenekről és a kínált kötéseti lehetőségekről.

Általában ezek olyan információk, amelyeket Önök már ismernek, azonban lehetséges, hogy Önöknél ez nincs mind egy helyen, betekintésre készen. Ezért ez önmagában is előnyös az Önök saját üzleti elemzési céljaira.

Hogyan kerülnek felhasználásra ezek a kereskedelmi szempontból kényes információk?

Az Üzleti és Innovációs Átvilágítás teljesen bizalmas jelleggel történik és egyetlen információ sem kerül megosztásra az Ön kijelölt Canon üzleti tanácsadójával folytatott beszélgetésen kívül. Minden megadott információt csak arra használunk, hogy segítsen az Ön jelenlegi üzleti helyzetének/javaslatának elemzésében, valamint hogy olyan cselekvési tervet fejlesszünk ki, amely az Önök saját cégében való felhasználásra tesz javaslatokat.

Az ajánlások csupán azon alapszanak, hogy a Canon mit tud nekem eladni az általam adott információk alapján?

A Canon sok tanácsadói szolgáltatást kínál, amelyeknek az a célja, hogy ügyfeleinknek segítsenek üzleti céljaik elérésében, és nem annyira az, hogy minden áron eladjunk termékeket és szolgáltatá-

Nyomdák	Tranzakciós és direct mail központok	Házi nyomtatóközpontok
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Marketingnyomtatványok ◆ Dokumentumkiadás ◆ Műszaki dokumentáció ◆ Nagy formátum ◆ Fotók értékesítése ◆ Könyvnyomtatás ◆ Akcidens termékek <p>Világos áttekintést nyújt arról, hogy Önök milyen jól vannak felkészülve a további fejlődésre ezeknek a szegmenseknek mindegyikében, és elemzi a vonatkozó piaci trendeket, amelyek mindenképpen hatással lesznek a jövőbeni üzleti sikerre.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Nyomtatási kimeneti kapacitások ◆ Személyzet hatékonysága ◆ Előnyomott nyomathordozók költségei és postázási költségek ◆ Kihelyezett nyomtatási igények költsége/típusa <p>Kiértékelésre kerül a rendelkezésre álló kimeneti csatornák kapacitása és összevetjük a valószínűsíthető jövőbeni igényekkel.</p> <p>Ezen a kapacitáselemzésen túlmenően új alkalmazások is szóba kerülnek.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Költségkontroll ◆ Nyomtatott alkalmazások gyártása ◆ Értékesítés és marketing ◆ Üzleti integráció ◆ Biztonság és fenntarthatóság <p>Teljes áttekintést nyújt az Önök nyomtatóközpontjának jelenlegi adottságairól, beleértve azt, hogy mennyire hatékony a központ működése és milyen értéket ad hozzá a tágabb értelemben vett cég működéséhez (és külső megrendelőkhöz, ahol ez érvényes).</p>

sokat. Az Üzleti és Innovációs Átvilágítás eredményeként keletkező jelentős és cselekvési terv sem más; az ajánlások között szerepelhet olyan, hogy miként lehet maximálni a jelenlegi kapacitások és munkafolyamatok hatékonyságát/megnövelni alkalmazási területüket, vagy elgondolásokat kínálhatnak jövőbeni beruházásokról, amelyek segíthetnek a cég/részleg többoldalúvá tételében vagy meghatározott megrendelői igények kielégítésében. A termékstruktúra alapján technológiai összehasonlítást ad a költségekre és a tényleges termelési kapacitásokra (ofszet vs. digitális). Ezek egyszerűen ajánlások, amelyek az Önök célkitűzésén és jelenlegi adottságain alapszanak, és figyelembe veszik az aktuális piaci trendeket. Nincs semmi olyan kötelezettség, hogy az Üzleti és Innovációs Átvilágítás eredményeként technológiát vagy megoldásokat kellene a Canontól megvásárolni és az ajánlások egyedül arra szolgálnak, hogy valódi értéket adjanak hozzá az Ön üzleti tevékenységéhez.

Hol talállok további információt, és hogyan közölhetem az érdeklődésemet?

További információért kérjük, hogy vegye fel a kapcsolatot az Ön helyi Canon ügyféltanácsadójával.

Egy Üzleti és Innovációs Átvilágítási műhely-foglalkozás (workshop) során az Ön ügyféltanácsadója Önnel együtt végigmegy egy ötlépéses folyamaton. A folyamat azzal kezdődik, hogy azonosítják azokat a szegmenseket, amelyekben Ön tevékenykedik – beleértve az egyes szegmensekben kínált termékeket és szolgáltatásokat is. Miután világossá vált a jelenlegi üzleti helyzet – megbeszéljük a szóban forgó piaci szegmensek tényleges trendjeit.

Ezt a szakaszt trendfigyelésnek hívjuk. A trendek megbeszélése után a trendhez illesztés szakaszában elemzik, hogy az Önök szervezete mennyire van felkészülve ezekre a trendekre. Ebben a szakaszban elemzésre kerül az Önök marketing és értékesítési tevékenysége, valamint a gyártási folyamatok is. A trendhez illesztés elemzési eredményei alapján világossá válik az Önök portfóliójára gyakorolt hatás. Ez előkészíti az utat az alkalmazási szegmensenkénti stratégiai irányajánlások számára – egyértelműen szegmensekre bontott cselekvési tervvel együtt.

Ennek a folyamatnak az eredménye az Ön személyre szóló Üzleti és Innovációs Átvilágítási jelentésében kerül dokumentálásra.

„A Canon Üzleti és Innovációs Átvilágítása világosan megmutatta nekünk, hogy nyomdai szolgáltatóként irányt kell változtatnunk és új utakat kell keresnünk.

Gondosan elemeztük az ajánlásokat és most vannak megvalósítás alatt. Megváltoztattuk a nevünket, és most új szolgáltatásokat kínálunk a piacon.”

Kurt Habersatter, vezérigazgató/tulajdonos, Ritz Crossmedia AG

Ajánlott felkészülés

Egy Üzleti és Innovációs Átvilágítás mintegy három-négy óra hosszát tart – ez függ az előkészítéstől és a folyamat közbeni megbeszélések hosszától.

A folyamat minél nagyobb eredményessége érdekében azt ajánljuk, hogy készüljenek fel a workshopra és előre gyűjtsék össze az alábbi információkat. Munkafolyamat-leírás a rendelés fogadásától a késztermék kiszállításáig:

- ♦ a termékek/szolgáltatások áttekintése, amelyeket Ön nyújt a megrendelőinek;
- ♦ teljes nyomtatási volumene – beleértve a kihelelyezett volumeneket is – a legutolsó teljes évben;
- ♦ a nyomtatási volumen megoszlása az öt szegmens között;
- ♦ az Önök bevétele és nyeresége az utóbbi öt évben.

Munkafajta-szegmensenként:

- ♦ példányszám szerint: <500; 500-2500; >2500;
- ♦ formátum szerint;
- ♦ kötettség szerint;
- ♦ a kínált továbbfeldolgozási lehetőségek;
- ♦ a tényleges megoszlás a többszínű (color) és egyszínű (fekete-fehér) munkák között (%);
- ♦ azoknak a munkáknak a száma, amelyekben egyenesen vannak többszínű és egyszínű oldalak;
- ♦ a különböző munkánál használt nyomathordozók (különösen a formátumok és gramm-súlyok).

Fordította: Vida Gellért

Canon

További részletesebb információért forduljon a sales@canon.hu e-mail címen a Canon munkatársaihoz.