

Innovatívan minden téren

SIPOS CSOPORT VÁLASZA AZ ÚJ PIACI HELYZETRE

Faludi Viktória

Éppen egy éve a Sipos Csoport két új beruházását, a HP Indigo 20000 digitális flexibilis csomagolóanyag-gyártó berendezését és COMEXI S1 DT tekercsvágó gépét tekinthettük meg az ágazat legnagyobb 2020-as rendezvényén, a PNYME Flexószimpóziumán. A pandémia azóta fenekestől felfordította az egész világot.

Ezekre a változásokra nagyon hamar és talpraesetten válaszolt a Sipos Csoport, aki az ágazat első online konferenciájának, a CSAOSZ éves nagyrendezvényének megszervezésében és lebonyolításában meghatározó szerepet vállalt. A Sipos Csoport úttörőként alapozta meg jelenlétét az online térben a közösségi médiában szerzett tapasztalatával, még jóval a járvány kitérése előtt. Sipos Balázssal, a Sipos Csoport marketingvezetőjével beszélgettünk az elmúlt év tapasztalatairól.



Milyen különbséget láttok az online kommunikáció hatékonyságában a pandémia előtti időszakhoz képest?

Szerencsések voltunk, mert miután a kölni Proseeds-en részt vehettünk, a hazai szakmai élet utolsó, személyes találkozást biztosító nagy rendezvényének házigazdája lehettünk, mielőtt az online térre korlátozódott a kommunikáció. A márciusra és azt követő időszakra tervezett aktivitások újragondolásával gyorsan és határozott stratégiával maradtunk a szakma vérkeringésében online kommunikációs csatornáinkon. Sok





új lehetőség tárult fel és néhány esetben gyorsabb és hatékonyabb lett a kommunikációnk, nemcsak a meglévő ügyfelekkel, de a beszállítóinkkal is.

A csomagolóanyag-gyártók jobbra kereslet-növekedést tapasztaltak. Nálatok ez hogyan alakult? Milyen felhasználói igény-változásokkal szembesültetek és mi volt erre a válasza a Sipos Csoportnak?

A világvárvány következtében kialakult felvásárlási időszak nagy megterhelést jelentett, de biztonsággal meg tudtuk felelni az igényeknek, viszont pont egy munkaerő-toborzás előtti állapotban kaptuk a megnövekedett igények ki-

hívásait. Szoros és fegyelmezett óvintézkedéseket vezetünk be rögtön a járvány elején, majd a nyáron egy visszaesést tapasztaltunk a hirtelen megnövekedett megrendelői igények, a készletre gyártást követően. Az ősszel már a járvány első hullámában szerzett rutint alkalmazva tovább fejlesztettük és még hangsúlyosabbá tettük az online kommunikációt. A Sipos Csoport két nagy új beruházása a vírushelyzet előtt bővítette termelési kapacitásunkat. A COMEXI S1 DT lézerperforáló hasítógép a lehető legszerencsésebb időben állt rendelkezésünkre és valószínűleg e nélkül nem tudtuk volna teljesíteni a hirtelen megnövekedett feladatokat.



Felgyorsította-e új munkamódszerek bevezetését a pandémiás időszak?

Igen, határozottan tapasztaltunk ilyen előnyöket, az online konferenciabeszélgetések sok időt takarítottak meg nekünk, amit utazással töltötünk volna. Ezek az eszközök eddig is rendelkezésre álltak, de a komfortzónából kimozdulni most a kényelmes utat előnyben részesítő partnereinknek is muszáj volt. A kommunikáció több platformon fut és nagyon fontos, hogy milyen gyorsan reagálunk a partnereink minden rezdülésére. Ez a figyelem és interaktivitás a megbízhatóságot és szolgálatkészséget testesíti meg a megrendelőink számára.

Milyen pozitív, de előre nem látható, kalkulálható tapasztalatokat szereztek az elmúlt évben?

Sokkal jobban megbecsüljük a másik felet. A kialakult helyzetben nagyobb odafigyeléssel és megbecsüléssel fordultunk egymás felé, több idő jutott arra, hogy alaposabban megismerjük a partnereinket, közelebb kerültünk személyesen is és ez a közösséget erősítette nálunk.

A belső kommunikációban az online csatornák is bevetésre kerültek, amivel rutinunkat és jártasságunkat növeltük ezen a területen, ami magabiztossá tett bennünket a kifelé irányuló kommunikációban is.

A személyre szabott csomagolás iránti kereslet nőtt vagy csökkent az utóbbi hónapokban?

Aki már szerzett tapasztalatot a személyre szabott kommunikációban, az már igényli a személyre szabott csomagolást is, ez egy új terület még Magyarországon.

Nagy potenciált érzünk ezen a területen és az alkalmakhoz kötődő egyedi promóciók növekvő keresletet jelentenek.

Jött létre Coviddal kapcsolatos új termék?

Igen, egy jótékonyági akció keretében egy nagyon kedves partnerünkkel karöltve 13 ezer ajándék reggelihez készítettünk egyedi motiváló és szívhez szóló üzenettel díszített csomagolást az egészségügyi dolgozók részére. Hester's Life Fahéjas granola egészséges reggelivel lepték meg az egészségügyben dolgozó hétköznapi hősöket. A tasakok alapanyaga 80 mikron vastagságú polietilén, ami száz százalékban újrahasznosítható. Azért, hogy az adomány biztosan jó helyre kerüljön, a Magyar Vöröskereszttel és az #etesdadokit-osokkal működöttünk együtt – tudtuk meg Sipos Balázstól.

Lélekemelő és lelkesítő ez a hozzáállás. A csomagolóanyag-gyártók közül sokan emelkedett igényeknek felelnek meg, s a legjobbaknak a jótékonyásra is marad ereje.



A QR-kód leolvasásával a telefon kontaktlistájába menthető Sipos Balázs elérhetőségei

