




MAGENTA VISION — успешная интеграция в российский рынок



Европейские Уф-чернила
для Kyocera, Konica, Ricoh
от 40 евро за литр
Подробности на с. 18



ЛЁГКИЙ ШАГ К ПОЛНОЙ
АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ
РЕКЛАМНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ
ПРЕДПРИЯТИЕМ

B/S start

Официальный дистрибьютор Bon Sens на территории России:

☎ +7 (495) 234-7494

✉ maksutov@ridcom.ru

🌐 www.bonsens.ru

ООО "Ар энд Ди Коммуникейшнз"

ФАНТАСТИЧЕСКИ ИНТЕРЕСНО!

В этом номере журнала много интервью, информации из первых рук, что делает его особенно интересным. Помните, кто получил Гран-при на прошедшем в этом году конкурсе визуальной рекламы ЗНАК? Это была работа «Фантастические волны» от ростовской компании «Мастер 24». Прочтите интервью под названием «Фантастически сложный заказ» с директором компании, чтобы узнать, через что пришлось пройти команде «Мастер24», чтобы реализовать проект, и сколько удалось на нём заработать.

Также будет интересно узнать, почему РА «Проспект» из Краснодара инвестирует деньги в самое дорогое оборудование, а не самое дешевое.

Президент Ассоциации ВИЗКОМ в начале лета проехал на автодоме из Москвы до Владивостока и обратно, по дороге встречаясь с РПК со всей России. О своих впечатлениях от поездки Станислав Тен делится с читателями нашего журнала.



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

А еще мы посмотрели, как печатает новый латексный принтер HP Latex 800W и задали вопросы руководителю компании «Автоним» вместе с директором широкоформатной типографии. Рассказали о результатах.

В общем, несмотря на жаркие дни за окном и отпускные настроения, номер журнала оказался насыщенным и интересным.

Наслаждайтесь!

РЕКЛАМА В НОМЕРЕ

- Гифтек** — чернила MAGENTA VISION — 1, 18
- Bon Sens** — ERP-система для рекламного производства — 2
- «ПРИЗМИКС»** — широкоформатные УФ-принтеры EFI — 6
- 3A Composites** — материалы для брендинга в местах продаж — 7
- «Конфлекс»** — материалы для печати — 17
- ELF** — светотехника — 20
- «Автоним»** — латексные принтеры HP — 23
- «ОктоПринт Сервис»** — режущие комплексы Zund — 26
- «РуссКом-Графикс»** — текстильные принтеры Mimaki — 28
- «Смарт-Т»** — режущие плоттеры iECHO — 31
- РЕКЛАМА-2021** — рекламная выставка — 36

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
Отдел рекламы Екатерина Бобкова
Распространение Михаил Максотов
E-mail: info@RiDcom.ru

Адрес редакции
123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 7Г
Телефон/факс +7 (495) 234-7494,
Тираж 2.000 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:

We R.SIGNS
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
Группа компаний «Автоним»
Москва, ул. Ив. Франко, д. 4
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

Instagram  @signbusiness



мы на facebook



бесплатная
подписка



отраслевой
портал



Magenta Vision —
успешная интеграция в
российский рынок

Magenta Vision постоянно работает над качеством своей продукции, а также пристально следит за изменениями рынка, предлагая новые продукты актуальные на данный момент. Например, сейчас компания работает над выпуском новой серии чернил, не имеющих запаха вообще. На данном этапе идет тестирование, и уже в текущем году новая серия будет представлена рынку.



События

- 6 Новости
- 8 Рекламный автопробег!

Персоны и компании

- 10 РПК ПЕГАС

Практика

- 14 Оформление кинотеатра

Продукты и решения

- 17 Пленки для печати от ТД Конфлекс
- 18 Чернила Magenta Vision
- 20 ELF NEONLINE, а также NEON2
- 23 HP Latex 800W
- 26 Zund G3 XL
- 28 Текстильные принтеры MIMAKI
- 31 Режущий плоттер iECHO PK

Индустриальное чтение

- 34 Инстаграм-опрос

Где купить

- 35 Список компаний



SIGNFORUM
2021

14-й Международный форум
производителей рекламы

2021

FORUM

SIGN
SIGN
2021

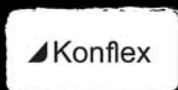
19-22 октября
Солнечный Park Hotel & SPA
Московская область

2021

FORUM

14-й Международный
форум
производителей
рекламы

SIGN
FORUM 2021



19-22 октября

СОЛНЕЧНЫЙ
Park Hotel & SPA

Московская область, Ленинградское ш. 74 км

Программа форума,
условия участия и регистрация
на официальном сайте

www.signforum.ru

Новые плоттеры Roland в серии CAMM-1

Компания Roland DG объявила о добавлении в серию CAMM-1 новых режущих плоттеров для виниловой пленки GR2-640/540 шириной 64 и 54 дюйма.



Серия CAMM-1 способна быстро и чисто вырезать практически любую форму из широкого диапазона листовых и пленочных материалов, от тонких автомобильных оконных пленок и теплообменных листов до толстых отражающих листов и масок для пескоструйной обработки.

По словам Пола Виллемса, директора по управлению продуктами и развитию бизнеса Roland DG EMEA: «В сочетании с высококачественной печатной технологией Roland режущие плоттеры Roland являются идеальным выбором для профессионалов в области печати для создания богатой и яркой графики всех форм и размеров для различных областей применения, в том числе для изготовления стикеров, этикеток, POP материалов и, в последнее время, наклеек для дистанцирования». Недавно анонсированные модели GR2-

640/540 обеспечивают идеальный баланс между доступной ценой и превосходной производительностью резки и предназначены для бесшовной интеграции с широкоформатными струйными принтерами. Благодаря максимальной скорости резки 1530 мм/с, максимальному давлению ножа 600 г и плавной подаче носителя серия GR2 обеспечивает точность, качество резки и производительность при больших объемах, необходимые профессиональным пользователям.

По словам Виллемса, одной из самых интересных особенностей серии GR2 является то, что она безупречно сочетается с широкоформатными струйными принтерами Roland DG с использованием идентичного программного обеспечения VersaWorks 6 RIP для бесшовной печати с последующей обрезкой.

ПЛАНШЕТНЫЙ УФ-ПРИНТЕР EFI PRO 30f для промышленного производства рекламы и posm

ЛУЧШИЙ ПО СООТНОШЕНИЮ „ЦЕНА - КАЧЕСТВО - ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ“

- 4 красочная конфигурация + 2 белых / или лак
- Формат печати 3050 x 2050 мм
- Скорость печати до 198 м²/час
- LED отверждение без нагрева материала
- 6 независимых вакуумных зон
- Режим печати GrayScale 4 или 8 level с объемом капли от 7 до 35 пл
- Технология EFI Multilayer для печати до 3 слоев с белым цветом



Все самые передовые технологии от EFI (Electronics For Imaging, США) в одном УФ-принтере!

+7 495 956 1115
www.prizmix.ru

Открыта регистрация на FESPA 2021 и European Sign Expo

Благодаря высоким темпам вакцинации и постоянному ослаблению ограничений стало возможным проведение оффлайн выставки в Амстердаме с 12 по 15 октября 2021 года.



FESPA Global Print Expo 2021 и совместная выставка European Sign Expo соберут вместе более 300 компаний-экспонентов на более чем 16 000 кв. м выставочной площади в RAI. Вместе они предложат предприятиям печати и визуальных коммуникаций давно назревшую возможность увидеть последние инновации в области цифровой широкоформатной, трафаретной, текстильной печати и производства вывесок «в реальной жизни», прикоснуться к технологиям и материалам и попробовать их, а также получить доступ к консультациям экспертов.

Среди участников выставки: 3A, Agfa, Ahlstrom Munksjö, Brother, Canon Production Printing, d.gen Inc, Durst, Kornit, M&R, Mimaki Europe, OneVision, Roland DG и STS Inks. Посетители также могут насладиться лаконичной программой, в том числе популярной экспозицией внутреннего декора Printeriors и соревнованием по автостадингу Wrap Masters.

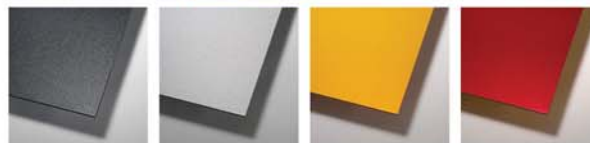
Генеральный директор FESPA Нил Фелтон комментирует: «После такого долгого перерыва и стольких разочарований кажется невероятным, что, наконец, осталось менее трех месяцев до открытия дверей на живое мероприятие FESPA. Ожидания со стороны наших экспонентов растут, и благодаря ослаблению ограничений мы можем предоставить опыт, максимально приближенный к тому, что люди ожидают от FESPA. Конечно, этот год будет отличаться во многих отношениях, но европейские владельцы полиграфического бизнеса говорят нам, что им нужны живые мероприятия, чтобы поддержать их планирование бизнеса и инвестиционные решения. На этом мероприятии мы намерены представить наиболее полную возможную демонстрацию продуктов и приложений, чтобы поддержать восстановление их бизнеса и заложить основы для будущего роста».

МАГАЗИН ВНОВЬ ОТКРЫВАЕТСЯ С МОДНЫМИ ЦВЕТАМИ И УНИКАЛЬНЫМ ДИЗАЙНОМ!



DIBOND®metallics

ГЛЯНЦЕВЫЕ МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ ПОВЕРХНОСТИ ДЛЯ УНИКАЛЬНОГО ДИЗАЙНА ПРОСТРАНСТВА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ.



ГЛЯНЦЕВЫЙ АНТРАЦИТ

ГЛЯНЦЕВЫЙ БЕЛО-СЕРЕБРИСТЫЙ

ЖЕЛТЫЙ ГЛЯНЦЕВЫЙ

КРАСНЫЙ ГЛЯНЦЕВЫЙ

Демонстрация продукта или бренда с максимальной выгодой в магазине или розничной торговле требует уникальных материалов. Новая серия алюминиевых композитных панелей DIBOND®metallics предлагает дизайнерам и сервисным компаниям свежие возможности для творчества и креатива. Эксклюзивный переливающийся эффект, характерный для высококачественных глянцевых поверхностей в гамме из четырех оттенков: сияющего желтого, сверкающего красного, изысканного антрацита и гламурного бело-серебристого.

Доступны новые поверхности.

www.display.3AComposites.com



YOUR VISION.
OUR BRANDS.
ENDLESS POSSIBILITIES.

Автопробег по России рекламной!

В июле недавно избранный президент Ассоциации производителей средств визуальной рекламы и информации ВИЗКОМ Станислав Тен проехал на автотранспорте от Москвы до Владивостока, чтобы посмотреть страну и пообщаться с представителями рекламно-производственного бизнеса со всей России. А мы в свою очередь пообщались со Станиславом, чтобы узнать, какое впечатление у него сложилось о рекламном рынке в масштабах страны.

— Станислав, что мотивировало Вас на столь непростое путешествие?

— Первое, это, что я построил автодом. И, как у любого путешественника, возникает вопрос, куда поехать. Ехать без цели, куда глаза глядят, не очень интересно. Изначально было желание доехать до Дальнего Востока, потому что я оттуда. И, обдумывая это путешествие, я понял, что оно должно быть наполнено какими-то смыслами и меть какую-то цель. И я поймал себя на мысли, что не очень хорошо знаю свою страну и особенности регионального бизнеса, в который я вовлечен уже более 25 лет.

— Итак, перед поездкой Вы начали планировать встречи с рекламными компаниями. По какому принципу?

— Есть компании, с которыми мы работаем (Станислав также является руководителем Торгового Дома «Конфлекс», который поставляет материалы и оборудование для рекламы — ред.). У нас есть филиальная сеть, которая охватывает компании от Дальнего Востока до Краснодара. Я обратился к руководителям обособленных подразделений, и они помогли мне организовать пул встреч с теми, кто давно работает на рынке, имеет определенную экспертизу. Это компании, которые задают ритм в индустрии наружной рекламы в том или ином регионе.

— Вы проехали через всю Россию и наверняка заметили, что в разных регионах компании по-разному ведут свой бизнес. Как по Вашим наблюдениям отличается рекламно-производственный бизнес по мере продвижения от центральной России ближе к Владивостоку?

— Я убедился в том, что наша страна

очень большая и разнообразная. Много национальностей, региональных особенностей, сложившейся автономной культуры. И даже соседние республики могут отличаться в отношении ведения бизнеса. Конечно, существенных различий нет, так как мы все-таки находимся в одном информационном поле, работаем в рамках единых законов и правил. Но существуют различия в коммуникациях, в отношениях между заказчиками и подрядчиками. Например, ребята в Татарстане очень проактивные, заряженные на успех. И они отличаются от ребят из Восточной Сибири, с Урала, где несколько иной ритм жизни. Например, РПК из Татарстана удается отстаивать свою территорию, не пускать на неё коллег из других регионов, федерального центра. В этом направлении они очень активно участвуют с тендерах, работают со своими заказчиками и подрядчиками. Продвигаясь по стране, у меня картинка всё время менялась. Встречи проходили в разных форматах — в офисе, на производстве, где-то в кафе.

— А не было ощущения, что к Вам относятся как посланцу из Москвы, которая живет своей жизнью и пытается учить жизни других?

— Это, пожалуй, общее настроение по стране, когда люди считают, что Москва — отдельное государство. Но если говорить о нашей отрасли, то её формально не существует, поэтому какого-то регулирования со стороны Москвы нет. И люди самостоятельно решают свои проблемы в своих регионах. Это касается и согласований вывесок, и качества готовой продукции, гарантийных сроков. Поэтому вряд ли можно говорить о том, что Москва диктует какие-

то правила, как это существует во многих других областях бизнеса. Рынок очень разрознен, каждый работает и выживает, как может, самостоятельно. Ввиду того, что формально нашей отрасли нет, у нас нет своего ОКВЭД, статистики, регулирования, проблемы у РПК во многих регионах очень схожи между собой. При этом в случае проблем они не обращаются в федеральный центр, откуда могли бы исходить законодательные инициативы, они апеллируют к местным властям, жалуются на заказчиков, потому что рынок не отрегулирован.

— Какие конкретные проблемы были озвучены Вам как президенту отраслевой ассоциации?

— Люди с удовольствием шли на встречу, так как им было интересно встретиться со мной не только как с президентом ассоциации, но и как с человеком, который отважился проехать на автомобиле через всю страну. Я одевал на встречи костюм, рубашку, благо в автодоме есть всё необходимое, чтобы выглядеть прилично. И на этих встречах я не только слушал их, но и рассказывал о том, что услышал ранее от других. Это был обмен мнениями, информацией. В моем опыте работы есть кейсы и от международных РПК. И я делился своими наблюдениями о работе в тех отраслях, которые отрегулированы и которые существуют уже столетиями. И когда я слышу о наших проблемах, я понимаю, что это проблемы молодой отрасли, молодого бизнеса в России.

Первое, на что обращают внимание, это отсутствие стандартов. Вследствие этого возникают различные нестыковки. Например, мне рассказывали, как заказчик требовал для биллборда 6 x 3 м интерьер-



ного качества печати. Но мы же понимаем, что это избыточное качество с излишней добавленной стоимостью. Бывают и вовсе курьезные случаи, когда, например, в тендерном задании в качестве используемого материала прописывают прозрачное дерево. Или запрашивают мягкий металл. Отсутствие стандартов, описывающих те или иные процессы, технологии приводит к инсинуациям со стороны заказчика. И наши РПК становятся заложниками данной ситуации, объясняя заказчику те истины, к которым они пришли опытным путем. При этом им не на что сослаться, нет соответствующих нормативов. Но это и палка о двух концах — где есть стандарты, заканчивается творчество. И диалоги на эту тему были очень интересными. В одном городе говорили, что стандарты нужны. В другом рекламщики уже отреклись от стандартов, говорили, что ничего не надо трогать, и так сойдет.

Другая озвученная проблема — поддержка отрасли в период пандемии и локдаунов. Многие отрасли получили поддержку, а мы могли рассчитывать лишь на небольшую компенсацию по заработной плате. Как известно, помощь выделялась по ОКВЭДу, которого у нас нет, соответственно, нет и механизма реализации государственной помощи.

Говорили также о проблемах рентабельности бизнеса. Предлагались разные решения, например, путем создания некоего рекомендуемого прейскуранта цен на типовые изделия. Но в то же время в разных городах разные условия труда, влияющие на себестоимость продукции, разная стоимость материалов, логистические условия. Поэтому для получения объективной картины необходима консолидация и

решение данного вопроса участниками рынка из разных регионов. Возможно, было бы логично создать такой прейскурант по поясам. В любом случае нужна обратная связь. Это всё пока сырые предложения, но я как президент ассоциации их собрал, мне было интересно и полезно услышать каждый регион в стране.

Нездоровая конкуренция — еще одна проблема, о которой говорили. Иногда из компаний уходят сотрудники, создают в гараже свои компании, покупают дешевое б/у оборудование, порой без надлежащего обслуживания, и выдают на рынок дешевую продукцию низкого качества. Они в итоге разоряются, уходят, но они портят этот рынок, портят мнение заказчиков об индустрии и её участниках. Размещая тендеры, клиенты порой даже не понимают, кто в них участвует, есть ли у компании свое производство, соответствующее оборудование. Главный критерий в такой ситуации — цена. Все эти вопросы мы планируем обсудить на сайн-форуме, который начнется на выставке РЕКЛАМА в Москве во второй половине октября. И я надеюсь, что на форуме мы сможем пообщаться с представителями разных регионов на тему того, как можно исправить данную ситуацию, потому что в итоге рентабельность нашего бизнеса падает.

— *Каково Ваше ощущение от общения с участниками рынка в разных регионах? Есть ли в их глазах оптимизм, какая-то искра?*

— Иногда меня накрывало дежавю. Я возвращался со встречи, снимал костюм, надевал джинсы, проезжал очередные сотни километров. Потом снова надевал костюм и встречался с рекламщиками. Я спрашивал, как прошел прошлый год в условиях локда-

уна, как проходит этот год, когда ограничения сняты. Мы все надеялись, что он будет лучше, чем предыдущий. И везде говорили, что ситуация плачевная. Многие задумываются о смене деятельности, говоря о том, что заниматься только рекламным производством достаточно опасно. Хуже ситуация, пожалуй, только в ресторанном бизнесе. И если есть отрасли, например торговля продуктами питания, где люди даже в кризис продолжают платить деньги, то вывески в такой ситуации заказываются в последнюю очередь. Была надежда, что 21-й год будет другим. Но несомненно, что-то стало оживать, в некоторых регионах ребята смотрят в будущее с надеждой. Вероятно, потому что они отдали этой индустрии всю свою жизнь. Они надеются и верят.

— *Какие по итогам поездки сделаны выводы по части развития ассоциации?*

— Я не знал на самом деле, куда я еду, хоть и был проложен маршрут. Я не знал, какие будут настроения после пандемии, как меня встретят, как будут отвечать на вопросы, какие проблемы будут озвучены в регионах, потому что здесь, в Москве, они другие. Здесь мы не знаем, что такое отсутствие дорог, когда довести хрупкую вывеску до объекта по колдобинам, не разбив её, становится отдельной задачей. И в этих условиях люди работают. А в Москве кроме лежащих полицейских не на что и ругаться. Но со мной с удовольствием общались, потому что мы говорили о проблемах отрасли, и я как президент отраслевой ассоциации, вижу пути их решения. У меня немного скорректировалось видение того, как можно улучшить ситуацию. В регионах есть свои локальные объединения, но они не в состоянии решить те глобальные проблемы, которые охватывают всю нашу страну. Например, вопросы согласования вывесок можно было бы решить через федеральный закон, который должны были бы исполнять местные чиновники. Иначе это выливается в частные договоренности — «с вами мы дружим, а с вами нет». Я пришел к выводу, что объединяться нужно. И что нужно слышать голоса из разных уголков страны, чтобы реализуемые инициативы не стали инициативами только из Москвы. Нужно обязательно подключать все регионы, приглашать их в ассоциацию для того, чтобы они поучаствовали в создании единой профессиональной среды.

«ПЕГАС» — мы размечаем пространство, город, страну, мир!

Акцент на качестве выпускаемой продукции, строгое выполнение договорных обязательств, эстетически творческий и креативный подход к бизнесу, открытые и при этом очень доверительные, почти семейные, отношения в коллективе — слагаемые успешного развития рекламно-производственной компании «ПЕГАС».



Андрей Донсков и Алла Спешилова — основатели рекламно-производственной компании «ПЕГАС»

Основали компанию Андрей Донсков и Алла Спешилова — супруги и бизнес-партнеры уже более 20 лет. До прихода в рекламу у них был весьма успешный бизнес в сфере крупно-оптовой и розничной торговли. Андрей Донсков в 1998 году одним из первых разработал и внедрил на российском рынке концепцию «shop in shop» в масштабных сетевых магазинах. Следует отметить, что до момента созда-

ния этой концепции «закассовая зона» была большим необитаемым «пустырём» в крупных торговых ритейловых сетях, и именно Андрей Донсков запустил данный проект в первых супермаркетах «ПЕРЕК-РЕСТОК» в далеком 1998 году.

Отношения и сотрудничество с руководителями крупных торговых сетей крепло с каждым годом. Качественная работа и высокое доверие — основные кри-

терии и результат многолетней работы двух партнеров.

Проект «shop in shop», когда-то задуманный и успешно воплощенный Андреем Донсковым, вскоре уже имел огромный масштаб, и его примеру последовали различные компании в лице крупных сетей аптек, салонов сотовой связи, магазинов цветов и пр.

В 2007 году успешно завершив работу в сфере розничной и оптовой торговли, Донсков Андрей и Спешилова Алла основали рекламно-производственную компанию «ПЕГАС».

Сегодня компания «ПЕГАС» арендует для своего бизнеса три этажа здания на Варшавском шоссе. Производственные цеха укомплектованы необходимым для выполнения большинства заказов высококачественным оборудованием, среди которого: фрезер MultiCam, широкоформатные принтеры Mimaki и Docup, плоттеры Graphtec, Summa, комплект оборудования для изготовления объемных букв E-JON и даже станок для накатки самоклеящейся пленки Stanber.

В интервью журналу «НАРУЖКА» Андрей и Алла рассказали о том, как они развивали рекламный бизнес, как выстраиваются отношения внутри коллектива и как пандемия повлияла на видение перспектив компании.

«НАРУЖКА»: Андрей, как всё начиналось?

Андрей: Началось всё с нашего горячо любимого и очень давнего клиента, ставшего уже на настоящий момент надежным партнером, — это сеть магазинов FixPrice. В самом начале пути, не владея многими технологическими процессами производства, в условиях высокой конкуренции,

нам было крайне трудно. И первое время мы не имели своего производства, а выступали как рекламное агентство. Все поступавшие заказы от клиентов мы размещали у различных подрядчиков, которые очень часто подводили по срокам и качеству. Именно благодаря таким «учителям» мы достаточно быстро поняли, что необходимо создавать свое производство. Сейчас это уже слишком веселая история для нас, наполненная духом абсолютного оптимизма, с долей авантюризма. На тот момент мы прямо в офисе организовали первое производственное помещение. Это была одна из больших комнат. Мы купили и поставили в нее свое первое оборудование — это был режущий плоттер. А в самый центр комнаты мы поставили большой профессиональный стол для накатки пленки, на котором ее резали и сами выбирали. И мы были все неопишимо счастливы! Еще большее счастье было, когда мы взяли первых специалистов на работу. Это были первые три человека: монтажник, водитель и макетчик. Отсюда и начался наш рекламно-производственный бизнес.

С большим энтузиазмом и усердием мы с того момента начали развивать и строить свое производство, инвестируя в него всё больше средств.

Сегодня это производственные помещения площадью порядка 2 тысяч квадратных метров, около 100 человек сотрудников, 14 единиц транспорта. Парк оборудования весь свой. На данный момент мы полностью ни от кого независимая организация, которая самодостаточна и может конструктивно и оперативно решать любой сложности проблему, переводя ее в задачу.

«НАРУЖА»: Были ли в вашей бизнес-истории моменты внезапного взлета благодаря счастливому случаю, огромному заказу?

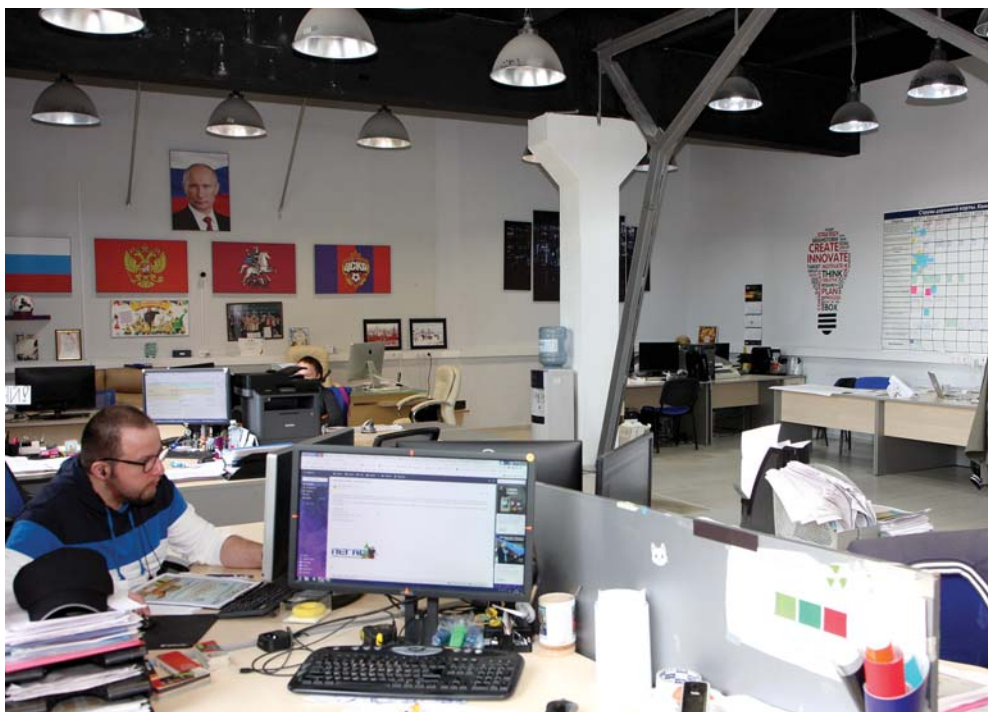
Андрей: Конечно, были. Несмотря на небольшие мощности, мы всегда стремились к качеству и имели высокое доверие среди наших клиентов. Без какой-либо рекламы, нас клиенты всегда рекомендовали друг другу, что называется «из уст в уста, из уха в ухо». Несмотря на размеры нашего производства, мы всегда имели крупные заказы: оформляли торговые центры, гостиницы, рестораны, фасады больших зданий в центре Москвы и безусловно всегда ценили наше плодотворное сотруд-

ничество с Fix Price. На тот момент мы также уже тесно и плодотворно взаимодействовали с сетью «ПЯТЕРОЧКА», «ПЕРЕКРЕСТОК», «МОНЕТКА», «ДИКСИ» и другими крупными клиентами, ставшими надежными партнерами по всей России, включая и страны ближнего Зарубежья.

Алла: У всех по-разному складывается история развития бизнеса, особенно в нашей стране, да и в мире тоже. На мой взгляд предпринимателя очень важно идти последовательно, осознавая свои желания и цели, качественно и аккуратно устанавливая ступеньку за ступенькой. Мы так всегда и делали. Ведь у каждого свой «Эверест» и свой «Олимп». И мы привыкли всегда ставить новые цели и искать новые вершины, для достижения которых, мы используем весь технический арсенал.

час плодотворно тружусь над созданием учебного центра профессиональной подготовки «ПЕГАС». Точнее сказать, учебный центр уже существует для сотрудников компании «ПЕГАС» и проходит официальную процедуру лицензирования, и в скором будущем все желающие будут иметь возможность без отрыва от производства получать профессиональную специальность и подтверждающее удостоверение. Надеемся также найти созвучие и возможность сотрудничества с нашими коллегами по цеху, которые также усердно трудятся в рекламной деятельности.

Есть и другие проекты, связанные с запуском нового производства. Безусловно в следующем выпуске Вашего журнала мы об этом расскажем более подробно и обязательно поделимся своими яркими идеями, в том числе и с целью найти созвучных



На сегодняшний момент безусловно у нас имеются масштабные стратегические планы: мы планируем провести фестиваль компании «ПЕГАС», на котором представим все наши грандиозные проекты. За столько лет своей деятельности мы поняли, что наша компания — это не только рекламное производство полного цикла, но и площадка для реализации новых ярких идей и проектов. Андрей организовал свою дизайн студию «Андрей Донсков 20», я бы сказала даже более масштабно лабораторию, о которой мы рассказывали в прошлом выпуске Вашего журнала. Я сей-

единомышленников, союзников, бизнес-партнеров.

Основная Миссия нашей компании «ПЕГАС» — «Мы размечаем пространство, город, страну, мир». Мы оформляем, проектируем и умеем мечтать, а, самое главное, воплощаем свои мечты и желания. У нас есть чудесная команда, и все вместе мы зоведемся одним словом — «ПЕГАСОВЦЫ».

«НАРУЖА»: На настоящий момент аналогичных компаний, как ваша, достаточно количество на рынке, не считая рекламных агентств и мелких ремесленников,



называемых «гаражниками». Безусловно, цены они дают очень низкие по рынку, что также соответствует и их качеству. Это обусловлено недорогим оборудованием и материалами, которые они используют. При этом, осуществив экскурсию по вашему производству, я увидел, что у вас очень качественное, дорогое и разнообразное оборудование и вполне достойные станки: MultiCam, Dasaп, Mimaки, Graphtec, Summa, а также замечательные светлые цеха, отремонтированные и оснащенные всем необходимым и важным для работы производства. И, безусловно, все это увеличивает себестоимость выпускаемой продукции и уменьшает вашу доходность. Как вы справляетесь в сложных экономических условиях? И почему вы не стали покупать дешевое оборудование, чтобы получить большую маржу в моменте?

Андрей: Есть правильная поговорка: «Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи». Мы покупаем качественное оборудование, чтобы изготавливать качественную продукцию. «ПЕГАС» — это высокое качество, профессионализм при доступной цене, а также разумные сроки и всегда гарантия. Безусловно, это еще и длительное сотрудничество, основанное на доверии клиентов.

Стоимость нашей продукции определяется в том числе и рыночными условиями. Мы также участвуем в тендерах, где наши клиенты имеют возможность анализировать стоимость у различных производителей. И если они выбирают нашу компанию, то не только цена определяет их выбор, но и качество, и репутация, которой мы всегда стремимся соответствовать, и она основана на длительных и доверительных отноше-

ниях. Для меня и для моего партнера это один из важных критериев. Поэтому компании, которые с нами работают, понимают, что если за дело берется «ПЕГАС», то это будет качественно и при этом вовремя, строго в соответствии с теми договоренностями, которые обозначены. Наши клиенты доверяют нам, и это ценно.

Алла: Почему отношения со многими клиентами у нас всегда длительные и очень плодотворные? Потому что мы не хитрим, ведем всегда честные и открытые диалоги. Это вызывает доверие, благодаря которому клиент приходит снова, остается с нами на долгие годы и рекомендует нас другим.

«НАРУЖА»: Давайте поговорим о нашем коллективе. Как вам удается мотивировать сотрудников?

Алла: Коллектив — это наша гордость, наша команда «ПЕГАС». У многих компаний есть сотрудники, но не у многих есть коллектив и учитывается коллективное мнение. В своей работе мы во многом отходим от давно уже устоявшихся стереотипов нашего общества. Во-первых, в нашей компании мы не устанавливаем и не поддерживаем жестких авторитарных режимов, мы достаточно демократичны и стремимся гармонично совмещать несколько стилей в управлении предприятием. Мы также ценим и уважаем наш чудесный коллектив. И мы знаем, что это чувство взаимно. Пользуясь современными технологиями ведения и построения бизнеса, мы собрали замечательную команду «ПЕГАС», которая вместе с нами выстраивает стратегию, формирует образ будущего, является носителями ценностей и бережными хранителями культуры нашей компании.

Во-вторых, «мы учим и учимся». Наша компания дает возможность роста каждому новому и молодому специалисту, как по горизонтали, так и по вертикали. И это абсолютная истина. Все сотрудники, которые пришли и остались у нас работать, выросли и окрепли вместе с нами, укрепляя также и компанию «ПЕГАС». От нас редко уходят, и даже если случается такое, очень часто возвращаются обратно.

Третье, на сегодняшний момент, используя качественные техники построения коммуникаций в команде, мы не критикуем сотрудников, не обвиняем, мы всегда раз-

бираем текущие проблемы и переводим их в задачи, а также в оперативные решения. Мы постоянно делаем выводы и с нами бывает где-то трудно, но при этом очень интересно. Мы креативны, с хорошим чувством вкуса, меры и очень эстетичны. У нас комфортно в офисе и на производстве. Мы сделали ремонт своими силами и за свой счет во всем здании, которое досталось нам в абсолютно убитом состоянии. Мы где-то слишком перфекционисты, но также и очень позитивные оптимисты. Каждый из нас, руководителей и основателей бизнеса, знает процессы детально. Мы любим учиться, но можем и качественно научить, передать ремесло и технологии.

«НАРУЖА»: Андрей может и за станок встать, показать, как нужно работать?

Алла: Безусловно, он может. Он может научить, может объяснить. Но чаще мы оба умеем вдохновлять. В нашем действующем учебном центре исключительно для сотрудников компании «ПЕГАС» уже внедрена система профессиональных достижений, которая основана на повышении квалификации. Мы никого не заставляем, но мы мотивируем тем, что, повышая профессиональный уровень, сотрудник повышает свой доход, укрепляет свои навыки, приобретает большую значимость и ценность. Ведь у человека можно забрать все при желании, но забрать профессионализм невозможно. Именно этому мы учим вместе с нашей замечательной командой «ПЕГАС».

«НАРУЖА»: Один из страхов любого собственника бизнеса заключается в том, что хорошо обученный сотрудник может уйти в другую компанию. У вас нет такого страха?

Андрей: Нет. На самом деле, потенциально каждый человек может уйти. Здесь никто и никому не принадлежит, и нет смысла держаться или держать. Но как мы и говорили, мы динамичны и креативны, с нами правда очень интересно. Открываем для многих новый потенциал и новые яркие возможности, вдохновляем и устремляем вместе с нами в стратегию будущего.

«НАРУЖА»: А что по поводу приема на работу? У вас есть собственные критерии отбора кандидатов?



Алла: Самый важный критерий — это профессионализм. Но в нашем узкопрофильном ремесле он также становится, к сожалению, редким. И нам важно определить самим и дать возможность определиться соискателю, что он абсолютно находится «на своем месте», а значит важен, ценен и необходим. Важно на начальном этапе осознать истинное желание соискателя, основные цели, что он ищет и ожидает от нашей компании и от нас самих. Мотив находится в самом человеке, необходимо определить и направить его стремления. Мы можем оказать содействие новичку в том, чтобы он овладел профессиональными навыками в новом ремесле. У нас существует ряд опытных наставников. И если человек хочет работать, это сразу видно. Проводя собеседование, мы рассказываем о компании, показываем ролик и презентацию о нас, подробно рассказываем все условия работы, а также возможность роста. Если соискатель принимает решение сотрудничать с нами, то в процесс адаптации специалиста подключается уже вся команда, подсказывает и наблюдает за его достижениями, и что самое важное, поддерживает и вдохновляет. Безусловно, бывают абсолютно различные результаты общего труда, бывает, что люди и уходят на начальном этапе. Но, нужно признаться, таких случаев становится, к счастью, все меньше и меньше. Наши навыки подбора и адаптации новых специалистов существенно выросли и продвинулись.

«НАРУЖА»: Тогда задам такой вопрос, ответ на который может быть очень кратким. Процессы или люди? Что вы считаете наиболее важным для успешного бизнеса?

Алла: Для нас в первую очередь это люди, вместе с которыми мы выстраиваем наши процессы, в том числе и бизнес-процессы, основанные на сложных коммуникациях и навыках. Все должно быть в гармонии: человек — процесс. Мне кажется, нет необходимости это отделять.

«НАРУЖА»: На стене офисного пространства у вас висит таблица с названием «Струны дорожной карты». Что это?

Алла: Нынешняя пандемия, которой я в определенном смысле очень благодарна, дала возможность остановиться и очень фундаментально обдумать многие моменты. Для меня это оказались качественно значимые моменты. Я думаю, что это время серьезных трансформаций и изменений. И мы также сделали фундаментальные шаги к этому. Вместе с командой и новыми технологиями, которые мы непрерывно осваиваем, а также группой методологов, мы создали «стратегическое ядро» нашего коллектива, называемое командой «ПЕГАС», разобрали всю проблематику и совместно провели активный мозговой штурм, выстраивая образ будущего и дорожную карту. Трудились мы все вместе очень горячо, порой до поздна, и креативно. Именно общая сплоченная работа в коллективе на одном дыхании помогла создать «образ будущего» нашей компании, крепкую стратегию, и увидеть новые яркие проекты, которые мгновенно трансформировались в мечты.

Для меня, как для руководителя и предпринимателя с большим стажем, было крайне важно понять, что многое в нашем обществе уже устарело, к сожалению, зако-

ренелые установки претерпевают вынужденную трансформацию и многое необходимо оперативно и радикально пересматривать и менять, в том числе где-то и систему управления. Я прочувствовала, как бы странно это ни казалось, что это ошибка думать, что людей нужно «пинать». Скорее, направлять, ориентировать, вдохновлять и в результате этих действий люди должны сами хотеть идти вперед, хотеть развивать и развиваться. И это не просто красивые слова, это уже мой образ жизни и устоявшееся мировоззрение. И такие примеры описаны во многих книгах. Кстати, у нас в компании «ПЕГАС» существует специальная электронная библиотека из ценных книг с авторами со всего мира. Некоторые из этих книг уже не печатают и не публикуют. К данной библиотеке сотрудники всегда имеют доступ с любого компьютера.

Это все сделано с той целью, чтобы дать каждому сотруднику самостоятельно увидеть и прочувствовать свою возможность потенциального роста, быть устремленными к общим идеям, совместно достигать цели и радоваться результатам.

На сегодняшний момент команда «ПЕГАС» — это мощное стратегическое ядро всей компании, которое самостоятельно ведет, двигает, наполняет всю систему, устремляет ее в будущее к достижению намеченных в дорожной карте целей.



ПЕГАС
рекламно-производственная компания

Инстаграм
РПК «ПЕГАС»:
@pegas.reklama



Фантастически сложный заказ

Работа «Фантастические волны» от ростовской компании «Мастер24» получила главный приз конкурса визуальной рекламы «ЗНАК-2021» — Гран-при. О том, насколько сложной была эта работа, и какую выгоду она принесла компании, мы поговорили с руководителем РПК «Мастер24» Сергеем Воденко.



НАРУЖКА: Сергей, насколько неожиданным был для вас этот заказ?

Сергей Воденко: На самом деле он не был для нас неожиданным, нам постоянно предлагают подобные проекты. Изначально мы создали две компании. Одна занимается выставочной деятельностью, другая — наружкой. В выставочном бизнесе девять из десяти проектов нестандартные. И сделать всё нужно за три дня. Например, на Петербургском экономическом форуме мы собрали стенд-пещеру за 5 суток. Вот был ноль, потом через 5 суток всё закончилось и уже ничего не осталось — снова ноль. Вот поэтому нас испугать какими-то кракозябрами уже очень сложно. На эту работу был конкурс, в котором участвовали не одни мы. Уникальный проект подготовило наше ростовское архитектурное бюро «Новая Раса». Они его долго вынашивали, больше года над ним работали.

Соответственно, потом возникла история с его реализацией и тут, конечно, пришлось уже решать не только инженерные вопросы, но и вообще всё пересматривать. Потому что это бывшее послевоенное троллейбусное депо, соответственно, никакие нагрузки на потолки и стены не допускаются. В итоге пришлось разработать отдельно стоящую конструкцию, которая не касается поверхностей. При этом она получилась абсолютно безопасной для посетителей.

НАРУЖКА: Что вас больше привлекало в этой работе — ее уникальность, рентабельность или некий вызов для вашей компании?

Сергей Воденко: Вызов.

НАРУЖКА: То есть, доход стоял на втором месте?



Сергей Воленко: Доход смешной. Ну, чтобы вы понимали, чуть больше миллиона рублей. При этом проведено 56 ночных монтажей. И всё это время торговый центр работал! Люди приходили в кинотеатр, смотрели фильмы по ночам. То, что мы видим в проекте или предполагаем теоретически, в жизни может пойти совсем по-другому. К примеру, вы видите стены пещеры. Они изготавливались на специальном станке, на котором производятся обтекатели для «Сапсанов». Пещера была изготовлена в соответствии с архитектурным проектом. И вот, мы приезжаем в торговый центр, ждем часа ночи, когда закончится сеанс мультфильма «Король Лев», чтобы втащить конструкции, а они не входят в здание. И ты понимаешь, что тут делать нечего... Это очень психоэмоционально тяжелый был проект, очень тяжелый. Там была масса и других сложностей. С той же светодиодной подсветкой.

Было смонтировано около полумиллиона пикселей. Каждая «волна» имеет свою длину, и необходимо было всю картинку синхронизировать. При этом часть стены вогнута и любая снежинка превращалась в каракулю размазанную, которая начиналась в начале панно вверху, а заканчивалась в левом дальнем углу через 78 метров. Ты даже глазами не видишь, где начало, где конец картинке. А если человек не видит картинку, у него уже в голове это не состыковывается. В настройке программы экран целиком выглядит, как кардиограмма.

Еще одна проблема: у светодиодной ленты 5 каналов. Все волны имеют разную длину, соответственно разное напряжение. Нужно было входить по каналу питания где-то в середине, где-то в конце, где-то в начале ленты. Потом разгоняли усилителями сигнал. Беда в том, что микропайка проходила прямо в торговом центре, потому что кассеты собирались на месте. Вносились в помещение куски, скручивались и определялись места спайки. Что такое пайка в 4:00 часа ночи в торговом центре? Это просто адский ад. Да, еще нюанс такой. Работы проводились на разных высотах. Я даже впервые приобрел паяльники газовые. Это такая ручка, которая заправляется газом. Газ горит, паяльник нагревается... И ты смотришь на эти все ниточки, проводочки и думаешь: «Боже мой... А оно точно работать будет?» Еще мы металл тонкий приклеили, чтобы теплоотвод был хороший. Ленту надо охлаждать. Ну, в общем, пережили.

Процесс запуска тоже был непростым, потому что это происходило в канун Нового года, и владелец торгового центра хотел создать новогоднюю атмосферу, сделать людям приятно и красиво. И когда мы 10-го декабря наконец подключили весь экран, оказалось, что это все не работает. Да, есть штука, она стоит, она выглядит фантастически, но она не работает, нет той самой динамики, ради которой все затевалось. В итоге мы настраивались до 20 декабря. И когда всё заработало, это, конечно, было такое вау, даже для участников

проекта. И если бы сейчас мне предложили что-то подобное сделать, я бы подождал годика три, потому что это очень тяжело.

НАРУЖКА: Для такой уникальной работы можно было с заказчиками договориться о большей прибыли...

Сергей Воленко: А тут никто ничего не спрашивает. Это особенность регионального рынка. У нас проводятся конкурсы без проектно-конструкторской документации. Есть лишь эскиз художника: я так вижу. Есть примерное очертание. Мы понимаем, что там примерно у нас 78 метров. Примерно мы понимаем, что там 238 кассет. Понимаем, что вот там вот центральная выступающая часть вылетает на 4,5 метра. Всё примерно. А цифра нужна конкретная. И когда мы начали решать задачу с математикой, понятное дело, что мы пытались перестраховаться. Но жизнь внесла свои коррективы. Никто не знал, что «Король Лев» смотрят до часу ночи. Мы думали, что будем работать с 22:00 до 10:00 утра. А по факту получалось и в 2:00, и в 3:00 и до 9:00. До 10:00 нужно было всё разобрать, чтобы утром в 10:00 заходили посетители, не было ни лесов строительных, ни каких-то следов нашего присутствия — ничего. И это очень сильно увеличивало финансовые затраты по оплате ночных монтажей. Получилось вместо 20-ти ночных монтажей — 56. А это не только по деньгам тяжело, у меня на этом проекте было потеряно 11 человек.



НАРУЖКА: Они просто ушли?

Сергей Воденко: Нет, они не ушли, они бросили проект, и в связи с этим мне пришлось с ними расстаться. И это был стресс. Но мы дошли до финиша, пережили это и даже Гран-при получили.

НАРУЖКА: А как вообще удалось договориться с сотрудниками работать в таких непростых условиях? Всё ради денег или команда сформировалась определенная, которой тоже было интересно?

Сергей Воденко: И то, и другое. Есть идейные лидеры, для которых это был репутационный проект, в котором необходимо было обязательно дойти до финиша. Рядовых сотрудников в основном интересовали финансы.

НАРУЖКА: Насколько итоговый вариант соответствовал архитектурному проекту?

Сергей Воденко: Изначально в архитектурном бюро предложили все конструкции изготовить из гипсокартона. Но по факту это было неудачное решение, и в

итоге мы всё сделали из композита. Причем, композит нам делали по спецзаказу — 534 листа размером 5 x 1,5 метра. Я помню, когда мы начали реализацию проекта, мы заблокировали поставку данного композита по стране вообще полностью, завод работал только для нас.

Для этого проекта мы разработали специальный кран, который позволяет поднимать конструкции весом до 600 кг на высоту 6 м. И вот эти конструкции мы ставили, между ними были рельсы, были роликовые механизмы, эта штука взлетала, поворачивалась, ехала, стыковалась... Наверху висит альпинист, второй человек снизу находится с проводами за стенкой, он вообще не видит ничего. Ему по радиации сообщают, что сейчас идет контакт, услышишь стук, просовывай провода. Разумеется, когда архитекторы предлагают проект клиенту, они не могут знать о всех нюансах. Поэтому зачастую и объем работ, и финансовая составляющая проекта оказываются, мягко говоря, не соответствующими начальной задумке архитекторов. Возможно, кто-то другой попытался бы сделать так, как придумали архитекторы. Но мы предложили свое решение. Поэтому тут нельзя сказать о том, что это архитек-

турное бюро как-то недоработывает. Не видел я еще ни одного проекта ни от одного архитектурного бюро, которое уже включило бы в проект все нюансы.

НАРУЖКА: Сергей, какие чувства вы испытали, когда ваша работа получила не просто первый приз в номинации, но еще и Гран-при?

Сергей Воденко: А я не поверил.

НАРУЖКА: Не удивительно, у вас ведь был очень мощный конкурент за главный приз. Коллектив, наверное, тоже с энтузиазмом воспринял эту награду?

Сергей Воденко: Конечно. Безусловно. Все гордятся и говорят: «О, вот это мы сделали...» А была и такая фраза: «А денежный приз будет?» Я говорю: «Будет».

НАРУЖКА: Да, война войной, а обед по расписанию...

Сергей Воденко: Да-да)

Подробное интервью с Сергеем Воденко читайте на портале signbusiness.ru

Пленки для широкоформатной печати от ТД «Конфлекс» — основа для решения любой задачи!

Пленки нашли широкое применение в производстве рекламной продукции. Благодаря впечатляющему разнообразию материалов и методов изготовления в этом классе можно подобрать основу для решения практически любой задачи.

Такое разнообразие делает пленку универсальным материалом. С её помощью изготавливают как краткосрочную наружную, так и интерьерную рекламу, размещают объявления на транспорте, в метро, оформляют световые короба, витрины, штендеры и вывески, воплощают интерьерный дизайн. Материалы различаются возможностью нанесения на них экосольвентных, сольвентных, ультрафиолетовых и латексных чернил.

Пленки отличаются по видам, типу поверхности, ширине рулонов, цвету клеевого слоя, толщине. В зависимости от задачи ТД «Конфлекс» можно приобрести следующие материалы для печати:

- самоклеящиеся ПВХ-пленки с глянцевой или матовой поверхностью, перманентным или легкоосъемным клеем, которые подходят для оформления коммерческих интерьеров, рекламной графики, организации систем ориентирования;

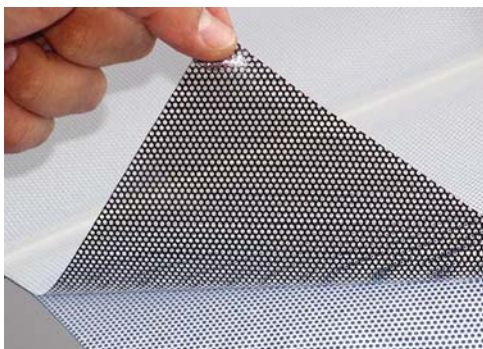
- ПЭТ-пленки для стендов Roll UP с серым оборотом отличаются высокой механической прочностью, блокируют свет;



- беспузырьковые Bubble Free пленки со специальными насечками легко наклеиваются даже непрофессионалами;



- перфорированные пленки Konflex используются для оконной графики — с внешней стороны видно изображение без перфорации, изнутри создается ощущение тонированного стекла;



- транслюцентные пленки BackLit для изготовления световых коробов, лайтбоксов и качественно рассеивают свет.



Konflex
МАТЕРИАЛЫ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РЕКЛАМЫ

Продукция представлена в филиалах
ТД «Конфлекс»:
Тел.: +7 (495) 662-96-40
С нами удобно!

MAGENTA VISION — успешная интеграция в российский рынок



Бельгийская компания Magenta Vision является производителем чернил для широкоформатной и сверхширокоформатной струйной печати. На европейском рынке компания хорошо известна как производитель УФ-отверждаемых, УФ-светодиодных, эко-сольвентных и латексных чернил.

Для увеличения производства и расширения ассортимента в 2016 году Magenta Vision и польская компания Chespa подписали соглашение о производстве OEM чернил под маркой Magenta Vision.

Компания Chespa располагается в г. Опола и известна на российском рынке больше как производитель чернил для флексографской печати. Начав свою деятельность в 1991 году, Chespa из местной компании превратилась в международную корпорацию с представительствами в большинстве европейских стран. Сегодня поставки ведутся не только в Европу, но и в страны Африки, Северной и Южной Америки, Азии.

Завод Chespa оснащен современным оборудованием, а также имеет свою научно-аналитическую лабораторию, благодаря которой выпускаемая продукция контролируется на всех этапах производства, и финальное качество является гарантированно стабильным.

В России официальным представителем Magenta Vision является компания «Тиротек», входящая в группу компаний «Гифтек».

«Наша компания занимается поставками материалов для производства рекламы более 20 лет, и мы четко знали что ищем, когда выбирали поставщика чернил. Задача была не из простых — нам нужно было найти продукт, не только отвечающий всем требованиям современного рынка к качеству, но и доступный по цене для конечного пользователя — рассказывает Алексей Душечкин, руководитель направления Оборудование, группы компаний «Гифтек».

Из всех расходных материалов, чернила являются самым сложнозаменимым компонентом, и ценой ошибки в данном случае является испорченная репутация. Поэтому, несмотря на то, что с Magenta Vision мы были знакомы задолго до начала сотрудничества, зная их как поставщиков профессионального печатного оборудования, поставки чернил мы начали только после того, как провели тестирование в своем демо-зале и обучили наших сотрудников на базе производителя».

Magenta Vision постоянно работает над качеством своей продукции, а также постоянно следит за изменениями рынка, предлагая новые продукты актуальные на

данный момент. Например, сейчас компания работает над выпуском новой серии чернил, не имеющих запаха вообще. На данном этапе идет тестирование, и уже в текущем году новая серия будет представлена рынку.

Все больше новых пользователей делают выбор в пользу Magenta Vision. Главные причины, по которым печатные компании выбирают чернила этой марки: хорошая адгезия к различным поверхностям, низкий уровень запаха, цветопередача, а также доступная цена.

Работы по замене чернил в оборудовании пользователя производятся сервисной службой группы компаний «Гифтек» бесплатно в удобное для клиента время. В работы входит замена чернил, настройка принтера, построение цветовых профилей. Кроме этого покупатель получает постоянную бесплатную сервисную поддержку по телефону.

Magenta Vision гарантирует качество своей продукции, и поэтому все пользователи получают гарантию на проходимость дюз печатающих головок на все время использования чернил.



Magenta Vision ONE LED QUARTZ

Универсальные чернила, предназначенные для планшетных и рулонных УФ-принтеров. Разработаны для скоростной печати на принтерах, оснащенных головками с размером капли от 3 пл. Чернила имеют широкий цветовой охват, позволяющий получать такие сложные цвета, как Coca Cola Red, Reflex Blue.

Мелкий размер пигмента и тонкая дисперсия увеличивают срок службы головок. После отверждения запах практически отсутствует, поэтому чернила рекомендованы для интерьерной печати и могут быть использованы для изготовления детских товаров.

Magenta Vision ONE UV PEARL

Созданы для высокоскоростной промышленной печати на принтерах премиум-класса. Однако могут быть использованы на любом принтере с системой UV-отверждения чернил и печатающими головками с размером капли от 14 пл. Универсальные чернила могут применяться как для рулонной, так и для планшетной печати. Эта серия замечательна тем, что имеет самую привлекательную стоимость из линейки, позволяет существенно снизить себестоимость печати, при этом не теряя в качестве.

Magenta Vision ONE UV OPAL

Разработаны для принтеров с UV-лампами и печатающими головками от 14 пл. Благодаря увеличенному содержанию в составе пластификаторов имеют большую пластичность и выдерживают большую нагрузку на растяжение и формовку. Могут быть использованы для печати на гибких и тянущихся материалах, таких как натяжные потолки и др.

Отзывы пользователей

«Новый принтер, купленный в «Гифтек» несколько лет назад, мы запускали на чернилах Magenta Vision QUARTZ. С тех пор на них и работаем, хотя гарантия на принтер давно уже закончилась. Чернилами мы полностью довольны, за все время, что мы работаем на них, ни одна из печатающих головок нашего принтера не вышла из строя, все дюзы исправны. Эти чернила — отличный вариант для принтеров с головками Konica Minolta KM 1024i».

Денис Чистяков, директор «Джеронио», г. Москва.

«У нас принтер с головками Kyocera. Чернила, рекомендованные поставщиком оборудования нас не устраивали по качеству, и поэтому мы начали искать альтернативные варианты еще до окончания гарантии на станок. Мы выбрали чернила дос-

точно известной марки, но, к сожалению, этот эксперимент оказался неудачным и нам пришлось заменить одну головку за свой счет. Поэтому, подбирая чернила на замену, уже более тщательно изучали рынок, отзывы, ездили на производства. В итоге выбор пал на Magenta Vision QUARTZ. Рекомендуем эти чернила как совместимые с головками Kyocera»

Степан Шведов, начальник производства «РИА Стайл», г. Санкт-Петербург

«Мы высоко оцениваем качество чернил Magenta Vision Quartz — они дают яркое изображение, полностью отверждаются на любых материалах во всех режимах печати и практически не пахнут. Один из заказчиков печатает панели для оформления офисов на различных специфических материалах. Он пробовал сделать то же самое в других местах, но в итоге вернулся в «Принт Стандарт» именно из-за отсутствия запаха на отпечатках».

Александр Яшин, директор «Принт Стандарт», г. Москва

«В прошлом году перевели два наших УФ-принтера на чернила Magenta Vision. Новый принтер с головками Konica Minolta KM1024i (6 пл) на чернила Magenta Vision ONE LED QUARTZ C2 и старый принтер на головках Konica Minolta KM512M (14 пл) на чернила Magenta Vision ONE UV OPAL. Чернила очень пластичны и отлично ведут себя на гибких материалах. К цветам, стабильности и совместимости вопросов нет. Достойные чернила, а цена особенно радует в наше непростое время.»

Юрий Терехов, директор «Мера», г. Москва.

«Наш гибридный УФ-принтер печатает чернилами Magenta Vision почти 3 года. Помимо цены для нас важно то, что чернила стабильно себя ведут на высоких скоростях печати, хорошо отверждаются и закрепляются на различных носителях. И самое главное, головки печатают так же хорошо, как на момент запуска на этих чернилах».

Денис Суворов, директор «Ковчег плюс». г. Москва

Группа Компаний «Гифтек»,

г. Москва ул. Складочная д.1, с.15

www.giftec.ru

т. +7 495 242 02 25

Не упусти возможность устроить КАРНАВАЛ ЦВЕТОВ для ваших вывесок

Только до 20 сентября 2021 года компания «СТМ» объявляет о проведении грандиозной акции: -35% на самый большой ассортимент цветов светодиодного неона для интерьерного и уличного исполнения ELF NEONLINE, а также NEON2.



Гибкий неон отличного качества, такой как ELF NEONLINE INDOOR&OUTDOOR, отличается высокая яркость и эластичность. Его оболочка выполнена из силикона с защитой от УФ, не выцветает и светит равномерно 30 000 часов и более. Именно

мягкое свечение силикона по всей поверхности и дает магию эффекта завораживающего неоновых света. Огромный ассортимент цветов от бренда ELF помогает вам создавать яркие, креативные и качественные вывески. Никаких границ!

Интерьерный **ELF NEONLINE** (indoor) прекрасно подходит для создания световых букв, рукописных надписей, световых орнаментов и арт-объектов в вашем интерьере.

Преимущества:

- ✓ Яркое равномерное свечение без точек и пятен
- ✓ Большой ассортимент из 8 ярких неоновых цветов: белый, теплый белый, желтый, зеленый, красный, оранжевый, розовый, синий + RGB и управляемый RGB (НОВИНКА!)
- ✓ Представлен следующими толщинами: 5, 6 и 8 мм
- ✓ Кратность реза от 10 мм
- ✓ Удобная упаковка по 5 м
- ✓ Торцевые заглушки в комплекте

Для создания ваших интерьерных вывесок у бренда ELF появилась новинка **ELF NEONLINE PVC**. Данный продукт прекрасно подходит для создания прописных, печатных букв, цифр, символов, световых букв, рукописных надписей, декоративных орнаментов и различных арт-объектов.

Преимущества:

- ✓ Толщина: 6 и 8 мм
- ✓ Представлен в 9 цветах: белый, теплый белый, желтый, зеленый, красный, оранжевый, розовый, синий, голубой
- ✓ Легко и быстро фиксируется к акрилу с помощью цианакрилатного клея
- ✓ Кратность реза всего 25 мм
- ✓ Равномерное свечение за счет ярких светодиодов SMD 2835

Для создания уютной атмосферы и ярких впечатлений. Создавайте свои уникальные вывески с ELF NEONLINE PVC!

Уличный **ELF NEONLINE** (outdoor) сочетает в себе лучшие качества классического неона и технологические преимущества светодиодов, что позволяет создавать светящиеся фигуры любой формы. Продукт предназначен для создания световых надписей, окантовки букв рекламных вывесок, оформления входных фасадных групп любых объектов, зданий, строений, архитектурной засветки линейных длинномеров периметра зданий, подсветки контура многоэтажных жилых домов и нежилых объектов, а также для оформления козырьков АЗС.

Преимущества:

- ✓ Силиконовая оболочка устойчива к воздействию УФ-излучения — не выгорает
- ✓ 24 оттенка неоновых цветов + RGB
- ✓ Толщины: боковой 8 и 11 мм, фронтальный 14 мм
- ✓ Малая кратность реза — 25 мм
- ✓ Отсутствие пятен, равномерное свечение по всей длине за счет 120 ярких светодиодов SMD 2835 на метр
- ✓ Максимальная надежность с напряжением 12 В
- ✓ Гарантия 2 года!

Новая двухкомпонентная технология создания светодиодных неоновых вывесок **NEON2**.

Вы можете реализовать вывеску любой сложности, привлекая внимание необычными световыми элементами и решениями. **НОВИНКА** состоит из светодиодной ленты ZigZag и светорассеивающего силиконового шнура, установленных в материале для интерьерного применения. Лента имеет специально спроектированную медную плату в форме «зигзага». Она может гнуться под любым углом, повторяя очертания самых сложных объектов. За счет гибкости ленты больше нет необходимости подбирать и учитывать кратность реза, как это требуется при использовании других технологий. Большая плотность диодов в ленте (96 диодов на метр) позволяет обеспечить эффект неоновой свечения без пятен.



- ✓ Легко фиксируется цианакрилатным клеем
- ✓ Напряжение 12 В

- ✓ Напряжение 12 В.
- ✓ Степень защиты IP53
- ✓ Гарантия 1 год

Откройте безграничные возможности и создавайте качественные проверенные решения вместе с ELF NEONLINE!

Теперь для вашего удобства — кратность отгрузки по 1 метру!

реклама

www.neon2.ru

www.elf-light.ru

Лента представлена в 5-ти стандартных цветах: белом, зеленом, красном, синем и желтом. Светорассеивающий силиконовый шнур поставляется в катушках по 10 метров, шириной 8 и 12 мм в картонной упаковке. Представлен в 10-ти цветовых оттенках. Любые соединения светорассеивающего шнура реализуются без зазоров с помощью набора специальных инструментов. Специальные фрезы 8 и 12 мм помогают отфрезеровать пазы для установки светорассеивающего силиконового шнура. Ножницы для резки под углом, а также фигурные стамески позволяют подрезать торцы и угловые переходы в светорассеивающем силиконовом шнуре. В готовом изделии швы практически не заметны. У вас нет больше ограничений по форме сгиба будь то острый или прямой углы.

Приобретайте все необходимые компоненты для производства неоновых вывесок. Создавайте однослойные и двухслойные вывески по технологии ELF NEON2.

Преимущества:

- ✓ Яркое равномерное свечение, как у настоящего неона. Светодиодная технология, визуально имитирующая эффект настоящего неона
- ✓ Нет необходимости подбирать кратность реза, так как светодиодную ленту ZigZag всегда возможно подогнуть в нужном месте
- ✓ Возможность сочетать различные цвета светодиодной ленты и светорассеивающего силиконового шнура, создавая различные цветовые комбинации
- ✓ Не требуются торцевые и соединительные элементы, что значительно упрощает монтаж и экономит время
- ✓ Перекрестия и стыки реализуются без зазоров, значит ваша вывеска будет выглядеть аккуратно, даже при близком рассмотрении
- ✓ Загибы и примыкания производятся под любым углом, теперь вы не ограничены в творческом подходе и сможете реализовать любую сложную идею

NEON2 — расширяет возможности для вашего бизнеса!

Не упуси возможность устроить **КАРНАВАЛ ЦВЕТОВ** для ваших вывесок!

А чтобы ваши идеи быстрее воплотились в жизнь, мы предлагаем **КАРНАВАЛ СКИДОК** на весь представленный ассортимент гибкого неона:

- **35%** от базовой цены на интерьерный ELF NEONLINE
- **25%** от базовой цены на интерьерный ELF NEONLINE PVC
- **35%** от базовой цены на ELF NEON2
- **20%** от базовой цены на уличный ELF NEONLINE

Приобретайте светодиодный неон для своих проектов прямо сейчас! Разнообразный спектр цветов для любых работ.

ELF

Самый большой выбор цветов на складе

КАРНАВАЛ ЦВЕТОВ NEONLINE

-35% СКИДКА НА ВСЕ ЦВЕТА

HP Latex 800W — принтер, который позволяет зарабатывать на ваших идеях

Весной текущего года компания HP анонсировала выход новой линейки рулонных латексных принтеров с белой краской HP Latex 700W и 800W. Мы отправились в компанию «Автоним», ведущего поставщика широкоформатного оборудования HP, чтобы протестировать новый принтер, а заодно задать несколько вопросов руководителю компании, Евгению Антонову, относительно особенностей принтера и сферах его применения.

На тест-драйв мы также пригласили Эльвиру Журавлеву, руководителя РПК «Неон Лайт Уфа», чей бизнес в последние годы тесно связан с широкоформатной печатью.

Мы выбрали несколько видов носителей и сделали тестовые отпечатки на HP Latex 800W. Сначала мы отпечатали 1 кв.м на самоклеящейся пленке, затем протестировали печать с белой краской на прозрачной пленке. И завершили испытания латексного принтера печатью на текстиле.

Во время рабочего процесса состоялся совместный диалог между Эльвирой и Евгением, чтобы лучше понять, какие потребности бизнеса закрывает демонстрируемое оборудование.

Евгений: Эльвира, расскажите несколько слов о своей компании.

Эльвира: «Неон Лайт Уфа» основана в 1999 году. Как ясно из названия, мы начинали с производства неоновых вывесок. Постепенно мы стали расширять спектр услуг, и вскоре у нас появился отдел широкоформатной печати.



Евгений: Под какие задачи Вы рассматриваете покупку нового оборудования?

Эльвира: В своё время мы много печатали для рекламного рынка, но со временем конкуренция в этом сегменте усилилась, а маржинальность бизнеса заметно уменьшилась. Мы стали искать направления, где прибыль существенно выше, и вышли, в том числе, на B2C рынок. Сейчас в ассортименте наших услуг печать на мебельных фасадах, плитке, обоях, зеркалах, стеклянных поверхностях, досках и даже на профнастиле. Мы стараемся расширить спектр запечатываемых изделий и в этой связи рассматриваем новое оборудование, кото-

рое позволит нам быть максимально гибкими и универсальными. Евгений, чем привлекателен новый HP Latex 800W?

Евгений: Этот принтер позволяет зарабатывать на ваших идеях. Он очень удобен — может быть установлена в офисе, не требует постоянного присмотра оператора, нет необходимости постоянного обслуживания... За это его любят. В оборудовании установлено множество всяких датчиков, которые следят за его работой. Интерфейс экрана управления очень простой, при этом принтер сразу высушенный, готовым к монтажу или постпечатной обработке.



Эльвира: Важно, на каких материалах может печатать латексный принтер...

Евгений: Что касается материалов, на которых печатает HP Latex 800W, их спектр довольно широк. Кроме традиционных рулонных материалов, бумаги и самоклейки, принтер печатает, например, на ткани и экокоже. Благодаря появлению белой краски он выдает отличные отпечатки на бэклите и прозрачной пленке. Что касается ткани, рекомендуется использовать материал, в составе которого не менее 50% полиэстера, хотя мы печатали даже на чистом хлопке.

Эльвира: На одежде можно печатать?

Евгений: Если только на промоодежде, которая не требует долгой носки и стирки. Дело в том, что латекс не пропитывает ткань, а ложится на её поверхности, поэтому при частом контакте с телом или частой стирке краска начнет стираться. Но для всех остальных случаев, например, декорирования штор, печати обоев и т.п. латексная печать проявляет себя в лучшем виде.

Эльвира: Часть наших клиентов просят «раскрасить» их автомобили. Насколько данная технология подходит для винилографии на автомобилях?

Евгений: Да, у нас есть примеры клиентов, кто печатает латексом и заклеивает автомобили. Изображения получаются яркими, сочными. Так как латексные чернила довольно эластичные, технология хорошо зарекомендовала себя в индустрии автостайлинга. Один из первых покупателей ла-

тексного принтера Latex 800W как раз для этих целей приобрел машину, так как автостайлинг — его основной бизнес. Он использует литую пленку 3М и наносит на неё эластичные латексные чернила. Стоит отметить, что латексные чернила входят в Систему Взаимосвязанных Компонентов 3М, что означает совместную гарантию на готовые изделия.

Эльвира: Как долго изображение будет сохраняться на носителе?

Евгений: Производитель заявляет 3 года гарантии на отпечатки без ламинации и до 5 лет с ламинацией. Еще в принтере есть возможность нанесения химического состава overcoat, который добавляет стойкости изображению. Таким образом мы получаем качественный стойкий к внешним воздействиям отпечаток. Кстати, Эльвира, Вы упомянули, что печатаете на стеклянных поверхностях. Значит, вы уже используете белую краску?

Эльвира: Да, в настоящий момент у нас установлен планшетный принтер с белой краской. Но не всегда удобно привозить на производство силикатное стекло для прямой печати. Иногда было бы удобно напечатать на рулонной прозрачной пленке и затем смонтировать её на стекло на территории заказчика. Как обстоят дела с белой краской в демонстрируемом принтере? Бывают ли какие-либо сложности?

Евгений: Белый сам по себе сложный пигмент. Но в этом принтере предусмотрена рециркуляция внутри банки с краской и внутри самой головки, чтобы не выпадал осадок. Если вы не используете белый цвет,

вы вынимаете соответствующие головки, вставляете их в контейнер и кладете в специальное место, где головки крутятся каждые пятнадцать минут, перемешивая белую краску.

Эльвира: В характеристиках заявлено, что головки выдают каплю размером 10 пиколитров. Это не много?

Евгений: Сам по себе размер капли не столь важен. Важно, как она позиционируется на поверхность носителя. В HP Latex 800W, как и в любом другом латексном принтере HP, есть оптимайзер. Это специальная жидкость, которая наносится на поверхность запечатываемого материала перед краской. Химический состав оптимайзера позволяет точно позиционировать каплю, что позволяет добиться более высокого качества и точности изображения. Оптимайзер отвечает за то, чтобы каждая капля к капле красиво ложилась. Возможно, если печатать фотографию 10x15 и рассматривать её под лупой, 10 пиколитров окажется много. Но мы же говорим о широкоформатном принтере, где несколько иные требования к отпечатку. Хочу также подчеркнуть, что принтер с каплей, например, 4 пиколитра может выдавать менее качественные отпечатки, если капля будет неточно позиционироваться или растекаться на носителе.

Эльвира: С качеством разобрались. А что с обслуживанием и содержанием принтера?

Евгений: Начнем с того, что в принтере есть определенные опции, которые позволяют экономить на обслуживающем персонале и на времени обработки заказов. Управление печатью происходит через облачный сервис HP Print OS. Это означает, что запускать печать и контролировать её можно из любого места.

Что касается технического обслуживания. По паспорту требуется проходить его после 10 тыс. кв. м печати. Машина сама определит этот момент, сообщит оператору и даст инструкции для прохождения ТО. В принтере используются термоструйные головки, которые стоят совсем недорого, около 150 долларов. По опыту работы латексных принтеров прошлого поколения головка проходит от 7-8 литров крас-

ки. Заменить её очень просто — открываете блок и достаёте нужную головку, никакой сервисный инженер для этого не нужен. После замены головки и запуска машины она сама себя откалибрует. Это очень важное преимущество печатающих головок HP Latex. Во многих других принтерах замена головы — целое дело. Во-первых, это дорого, во-вторых, это требует вызова сервисного мастера и новой настройки профилей. К тому же в принтере установлены различные датчики, которые следят и за состоянием головок, забиты ли дюзы и т.д.

В принтере восемь голов, каждая снабжается трехлитровой емкостью с чернилами. Такой заправки хватает примерно на 10 тысяч квадратных метров печати.

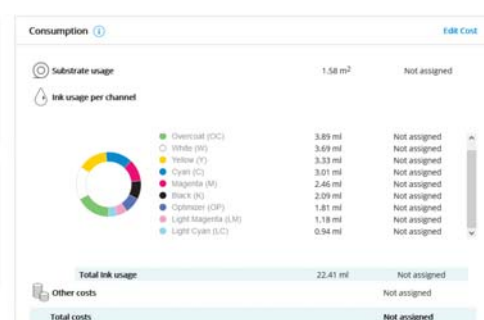
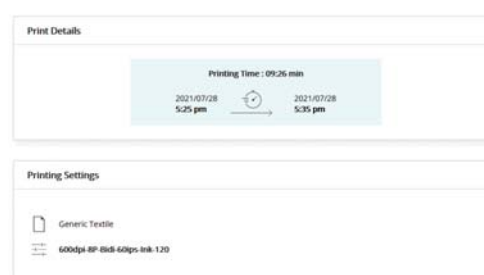
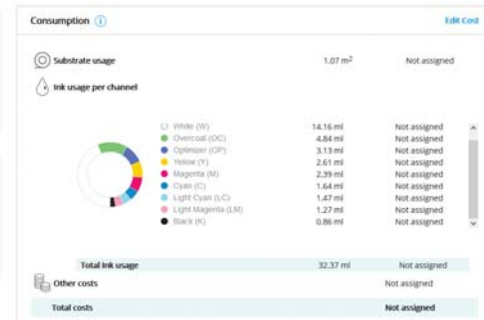
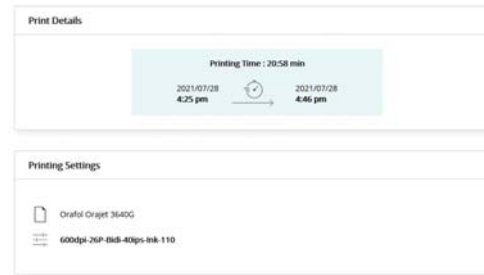
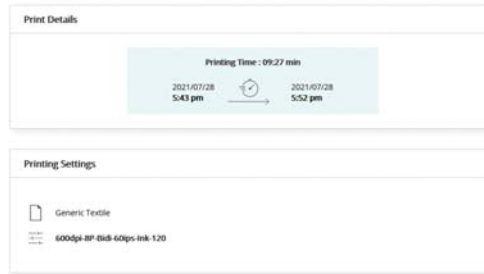
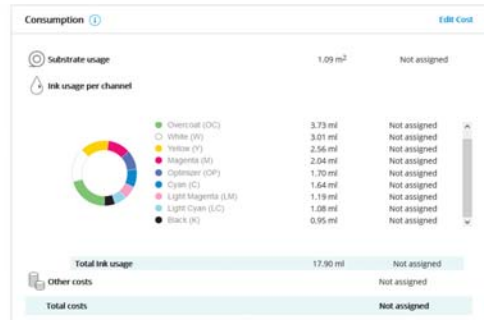
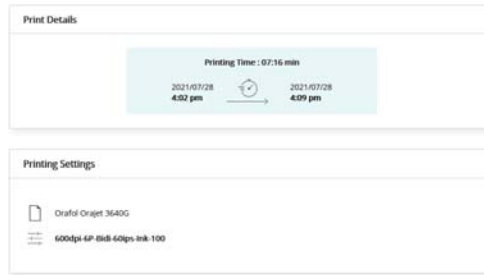
Итак, отпечатки сделаны. В целом цвета переданы достаточно корректно, плашки имеют однородную заливку, полутона без провалов. Впрочем, это вполне ожидаемо. Печать производилась с разрешением 600 dpi, но даже в этом случае шрифт брт был четким и легко читаемым. Нет сомнений в том, что при максимальном разрешении 1200 dpi и 4рт будут различимы, хоть и рассматривать такой шрифт придется чуть ли не под лупой.

Примечательно, что два последних отпечатка были сделаны на ткани, причем, первый раз по ошибке на стороне, которая не предназначена для печати. Но даже в этом случае результат для неискушенного клиента был вполне впечатляющим.

Что касается скорости печати и расхода чернил, это зависит от разрешения, количества проходов и используемых красок. При печати с белым цветом время печати и расход чернил существенно увеличиваются, что естественно, так как белая краска равномерно заливает всю запечатываемую поверхность.

Наш вердикт.

Латексный принтер HP Latex 800W благодаря наличию белой краски и возможности печати на самых разных материалах подойдет для многих видов бизнеса — главное, выявить потребности клиента и продемонстрировать способы их удовлетворения. Его неприхотливость и удобство



Программа HP Print OS вывела основные параметры печати и результаты расхода чернил для разных носителей.

эксплуатации позволят открыть новые направления в бизнесе без необходимости специальной организации рабочего пространства. При нынешнем уровне цифровизации и логистических услуг, даже находясь в небольшом городе, с HP Latex 800W вполне возможно производить широкий спектр продукции на всю страну.

Если у вас есть клиенты, для которых качество печати приоритетно, или есть идеи производства готовой продукции с высокой маржой, HP Latex 800W станет вашим удобным, неприхотливым и надежным инструментом для реализации поставленных задач.

Перспективные инвестиции РА «Проспект»

Пандемия подтолкнула владельцев рекламного агентства «Проспект» из Краснодара укомплектовать свое производство лучшим оборудованием для производства рекламы и не только. В числе первых приобретений стал раскройный комплекс Zund G3 XL-3200. И это несмотря на существенное падение объемов заказов!

РА «Проспект» начало свою деятельность в 2008 году с печати рекламы на баннерах, плавно вовлекаясь в индустрию наружной рекламы. А перед пандемией существенную долю заказов стали составлять оформление декораций и выставочных стендов. Это произошло из-за перенасыщения услуг широкоформатной печати для наружной рекламы и снижения соответствующих цен для клиентов. Компанию стали интересовать более глобальные проекты, в которых присутствуют нестандартные решения. Одним из прорывных проектов стало оформление стенда Краснодарского края на Российском инвестиционном форуме в Сочи в 2019 году.

Тогда впервые застройку стенда на таком масштабном мероприятии доверили местному застройщику, и им оказалось Рекламное агентство «Проспект». Процесс подготовки проекта и его реализации был долгим, сотрудники переживали за результат, но в итоге всё получилось на высшем уровне.

Когда ударила пандемия, выставочная деятельность и различные праздники были приостановлены, в результате чего данное подразделение пришлось сильно сократить. Но идея создать крупную многопрофильную компанию не покидала умы владельцев РА «Проспект». В этот момент в их поле зрения попало оборудование Zund, которое способно выполнять множество задач высокого качества в бесперебойном режиме.

Антон Доброрезов, руководитель Рекламного агентства «Проспект», рассказывает о выборе оборудования: «После того, как мы увидели эту машину, поняли ее multifunctionality, каковы ее возможности. Вдобавок мы решили рассмотреть альтернативные варианты и дополнительное оборудование, чтобы укомплектовать производство самыми передовыми технологиями. Решили, написали список оборудования, это порядка 12 станков, и полетели в Москву смотреть Zund, другие раскройные комплексы, а также пятиметровый УФ-принтер, планшетные принтеры нового поколения, вообще всё, что есть на сегодняшний день, чтобы войти в первые ряды рекламных производств. Конечно, с первого взгляда цена на Zund казалась довольно высокой. Мы, как и все, умеем считать деньги, поэтому стали внимательно изучать вопрос. Когда мы полетели в Москву, мы были в трех демо-залах на нескольких производствах. Но мы также смотрели оборудование, которое стоит в два раза дешевле. И куда бы мы ни заходили, везде что-то с ним происходило. То автоподача не запускалась, то компьютер зависал, то вектор неправильно считался, то верх с низом менялись местами, вот везде были какие-то ошибки и при нас их пытались исправить. А когда заходили на производство, где стоял Zund, картина была совершенно иной. Мы были в трех таких фирмах. Просим порезать разные образцы. Смотрим — силикон режет, картон режет, кожу режет, еще что-то. И вот мы там часа 1,5-2 находились, а оператор непре-

рывно работал. Мы вышли, и у нас даже вопросов не было. Потому что наша приоритетная задача — это работать и зарабатывать деньги, выдавать качественный продукт на российском рынке и не только. Надо делать либо хорошо, либо никак. Так в нашем парке появился раскройный комплекс Zund G3 XL-3200, с которого началось построение образцово-показательного производства».

Часто можно встретить кейсы, когда оборудование покупается под конкретное направление или объем заказов. Но в этот раз в компании «Проспект» решили формировать линейки заказов исходя из возможностей оборудования. Резка гофрокартона, производство мелкотиражной упаковки и индивидуальных коробок — эти услуги вполне востребованы и к тому же низкоконтурны в Краснодарском крае. Широкоформатное печатное оборудование и фрезерный станок существенно расширяют ассортимент производимой продукции. Если раньше, чтобы, например, изготовить ростовую фигуру, требовалось сначала напечатать изображение, вырезать его по контуру, затем отдельно вырезать твердую подложку, совместить, наклеить... Теперь в РА «Проспект» для этого достаточно положить лист пенокартона на печатный стол планшетного принтера FUJIFILM, затем вырезать готовое изделие на станке Zund и заказ готов за считанные минуты! Высокая скорость производства, разумеется, сказывается и на итоговой низкой себестоимости продукции.



Антон Доброрезов, руководитель Рекламного агентства «Проспект»

«Недавно ко мне приезжал представитель крупнейшей в Краснодарском крае фирмы по раскрою картона. — Продолжает Антон. — Им прежде, чем делать штампы для серийного производства коробок, нужны были тестовые образцы. Бывает так, что штамп сделан, производство запущено, а готовая коробка не устраивает заказчика и теряются солидные суммы. Мы делаем тестовые образцы и таким образом минимизируем риски производителя коробок. К тому же качество реза на станке Zund просто идеально, что ставит нас вне конкуренции с теми, кто работает на недорогом оборудовании. У нас солидный

опыт работы на рекламном рынке. Но в то же время мы видим, что благодаря уникальному высококачественному оборудованию мы можем применить наш опыт и возможности производства для изготовления продукции и для B2C-сектора. Например, недавно мы запустили производство кукольных домиков, которые стали весьма популярны по всей России. Сейчас запускаем производство детских домиков из МДФ — резку деталей для них будем делать на комплексе Zund. Вообще, мы хотим загрузить станок любыми нашими идеями, будучи уверенными, что он справится с ними на отлично!»

По словам Антона, владение премиальной техникой имеет еще одно преимущество. Оборудование, его возможности, качество реза производят сильное впечатление на клиента, когда тот посещает производственную площадку. И многим нравится, что их заказ будет изготовлен именно на таком оборудовании.

Раскройный комплекс Zund G3 XL-3200 стоит на производстве РА «Проспект» чуть более двух месяцев, но уже имеет определенную загрузку — параллельно с обучением работе на нем оператор выполняет реальные заказы. Программа управления плоттером интуитивно понятна и позволяет быстро настраивать станок на работу, вносить необходимые изменения в макет для оптимального раскроя.

Антон Доброрезов уверен в том, что инвестиция в качественное оборудование выгодна: «Мы с самого начала ориентировались на машину с большим потенциалом. Сейчас мы имеем неполную комплектацию станка, но и она позволяет быть вне конкуренции. В перспективе можно докупать дополнительные модули и инструменты, расширяя возможности Zund. Когда у вас стоит такая машина, вы смело можете идти на крупные тендерные площадки, брать любой заказ и быть уверенным в своевременном его исполнении в высочайшем качестве. А если у вас дешевые станки, то вы не будете рисковать и выходить на серьезных клиентов. Перед покупкой оборудования мы мониторили готовые изделия, в том числе POSM в сетевом ритейле, выясняли, кто их изготавливал, потом смотрели, на каком оборудовании. Часто это были плоттеры Zund. Причем, во многих компаниях стоят по 3-4 станка. А разве будет кто-то покупать несколько дорогостоящих машин, если не будет уверен, что они приносят ему прибыль? И мы для себя понимаем, как только выйдем на загрузку 70-80%, сразу будем готовы поставить вторую машину. Мы уже представили вторую машину под неё место на будущее».

Задайте вопросы специалистам компании «ОктоПринт Сервис», поставщику оборудования Zund, запишитесь на демонстрацию оборудования по телефону:

8 499 490-10-91 или через форму обратной связи на сайте <https://zund-rus.ru>

Цифровая печать на ткани: зачем она рекламщикам?

Что нового предлагает «РУССКОМ» своим клиентам для цифрового принтования ткани?



Юлия Арешко, руководитель
ГК «РУССКОМ»

Цифровая печать на ткани — это просто!

Технология цифровой печати на ткани существует уже давно. И каждый, кто занимается пошивом самых разнообразных изделий: от спортивной одежды и флагов до детского и постельного белья, хотя бы раз думал о ткани со своим дизайном и цветовым решением, независимо от размеров бизнеса.

В технологии цифровой печати на ткани (цифровом принтовании) следует отличать нанесение на синтетическую /полусинтетическую ткани (методом сублимации/прямой печати на синтетической ткани) и на натуральную (прямая печать на натуральной ткани). Методы работы с натуральными и синтетическими тканями существенно отличаются друг от друга, но в обоих случаях печать осуществляется на специализированных широкоформатных

принтерах с применением обрабатывающего оборудования: каландровых (рулонных) или планшетных (плоских) термопрессов или ИК-сушек.

Самой распространенной технологией принтования является сублимация — процесс преобразования вещества из твердого в газообразное состояние, если говорить проще: процесс возгонки чернил за счет температуры. Печать происходит на промежуточном носителе (специальной бумаге), затем осуществляется термоперенос на каландровом или плоском прессе с носителя на ткань. Для хороших результатов ткань должна содержать 70-100% синтетики в своем составе и быть как можно белее. В случае сублимации происходит глубокий прокрас волокон ткани, что гарантирует отличную стойкость изображения ко всем внешним воздействиям. Сублимация это: флаги, растяжки и перетяжки, баннеры, надувные ростовые фигуры, декорации, одежда для рекламы, одежда спортивная, изделия для интерьерного декора (шторы, занавеси, покрывала, скатерти, наволочки) и многое другое.

Что из этого перечня изделий Вы уже делаете, размещая заказы «на стороне»? А что МОГЛИ БЫ делать для своих заказчиков? Теперь эта технология стала еще доступнее благодаря замечательному принтеру MIMAKI TS100-1600 и команде профессионалов компании «РУССКОМ».

Как всё начиналось

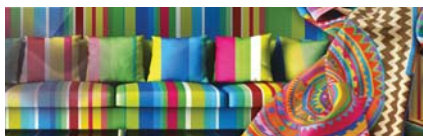
«РУССКОМ» сегодня — это группа компаний, занимающая серьезное место на рынке поставок импортного оборудования для полиграфии, рекламы, мебельной и текстильной промышленности. Но

когда-то, в далеком 1992 году, как говорится, в прошлом веке, все начиналось с одной компании и с поставок компьютеров и принтеров для офисного использования.

Сотрудничество с «МИМАКИ» — японским производителем широкоформатных принтеров началось тоже давно — в 2002 году. На тот момент «МИМАКИ» был первым производителем, кто создал принтеры для печати сублимационными и другими (реактивными и кислотными) чернилами для нанесения изображения на ткань — для того, что сейчас принято называть цифровым принтованием. И «РУССКОМ» с большим энтузиазмом взялся за их продажу!

В том самом далеком 2002 году «МИМАКИ» создали свою первую модель для печати сублимационными чернилами — JV4, а также первую модель для прямой печати на ткани — TX2. Для того времени это была настоящая революция в печати, надо сказать, что многие разработки, примененные «МИМАКИ» впервые в этих моделях, были настолько новаторскими, что не потеряли своей актуальности и по сей день! Например, двухтрактовая система подачи чернил в печатный блок, которая позволяла заправить в один принтер разные чернила (например, сублимационные и реактивные), или расположение печатных головок в шахматном порядке, позволившее резко увеличить скорость печати, или переменный размер капли, позволивший резко улучшить качество струйной печати, обеспечивая разрешение до 1440 x 1440 dpi. В те годы это казалось практически фантастикой!

Хотя стоит упомянуть и о трудностях, с которыми столкнулся «РУССКОМ» при



освоении рынка цифровой печати на текстиле: отсутствие оригинальных чернил должного уровня качества и цены, отсутствие «встроенных» РИПов в принтерах, отсутствие различного обрабатывающего оборудования (каландров, сушек, пропитчиков, зрельников и прочего), отсутствие у поставщика знаний и информации по технологии сублимационной и прямой печати по ткани.

Все эти трудности первого периода «РУССКОМ» преодолевал в течение первых двух-трех лет, и успешно преодолел их, создал на своей базе центр комплексных продаж оборудования и технологической поддержки клиентов.

За два прошедших десятилетия контрактов и проектов было много: за период 2002-2010 было продано более 300 принтеров JV2/JV4 для сублимации, более 70 каландров для термопереноса, более 30 принтеров для прямой печати на ткани, и 3 полных комплекса для прямой печати по натуральным тканям. За период 2011-2020 цифры составили: более 300 принтеров для сублимационной и прямой печати JV33/JV150/JV300/JV5/TS300/TX300 и более 100 каландров для термопереноса.



Что нового?

«Горячая» новинка «МИМАКИ» — это безусловно, TS100-1600. В тот момент, когда «МИМАКИ» представили эту модель, создалось впечатление, что это практически нереально: в одном «флаконе» соединились отличная скорость — 70 кв.м/час, потрясающе доступная цена — 8900 евро и ОЧЕНЬ доступная цена на оригинальные чернила — 40 евро/литр. Но в апреле пришла первая машина, и мы убедились воочию — все это — реальность! Это так





Принтер Mimaki TS100-1600. Краткая техническая информация

Разрешение печати — 360 x 600, 360 x 720, 720 x 900 dpi

Максимальная скорость печати — 70 м²/час

Средняя производственная скорость — 36 м²/час

Максимальная ширина печати — 1610 мм

Максимальная ширина рулона — 1620 мм

Максимальная толщина материала — 1 мм

Максимальный диаметр рулона — 250 мм.

очень перспективная модель, особенно для нашего небогатого развивающегося рынка — она открывает перспективы входа в рынок цифрового текстиля практически всем желающим.

Еще одна интересная модель «МИМАКИ» для принтования тканей — это TS55-1800. Это принтер для сублимационной печати со скоростью до 140 кв.м/час и рабочей шириной 1,94 м. Ко-



нечно, это принтер не для новичков, а для профи в рынке цифрового принтования. И именно для них «МИМАКИ» предусмотрели опцию для установки чернильных емкостей по 10 кг, что дает возможность существенно снизить издержки производства, поскольку стоимость оригинальных чернил «МИМАКИ» для этой модели в 10-килограммовых баллонах на 35% ниже, чем стоимость тех же чернил в 2-х литровых бутылках. При этом модель обладает всеми достоинствами принтеров «МИМАКИ»: системой сглаживания проходов MAPS, системой проверки дюз NCU (Nozzle Check Unit) и системой восстановления сбойных дюз NRS (Nozzle Recovery System), укомплектована новейшим «текстильным!» РИПом TxLink4 и работает с расширенной цветовой гаммой, включая флуоресцентные цвета: Bl/M/Y/K/Lbl/Lm/Lk/Fy/Fp.

Почему «РУССКОМ»?

Потому что мы накопили огромный опыт в знании технологий и обработке клиентских решений. Мы не просто продаем Вам оборудование, мы ПОМОГАЕМ ВАМ ЗАРАБАТЫВАТЬ НА НЕМ.

На сегодняшний день «РУССКОМ» — это сплоченная команда профессионалов, прекрасно владеющая своим ремеслом.

В настоящий момент:

- ✓ Отработаны и постоянно совершенствуются практические знания инженеров, технологов, специалистов по продажам.

- ✓ В штате компании более 20 инженеров и технологов, способных квалифицированно осуществить пуско-наладочные и ремонтные работы по оборудованию mimaki, отладить специфические технологические задачи заказчиков.

- ✓ В демонстрационно-технологических залах компании постоянно функционируют различные модели принтеров mimaki, на которых проводится тестирование различных материалов поставщиков и заказчиков.

- ✓ Мы предлагаем заказчикам и оригинальные, и альтернативные чернила для принтеров mimaki, а также несколько видов сублимационной бумаги.

- ✓ Помимо принтеров мы также предлагаем несколько моделей дополнительного оборудования — каландров и ИК-сушек.

- ✓ Заключаются партнерские соглашения с компаниями, поставляющими дополнительное оборудование и расходные материалы.

Сервисная служба «РУССКОМ» обеспечивает техподдержку принтеров клиентов на очень высоком профессиональном уровне, а для решения вопросов консалтинга еще 10 лет назад мы ввели должности технологов, в обязанности которых входит блестящее знание технологий цифровой струйной печати, в том числе и текстильной. Именно наши технологи отработывают конкретные задачи клиентов, причем как на этапе выбора принтера и технологии, так и в постпродажный период, и именно наши технологи проводят занятия в ШКОЛЕ ОПЕРАТОРСКОГО МАСТЕРСТВА для операторов наших клиентов.

Мы ждем Вас! И готовы поддержать Вас, если Вы решили сделать шаг в мир цифрового принтования ткани!

ООО «РуссКом-Графикс», официальный дистрибьютор Mimaki в России
Тел: 8 (495) 785-58-12
print4tex.ru, plotters.ru, russcom.ru

iECHO РК — популярное решение на рынке цифровой постпечатной обработки

Человечество неумолимо движется вперед и вступает в эру тотального внедрения цифровых промышленных технологий. Все больше производств отказываются от малоэффективного ручного труда и замещают его продвинутой высокоточной техникой для автоматизации рабочих процессов. Реклама, полиграфия и упаковочная отрасль также успешно движутся в этом направлении, тем более, что предложение оборудования самого разного назначения год от года только расширяется.



Интеллектуальные системы обработки, к которым относятся и планшетные режущие плоттеры, призваны упростить задачи производителей, повысить производительность, снизить количество брака и оптимизировать текущие затраты, связанные в том числе и с расходами на оплату труда. Современные компактные станки для контурной резки разнообразных материалов все чаще стали дополнять производства, выпускающие печатную продукцию, обеспечивая переход таких предприятий на совершенно новый уровень качества и прибыльности даже при изготовлении небольших тиражей.

Одной из самых популярных и доступных среди компактных планшетных режущих плоттеров является инновационная модель iECHO РК от компании Hangzhou iECHO Science&Technology (КНР), с момента выпуска в 2019 году ознаменовавшая революционный прорыв в сегменте планшетного режущего оборудования и завоевавшая заслуженное признание пользователей во всем мире. Ярким показателем достоинств планшета iECHO РК является и тот факт, что в год выхода на рынок этот станок сразу же удостоился престижной европейской награды EDP Awards в категории «Лучший планшетный режущий плоттер».

iECHO РК для оперативного производства — это полностью автоматизированная система, которая, благодаря широкому набору инструментов, позволяет с высокой скоростью (до 1000 мм/сек.) и качеством осуществлять сквозную контурную резку, надсечку, биговку, перфорацию и маркировку. Интеллектуальные функции и продуманная механическая часть дают возможность плоттеру iECHO РК резать ПВХ-пленки, световозвращающие и трафаретные пленки, синтетическую бумагу (ПП), разные виды картона, дизайнерскую бумагу, пластики (включая ПВХ, пенополиэтилен, ЭВА и АБС) магнитный винил, резину и ламинированные материалы. Модельный ряд режущего плоттера iECHO РК представлен четырьмя устройствами с рабочей областью 600 x 400 мм, 750 x 530 мм и 1200 x 900 мм (серии Pro и Pro Max) и в зависимости от модели позволяет резать листы толщиной до 6 или до 10 мм. Комплекс iECHO РК подходит для изготовления как пилотных образцов и единичных изделий, так и массовой продукции и широко применяется в полиграфии, рекламном и упаковочном производстве.

Этот плоттер оснащен целым рядом удобных аппаратных решений и интеллектуальных функций, делающих работу оператора максимально комфортной, продуктивной и безопасной. Для повышения производительности в плоттере предусмотрена система вакуумной автоподдачи материала с подъемной платформой на конвейерную ленту и приемный лоток для сбора готовых деталей. Загрузочная платформа



рассчитана на размещение стопки листов высотой до 120 мм, что соответствует 400 листам картона плотностью 250 г/м². Для надежной фиксации листов рабочий стол плоттера оснащен эффективной системой вакуумного прижима. Функционирование вакуумных систем обеспечивает компрессор, компактно встроенный в корпус плоттера. Внутреннее размещение компрессора не только позволяет сэкономить рабочее пространство, но и заметно снизить уровень шума. Для потокового производства продукции из самоклеящихся пленок плоттер опционально может оснащаться рулонной подачей, которая является наилучшим решением для высокотиражного производства этикеток, наклеек и рекламных аппликаций. Функция считывания QR-кода позволяет без участия оператора формировать очередь заданий и использовать соответствующие режимы

обработки. Функция управления заданиями по QR-коду, не требующая никаких действий по запуску файлов со стороны оператора, и высокая скорость резки позволяют достичь практически полной автономности и беспрецедентной производительности.

Позиционирование материала/инструмента и распознавание изображения по реперным меткам осуществляются с высокой точностью благодаря встроенной CCD-камере высокого разрешения, которая гарантирует постоянство результата при обработке значительных тиражей. Камера также способна отслеживать процесс резки и реагировать на изменение положения листа и его возможное искривление.

Плоттер iECHO РК стандартно комплектуется двумя флюгерными ножами, би-

говальным инструментом (колесо) и держателем пера для черчения. В комплект моделей серий Pro и Pro Max входит также мощный электрический осциллирующий нож (для других моделей — опция) с большой амплитудой хода, позволяющий с высоким качеством без повреждения поверхности и заусенцев резать гофро- и пенокартон, многослойный АБС для гравировки. Качество режущего инструмента обеспечивает безупречную резку углов, тем самым позволяя вырезать четкие элементы и буквы даже из толстых материалов. Резка осциллирующим ножом по криволинейной траектории также не вызывает затруднений, безупречное качество обработки достигается даже при резке контуров с минимальным радиусом закругления всего 1,5 мм. Опционально для плоттера iECHO РК предусмотрены нож для выборки V-образного паза и дисковый зубчатый нож для перфорации. Оба эти инструмента дают возможность после обработки легко и аккуратно складывать листы в объемные изделия. Конструкция инструментального модуля позволяет осуществлять разные операции в рамках одного задания, речь идет о таких, например, комбинациях, как «резка/надсечка» и «резка/биговка». На каретке станка установлены специальные ИК-датчики, реагирующие на появление препятствия, вследствие чего рабочий процесс прерывается, и оператор не подвергается риску травмирования, а инструмент повреждению вследствие контакта с материалом.

Важной особенностью плоттера iECHO РК является то, что он, в отличие от многих своих конкурентов, не требует трехфазного напряжения, а питается от обычной сети 220 В. Это позволяет размещать его в помещениях непромышленного назначения, в том числе и офисах.

Режущий плоттер iECHO РК комплектуется многофункциональным программным обеспечением iBrightCut собственной разработки компании iECHO. Это ПО дает возможность создавать и редактировать макеты, преобразовывать данные, извлекать контуры и менять фон, наносить маркировку, раскладывать изображения по слоям и устанавливая для них различные режимы и последовательность обработки, другими словами, выполнять все необходимые операции для подготовки шаблонов к резке. Полезными также явля-



ются функции определения максимально рациональной траектории инструмента и изменения линии его перемещения.

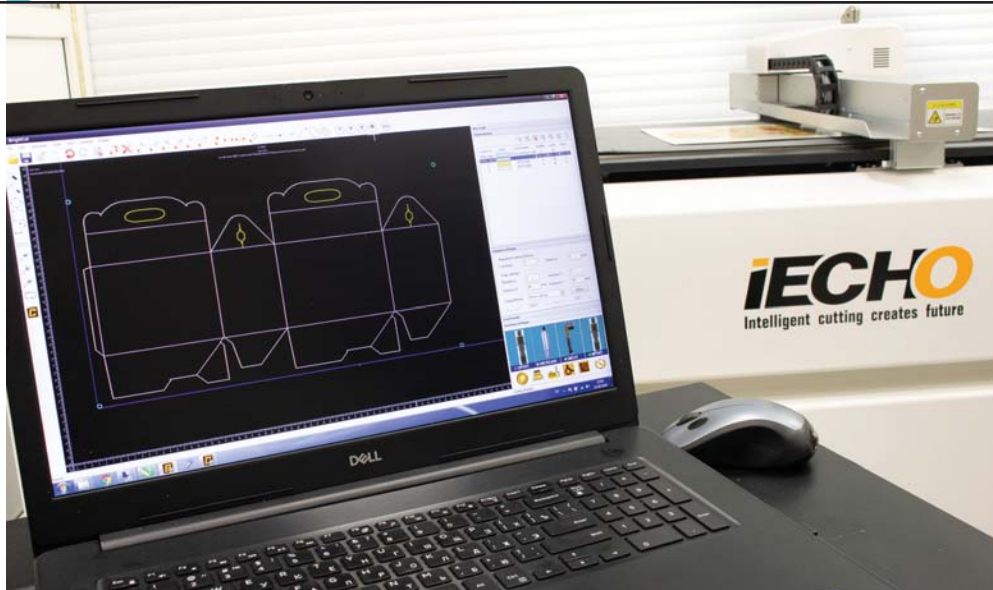
Программа iBrightCut позволяет буквально одним щелчком мыши отправлять файлы на повторную резку, а функция сканирования QR-кода — распознавать тип материала и заданные рабочие условия. Помимо этого, iBrightCut хранит историю выполненных заданий, что позволяет при необходимости их воспроизведения вывести файлы на резку в считанные секунды. С помощью iBrightCut можно также запрограммировать отключение вакуумной системы и точку останова инструментального модуля после завершения резки.

К важным преимуществам программы iBrightCut относится ее совместимость с опциональной базой материалов, которая может быть легко встроена в основной программный продукт. Эта разработка специалистов компании iECHO содержит подробную информацию о самых разных материалах с привязкой к режимам их обработки и оптимальным инструментам. Эта библиотека представляет собой очень гибкий модуль, который может дополняться данными самого пользователя.

iBrightCut можно использовать в сочетании с большинством популярных программных пакетов для САПР и графического дизайна, что позволяет сделать работу оператора наиболее эффективной и универсальной. Программа iBrightCut работает с файлами, созданными в самых разных форматах (PLT, DXF, HP/GL, PDF, EPS и пр.), что значительно облегчает задачу пользователя.

Так как компания iECHO является опытейшим разработчиком программного обеспечения, она предусмотрела для плоттера iECHO ПК собственное управляющее ПО — CutterServer. Это средство гарантирует наилучшие условия резки и стабильность работы всей системы. CutterServer обеспечивает прямую коммуникацию оператора со станком и выполняет все необходимые действия после попадания подготовленных в программе iBrightCut файлов в его среду.

iBrightCut и CutterServer исключительно просты в изучении и использовании. Для освоения всех функций этих программ оператору понадобится совсем немного времени, и он в кратчайшие сроки сможет приступить к полноценной работе.

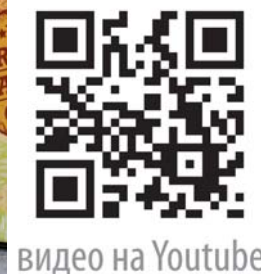


Запуск программ производится буквально в один клик и не сопровождается сложными настройками и многочисленными установками. В комплект режущего плоттера iECHO ПК может входить мощный встроенный компьютер с уже предустановленным ПО, что является несомненным преимуществом этой модели. Максимальное удобство управления и компактность рабочей станции обеспечиваются большим сенсорным экраном, не требующим использования клавиатуры и мыши.

Благодаря аппаратным и программным возможностям плоттер iECHO ПК становится полностью законченным комплексом для решения самых разнообразных задач в области рекламного, полиграфического и упаковочного производства и наилучшим помощником на производствах, использующих цифровые печатные машины и офсетное оборудова-

ние формата A2 и A3. iECHO ПК — это современный, экономичный, умный и интуитивно понятный режущий плоттер, который отвечает самым высоким требованиям, предъявляемым к раскройным машинам, и на сегодняшний день без преувеличения является лучшим предложением на рынке.

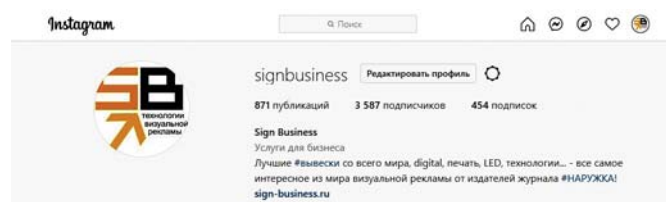
Поставки режущего оборудования iECHO и его техническое обслуживание осуществляет компания Смарт-Т, по итогам 2020 года признанная компанией Hangzhou iECHO Science&Technology ведущим дистрибьютором в России. Всего за один год специалистами Смарт-Т было запущено более двух десятков режущих плоттеров iECHO ПК, что сделало данную модель самым популярным решением на рынке цифровой постпечатной обработки.



видео на Youtube

За что мы любим работу в наружке

Казалось бы, настроения в малом бизнесе, мягко говоря, не очень. Особенно, в рекламно-производственном бизнесе. Объемы заказов так и не восстановились до пандемийных, цены на материалы постоянно скачут, заказчики «выжимают все соки». Однако опрос, который мы провели в инстаграм аккаунте @signbusiness, показал, что люди, вовлеченные в рекламную деятельность, любят свою работу несмотря ни на что. И, разумеется, вдохновляют их в первую очередь не деньги.



Многими движет гордость за то, что их вывески украшают города. Возможность творческого и технического самовыражения — также в числе приоритетных вдохновляющих факторов. А еще рекламистам нравится то, что их труд вносит вклад в успешность бизнеса их клиентов.

Приводим некоторые комментарии участников опроса.

@rpkdinamika96, РПК «Динамика», Екатеринбург

За то, что город становится ярче, и хочется еще больше этим заниматься.

@34reklama, «Мастерская 34 Регион», Волгоград

В Волгограде мои работы знают все. Но не все знают, что они мои. Горю своими проектами!

@external.su, «Экстернал», Санкт-Петербург

За эксклюзивные, знаковые, мощные проекты!

@pegas.reklama, РПК «ПЕГАС», Москва

За счет классных дизайнерских решений наши клиенты всегда улыбаются.

@rudo_reklama, Rudo ABVgroup, Астрахань

Наши работы освещают безликие фасады и помогают людям ориентироваться!

@ah_desart, графический дизайнер, Израиль

Обожаю свою работу за возможность сотворить реальные объекты из графики.

@sopranossss, «Вывескин», Ялта

Работа в наружке дает нам объемный запас разнообразия в работе.

@reklamasterkz, «Рекламастер», Астана

Не скучно

@x_print, X-Print, Самарканд

Получаем удовольствие. Есть возможность внедрять свои мысли по дизайну.

@gralinooo, «1-й Цех», Элиста

За то, что хожу по городу и вижу плоды своего творения. Горжусь, что делаю город лучше. За привычку рассматривать любую незнакомую вывеску. Выгляжу странным. И, конечно же, люблю свою работу за то, что это не работа, а любимое дело)

@belozarovav, РПК «Бот Сад», Хабаровск

Мы любим свою работу за то, что можно видеть результат своих трудов. Очень приятно смотреть на наши работы по всему городу. И еще одна любовь за то, что мы решаем проблемы наших клиентов и помогаем им в такое нелегкое время. Счастливые лица наших клиентов-партнеров — это дорогого стоит!

@alexandr_m109, «Домино», Казахстан

За то, что мы делаем наших клиентов успешнее!

@colordesign_nalchik, PA COLOR&DESIGN, Нальчик

Я родилась дизайнером и уйду дизайнером. На этом фсё :)

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА РЕКЛАМЫ**Prizmix**

+7 (495) 956-1115

www.prizmix.ru

Продажа расходных материалов EFI VUTEk и EFI Wide Format, чернила для широкоформатных принтеров торговой марки Triangle, инновационные материалы для дизайна и рекламы компании ЗМ.

АРТ-БЮРО

+7 (8652) 37-05-85

www.art-buro26.ru

Самоклеющиеся пленки, листовые материалы, расходные материалы для печати, светотехника.

ГИФТЕК

+7 (495) 245-02-25

www.giftec.ru

Бумага, баннерные ткани, плёнки, ПЭТ, текстиль, обои, чернила.

Конфлекс, ТД

+7 (495) 662-9640

Konflex.ru

Широкий спектр материалов для производства рекламы и широкоформатной печати по выгодным ценам: листовые и рулонные материалы, пленки, чернила, профили, химия, инструменты.

РуссКом

+7 (495) 785-5805

russcom.ru

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

Смарт-Т

+7 (495) 663-9111

www.smart-t.ru

Чернила и материалы для струйной печати.

СВЕТОТЕХНИКА**СТМ**

+7 (495) 363-9339

www.elf-light.ru/

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

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА РЕКЛАМЫ**Prizmix**

+7 (495) 956-1115

www.prizmix.ru

Широкоформатное оборудование и расходные материалы EFI VUTEk и EFI Wide Format, растровые процессоры EFI Fiery XF, широкоформатные принтеры Canon серии IPF, режущие плоттеры Esko Kongsberg серии XN, XP-auto и i-XE10 и ПО Esko. Клеевые плоттеры F SERVICE.

Автоним

+7 (495) 380-00-06

www.avtonim.ru

Поставки оборудования для широкоформатной печати и постпечатной обработки: HP, Canon, Epson и др.

ГИФТЕК

+7 (495) 245-02-25

www.giftec.ru

Широкоформатные принтеры, интерьерные принтеры, сувенирные принтеры, ламинаторы, режущие плоттеры, фрезеры, лазерные граверы, программное обеспечение.

Конфлекс, ТД

+7 (495) 662-9640

Konflex.ru

Оборудование для широкоформатной печати и постпечатной обработки, фрезерное оборудование, режущие плоттеры.

ОктоПринт Сервис

+7 (499) 490 10 91

www.oktoprint.ruwww.zund-rus.ru

Раскройные комплексы Zund и клеевые системы Felix Gluer.

Смарт-Т

+7 (495) 663-9111

www.smart-t.ru

Широкоформатные струйные и режущие плоттеры Mimaki. Настольные планшетные УФ-принтеры Mimaki. Футболочные принтеры Polyprint. Термопрессы TitanJet и DIXEN. Широкоформатные ламинаторы MEFU.

РуссКом

8 (495) 785-5805

www.russcom.ru

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

Б-МАТ
ДИИ, БИЗНЕС
КЕТИНГ, СОЗДАНИЕ
АНИИ, ПРОДВИЖЕНИЕ БР

28-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

РЕКЛАМА

«Технологии и услуги для производителей и заказчиков рекламы»

18-21 ОКТЯБРЯ 2021

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»
Павильон №2

ЕЧАТЬ, POS-МАТЕРИАЛЫ, МОБ
ОНСТРУКЦИИ, БИЗНЕС-СУВЕН
МАРКЕТИНГ, СОЗДАНИЕ
АНИИ, ПРОДВИЖЕН
МАТЕРИАЛЫ, М
БЕС-СУ

Организатор



Реклама



При поддержке



Под патронатом



www.reklama-expo.ru