

Track 2: Implementing a Successful Digital Printing Strategy

You have the digital equipment and software solutions in place and you are ready to make money with digital printing. But how do you implement a successful digital printing strategy? This track will take you through the key steps necessary for implementing a successful strategy, including preparing your sales force, promoting your services and pricing your products. Hear from print providers who have successfully implemented digital into their product portfolio. Speakers will also focus on keeping businesses competitive through value-added services and emerging business opportunities.

Секция 2: Осуществление успешной стратегии цифровой печати

У Вас есть цифровое оборудование, программные решения, и Вы готовы зарабатывать на цифровой печати. Но как Вам реализовать успешную стратегию цифровой печати? В этой секции специалисты проведут Вас по всем ключевым ступеням, необходимым для того, чтобы осуществить успешную стратегию, включая подготовку штата продавцов, продвижение услуг и оценку продуктов. Вы услышите информацию от поставщиков услуг, которые успешно внедрили цифровую технологию печати, расширив тем самым ассортимент продукции. Докладчики также расскажут, как поддерживать конкурентоспособность фирм с помощью услуг с добавленной стоимостью и появляющихся возможностей бизнеса.

Session 2: Engaging the Sales Force to Sell Digital

Selling digital solutions and services is very different than selling traditional print, and investment in digital production capabilities alone doesn't guarantee revenue growth. Your sales representatives must talk to different people, convey a different value proposition, and compete against different companies than they have before. This session provides you with the tools you need to successfully energize your digital services sales efforts. Key topics and issues include:

- Understanding the business communications value chain
- Establishing a strategic position and competitive advantage
- Strategic selling and account strategies: A Roadmap
- An update on customer requirements and market forecasts

Сессия 2: Привлечение штата продавцов для продажи цифрового оборудования

Продажа решений и услуг цифровой печати радикально отличается от продажи услуг традиционной печати, и инвестиции только в возможности цифровой печати не гарантируют роста дохода. Ваши торговые представители должны общаться со многими людьми, предлагать ценные преимущества и конкурировать с другими компаниями, как и делали раньше. На этой сессии Вам будет рассказано об инструментах, которые позволят с новой силой продавать услуги цифровой печати. Ключевые темы и проблемы сессии:

- Понимание правильной организации бизнес отношений,
- Выбор стратегической позиции и конкурентных преимуществ,
- Стратегия продаж и стоимости услуг: оперативный план,
- Новые требования клиента и прогнозы рынка.

Session 4: Properly Position and Promote Your Digital Services Business

Your customers can only buy from you if they know that you exist! You need to effectively position your business in the eyes of your customers and then properly promote the services that you offer. You will need to educate the market about the products and services you provide. This session will discuss how marketing service providers have repositioned their businesses and the promotional strategies that have helped them achieve positive results.

Сессия 4: Как занять правильную позицию на рынке и эффективно продвигать услуги цифровой печати

Клиенты могут пользоваться вашими услугами только в том случае, если знают о вашем существовании! Вы должны занять правильную позицию в отношении своих клиентов и затем

должным образом продвигать услуги. Также необходимо рассказать рынку о тех услугах и товарах, которые Вы можете предложить. На этой сессии будет рассказано о том, как поставщики маркетинговых решений переразместили свой бизнес и изменили стратегии продвижения товаров, что помогло им достигнуть положительных результатов.

Session 6: Pricing Digital Output

With new solutions, services and increased competition, correctly pricing your digital output is critical to success. And with prices for almost all hardcopy output expected to decline annually, print providers must have good pricing models. This session reviews best pricing practices and presents market data on current pricing trends. Attendees will come away with actionable ideas and models to develop effective digital output pricing.

Сессия 6: Расчет стоимости выпускаемой продукции

Вследствие появления новых решений, услуг и растущей конкуренции, важным с точки зрения успешности бизнеса является правильный расчет стоимости продукции. Так как цены почти на все твердые печатные копии ежегодно падают, то у поставщиков услуг должна быть приемлемая ценовая политика. В данной сессии будет дан обзор наиболее выгодных ценовых политик и данные по рынку о текущих тенденциях ценообразования. Посетители уйдут с идеями, которые дадут им повод для действий, и моделями ведения эффективной политики ценообразования

Session 8: Who's Making Money at Digital Printing...and How?

Going digital is tough enough with its pitfalls and obstacles, but figuring out how to implement it successfully and profitably is a whole new challenge. This session is a straightforward look at how to emulate successful providers of digital printing. This case study presentation will help you answer questions such as:

- Which marketing messages work best and which miss the mark entirely?
- What is the key to selling it?
- What tools do sales people need?

Сессия 8: Кто зарабатывает на рынке цифровой печати... и как?

Переход к технологии цифровой печати достаточно сложен и совмещен с рядом проблем и препятствий, но как это сделать успешно и с пользой — еще большая проблема. В ходе сессии слушатели узнают, что нужно делать, чтобы быть успешным поставщиком услуг цифровой печати, и получают ответы на следующие вопросы:

- Какие маркетинговые сообщения приносят наилучший эффект, а какие вообще не подходят для клиента.
- В чем секрет продаж.
- Какими инструментами должен обладать продавец.

Session 10: Planning for Success: Developing a Winning Plan for Variable Data Printing

This session will review the wide range of software solutions available to produce successful variable data print jobs. These solutions include plug-ins to common graphic arts page layout programs to highly sophisticated customizable solutions. Some may be suitable for addressing and simple mail merge, or they may be used for highly conditional photographs, graphics and extensive text reflowing. Participants will learn:

- To identify the levels of variable that can be included in a document
- How to determine whether a plug-in or a standalone application is required
- Analyze the role of print data streams
- Budget considerations

Сессия 10: Планирование успеха: Разрабатываем оптимальный план производства печати переменных данных

В сессии рассматривается широкий диапазон программного обеспечения, позволяющего с успехом выпускать печатные материалы с переменными данными. Эти решения включают дополнительные модули, позволяющие превратить стандартные программы обработки графики и верстки в очень

сложные настраиваемые решения. Некоторые из них могут быть подходящими для адресной рассылки и составления стандартных писем, а другие могут использоваться для обработки фотографий, графики и текста. Участники будут учиться:

- Определять степень использования переменных данных, которые могут быть включены в документ.
- Как определить, требуются ли дополнительные модули или автономные приложения.
- Анализировать роль информационных потоков печати.
- Составлять бюджет.

Session 12: Web-to-Print: Enabling Success for Print Service Providers

Print Service Providers have multitude of options to choose from in the Web-to-Print solutions market. Learn from experienced professionals and industry leaders how Web-to-Print tools bring value-added services, production automation, cost savings, and growth opportunities to print service providers, and how they provide print buyers with process management and workflow efficiencies.

Сессия 12: Решения Web-to-Print: Реальный успех для поставщиков услуг печати

Поставщики услуг печати могут выбрать один из множества вариантов решений Web-to-Print, существующих на рынке. Учитесь у опытных профессионалов и лидеров отрасли, как инструменты Web-to-Print улучшают услуги с добавленной стоимостью, автоматизацию производства, снижение издержек и возможности роста поставщиков услуг, а также каким образом покупатели могут управлять производством и технологическим процессом.

Session 14: Digital Book Production: A New Wave Begins

This session will focus on the rejuvenation of the short-run digital book market. New, higher speed black & white and color printers are making book production more cost effective and improving the quality of the final product. The value chain associated with book publishing is recognizing the demand for customized and personalized book runs, and a new wave of titles are appearing. Again, growth of this application is driven by technology advances in continuous high-speed color printing, and the production of color-rich books for educational and entertainment purposes is increasing at a fast pace.

Сессия 14: Печатание книг цифровым способом: Новая волна начинается

Эта сессия сосредоточится на обновлении рынка малотиражных книг, напечатанных способом цифровой печати. Новые черно-белые и цветные цифровые печатные машины, работающие на высоких скоростях, делают производство книг экономически выгодным и повышают качество конечного продукта. Новые направления в книгоиздании требуют кастомизации и персонализации тиражей, особенно на фоне увеличения количества новых авторов. Опять же, увеличение объемов стимулируется за счет технологии непрерывной высокоскоростной цветной печати, и производство красочных книг для образования и сферы развлечений, количество которых увеличивается в быстрыми темпами.

Session 16: Photo Servicing Applications: Valuable Exposure for Digital Printing

This session explores the burgeoning demand for short-run digital color photo products such as calendars, books and greeting cards, which is a segment experiencing exponential growth. All participants are happy and excited about this value chain in which customer value, product quality and print volume align so well. What developments will take place in this moving forward? Attend and learn where it's all headed and how to exploit the emerging opportunities it presents.

Сессия 16: Приложения для работы с фотографиями: важный приоритет для цифровой печати

В этой сессии исследуется растущий спрос на малотиражную цветную фотопродукцию, такую как календари, книги и поздравительные открытки, сегмент которых растет по экспоненте. Все участники заинтересованы в построении цепочки создания ценности, которая смогла бы объединить в себе потребительскую ценность, качество продукта и объем тиража. Какие разработки ведутся в этом направлении? Посетите сессию, и Вы узнаете о последних тенденциях рынка и способах использования появляющихся возможностей.

Session 18: Catalogs: Let the Offset to Digital Migration Begin

Attend this session for insights into the experience of early adopters of digital short-run catalogs as well as a projection of how quickly catalog printing will move to digital printing. Print providers will be challenged to balance cost, image quality, and content versioning based on customer preference. Advances in continuous high-speed color printing technologies will be an important part of this discussion, as they play a significant role in the print provider's ability to achieve this balance.

Сессия 18: Печать каталогов: Начинается переход с офсета на цифровую печать

Посетите эту сессию и воспользуйтесь опытом компаний, которые первыми начали выпускать малотиражные каталоги и проверили на себе, насколько быстро выпуск каталогов перейдет в область цифровой печати. Поставщикам печати придется балансировать между стоимостью, качеством и подбором содержания согласно предпочтениям клиента. Обсуждение преимуществ технологии высокоскоростной цветной печати станет важной частью дискуссии, поскольку они играют важную роль в способности поставщика достигнуть этого баланса.