

製本のススメ

Vol. 143

GWもすっかり終わって 春爛漫となりましたが寒暖の差が大きくて体調管理もたいへんです。咳き込んでいる人も多いですね。みなさん お大事になさってください。

今回は**営業担当の役割と注意点**の話し

印刷の営業さん達に今更何を？と思われるでしょうが、最近では印刷技術も進化し機械やインクも良くなり 誰もが綺麗なプリントを出力できるようになりました。私達製本会社にも言えることです。簡単なものはお客さんが自分達で作れてしまう時代です。それだけに専門職としての知識と技術を多く求められます。ネットの普及により個人の知識も増え、みなさん以上の情報を持っている客先も居るのではないのでしょうか？しかしながら印刷は日進月歩 また印刷以降の加工については まだよく知られておらず、**ワンポイントのアドバイスができる**と**好感度が上がります**ね。このインクよりもこちらの方がとか 紙とインクの相性なども、プロならではのアドバイスといえます。

さて私達製本部門では、エンドユーザー様とは直接接することが少なく、その為何を求められているのかは、わかりません。お客様の要望を伝達いただくのは勿論ですが、まずお客様が何を求めているのかを、理解していただきたいのです。納期や品質などパーフェクトは理想ですが、なかなか全部が完璧なものは作れません。何処までが許容範囲とできるのか等も、**お客様との会話の中から掴んでいただきたい**のです。客先へ何度も確認(決して悪い事とは申しませんが)しているのも、ロスタイムの原因となり、また客先からも(任せられるのか?)不安がられてしまいます。

とりわけ**日常的に手掛けない加工**は、思わぬ所に落とし穴がある場合も多く、ぜひとも加工会社へ事前にご相談ください。**特に紙目についてはトラブルが起こり易く、何時ものようにとはいかない場合が多くあります**。手作業ならば出来ても機械作業では出来ない事も多く 事前に打ち合わせておかないと、納期遅れや不具合の元になりかねません。必要であれば事前サンプル(東見本)なども有効かもしれませんね。



Tea break

情報化時代と言われる昨今 弊社もホームページやフェイスブックで情報発信をしています。製本のススメはホームページからバックナンバーをご覧ください。フェイスブックでは 弊社の日常などをご紹介 そして今月からまた新たな動画もホームページで配信しています。ぜひご覧ください。

弊社 HP は www.isekiseihon.com

facebook は 「井関製本の日々」

by (株) 井関製本