

製本のススメ

Vol. 72

今回で72号となる「製本のススメ」実はこれ2順目なのです。以前はモノクロでB5サイズ60号が最終回でした。つまり今年12年目が始まるわけです。さあ、あらたな気持ちでスタートしましょう。

今回は『営業マン』の話し

昨今 安価で短納期といえども、高品質を要求されますね。粗悪な支給データで印刷して製本部門からは「どうしますか？」と回答を急がれ、顧客からは「何とかして」と言われ印刷営業は大変な事でしょう。発注元では担当者が若返り、ベテランが減ってしまった事で、知識やノウハウの少ない人も増えているようです。そこで印刷物受発注時のチェックポイントを整理して顧客に伝えたり、営業自身が**アドバイスできる知識や経験を持つ**事が大切です。

さて顧客と打ち合わせながら仕様を決めるのは**営業マンの実力が物をいいますか？デザインやプレス分野に比べ、紙・製本・加工の情報量(知識)が少なくないでしょうか？**後加工に弱いと**問題は大きくなりがちです**。なぜなら後工程(紙に印刷～製本納品)でのスピードアップは有り得ず、問題が起きると時間を取り戻す事ができません。また 見積りを取る場合にも**正しい情報が伝わらないと、意図した物と違う見積りがき**てしまいトラブルを招きます。

印刷物の仕様決定では、発注元の言いなりにならず**よりよい提案と的確な価格**を出すようにしていけば、客先との信頼関係も深まり「あなたのお客さんになりたい」と言ってくれるに違いありません。

さて後工程の知識を増やすには、社内外での研修や本人の努力が不可欠ですが営業マンの活動をバックアップする体制づくりも必要ですね。そこで**当社では無料で「出張講習サービス」**をいたします。難しい面付けでの注意点や、薦めてはいけない紙選びの基礎知識など、テーマを決めて講習をいたします。また、日頃手掛けない仕事(リング加工や上製など)の基礎などもお話できます。新たな企画提案や、目を引く仕様、よりスムーズな納品までの役立つ情報として、ぜひ役立ててください。



Teabreak

御経には木魚が付き物ですが、なぜ寺に魚なのでしょう？実は修行中のお坊さんが居眠りをしないための戒めとして置かれているそうです。長い御経ですから、確かに眠くなりますね。そこでいつもパッチリ目を開けている魚をかたどった木魚が置かれているそうです。木魚を叩いて、みんなの目を覚ましているのですね。

by (株) 井関製本