



불황을 이기는 ‘2013 대표 아이템’

캐논코리아, 작업량 · 시간 · 일관된 고품질 Océ VarioPrint 135

작업량과 시간, 기계를 뛰어넘어 수만 번의 출력에도 일관적인 고품질의 인쇄를 유지하는 ‘오세 다이렉트 프레스’는 사용자의 신뢰를 얻기에 충분하다. 가변 데이터 처리를 통해 기존 출력 방식의 LED, 정착 온도, 습도, 정전하, 디벨로퍼와 페토너의 영향을 받지 않는 안정성과 결이 없는 일관성 있는 출력품질은 오세의 타협 없는 자부심이 낳은 결과다.

글 | 조갑준 기자 kjcho@print.or.kr

캐논코리아는 불황기에 가장 적합하다고 추천하는 대표 아이템으로 Océ VarioPrint 135를 꼽았다. Océ VarioPrint 135는 모든 사용자가 간편하게 사용할 수 있도록 Océ PRISMAsync를 탑재해 인쇄, 스캔, 복사 그리고 고급 수정 작업을 위한 모든 시스템 작업이 컬러 터치스크린 조작으로 가능하다. 또 코닥의 Smartboard와 제록스의 FreeFlow MakeReady의 워크플로를 작업설정 또는 매체속성의 손실 없이 진행할 수 있다.

바이어스랩 2012 픽 어워드 선정

Océ VarioPrint 135는 워크플로를 가속화하고 비용을 감소하며, 최고의 품질에서 출력량을 향상하기 위한 OcéPRISMA 솔루션과 완전히 통합이 되도록 설계해 만족감을 더한다. 기존 인쇄 기술과 달리 복잡한 프로세스를 거치지 않고 한 단계로 구현 가능한 프로세스가 안정적인 품질을 뿜낸다. 또한 문서 이미징 제품과 솔루션 분야의 세계적인 독립 평가기관인 바이어스랩(Buyers Laboratory LLC(BLI))에서는 ‘BLI Summer 2012 Pick Award’로 Océ VarioPrint 135를 선정할 만큼 대외적으로 인정받은 모델이다.

많은 작업량 빠른 처리로 출판인쇄시장 적합

Océ VarioPrint 135는 작업량과 시간에 상관없는 일관적인 이미지 품질을 실현한다. 또한 모든 사용자가 간편하게 사용할 수 있는 Océ PRISMAsync 탑재하고, Océ DirectPress 기술을 통한 진화된 디지털 인쇄를 구현하는 특징을 갖고 있다. 아울러 고객의 편의성에 맞춰 설계된 Perfect-fit system과 오존이 발생하지 않는 인쇄 이미지 기술, 많은 작업량을 빠르게 처리하기 위한 높은 시스템 성능과 안정적인 가동 시간 등이 장점이다.

Océ VarioPrint 135의 활용범위는 100% 디지털 인쇄 기술로 다양한 미디어에 일관적인 고품질 인쇄 가능하다는 것과 정확한 양면 인쇄, 우수한 해상도와 고밀도 흑색 품질로 이미지 디테일 손상 없이 명암 조정의 특성을 자랑한다. 주로 출판인쇄 시장에 적합하다.

단기간 최다 판매로 특별 트로피 수상

Océ VarioPrint 135는 지난해 4월 출시되자마자 PO(Purchase Order, 구매주문) 접수 100대를 돌파해 인쇄시장의 새로운 강자로 주목받았다. Océ VarioPrint 일명 오딧세이 시리즈는

기존의 인쇄 기술을 획기적으로 업그레이드해 기능과 편의성을 크게 높인 오세사의 야심작으로 고가 제품이라는 부담감을 극복하고 높은 판매고를 올리고 있다. 또한 캐논코리아 비즈니스 솔루션은 지난해 Océ VarioPrint 135의 단기간 세계 최다 판매로 오세사로부터 특별 트로피를 받았다.



Océ VarioPrint 135는 지난해 4월 출시되자마자 PO(Purchase Order, 구매주문) 접수 100대를 돌파해 인쇄시장의 새로운 강자로 주목받았다.



이 특별 트로피는 VP135 제품을 1/100 사이즈로 축소 제작한 것으로 캐논 미타라이 회장에 이어 세계 두 번째로 수상하는 영광을 안았다. 트로피를 첫 번째로 수상한 캐논 미타라이 회장은 오세사에 VP 라인을 제안한 공로로 수상하게 됐으며, 캐논코리아는 단기간 내 유례없이 높은 판매실적을 달성함으로써 두 번째 수상자로 선정된 것이다.

높은 생산성·미디어 유연성 성공의 열쇠

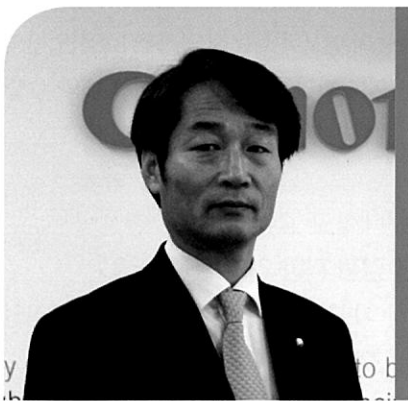
캐논코리아는 지난해 4월 제품을 출시하자마자 경남 창원외의 새한프린팅에 오딧세이 1호기를 납품한 것을 시작으로 고객의 꾸준한 사랑을 이어왔다. 사실 지난해 4월은 제품이 출시된 지 얼마 지나지 않아 제품 정보가 고객들에게 완벽히 알려지지 않은 시점이었다. 때문에 제품의 품질과 관련 서비스에 대한 고객의 불안이 존재하던 때였다. 그럼에도 불구하고 오딧세이는 출

력물의 안정성, 높은 생산성과 미디어 유연성 등과 같은 장점을 통해 국내 시장에 순조롭게 첫발을 들였으며, 이를 시발로 폭발적인 사랑을 얻게 됐다. 특히 새한프린팅은 오딧세이의 도입을 통해 지역 인쇄업계의 리더 역할을 꾸준히 이어가고 있다.

본사 차원 공격적 투자 계획

캐논코리아 비즈니스 솔루션은 VarioPrint 135가 지난 한 해 돌풍을 일으키며, 최고의 매출을 올렸지만, 아직도 국내 디지털인쇄 시장의 지속적인 성장을 예상하고 있다. 이에 따라 올해 역시 지난해의 돌풍을 이어나갈 수 있도록 본사 차원에서 VarioPrint 135에 대한 공격적 투자를 이어나갈 계획이다. 그리고 지난 한 해 판매를 통해 노출된 고객의 개선요구사항을 최대한 반영하는 작업을 진행 중이므로 더욱 뛰어난 모습으로 시장에 다가간다는 방침이다. ☺

미니인터뷰



캐논코리아 비즈니스 솔루션 S&C 부문 하순철 이사

“서비스 대응력 강화로 사용자 친화성 제고”

라고 볼 수도 있기 때문이다. 그렇기 때문에 올해도 디지털인쇄 시장 자체는 지난해에 이어 큰 폭으로 성장할 것으로 예상된다.

니스 솔루션의 목표다.

캐논코리아 비즈니스 솔루션에 있어 고객은?

가깝게는 캐논코리아의 제품을 구매하는 인쇄사나 복사점 사장들이 고객일 수 있지만, 궁극적으로는 인쇄사나 복사점에 출력물을 위탁 의뢰하는 사람들이야말로 캐논코리아 비즈니스 솔루션의 최종 고객이라고 할 수 있다. 실제 출력물을 받아 보는 고객이 최상의 품질에 만족하고, 납기 일정이 준수될 수 있도록 지원하는 것이 캐논코리아 비즈

2013년의 마케팅 전략은?

시장 선도기업이 되려면 업계 성장률 대비 3배 이상을 달성해야 한다. 업계가 5% 성장하면 캐논코리아 비즈니스 솔루션은 15% 성장해서 시장점유율을 지속적으로 늘릴 수 있도록 하는 것이 앞으로의 목표다.

올해는 시장 성장 이상의 매출 신장을 일궈낼 수 있도록 공격적인 마케팅 전략을 통해 매출 극대화를 추진할 계획이다. 또한 판매를 늘리는 것에만 집중하지 않고 서비스 대응력 강화를 통해 고객 불편을 최소화해 사용자 친화적인 기업으로 다가갈 예정이다.

VarioPrint 135 타깃시장을 포함한 인쇄 시장의 전망은?

경기 침체에 따른 인쇄시장의 성장 둔화 및 인쇄업체의 수익성 악화는 불가피하다고 예상된다. 그렇지만 역으로 생각해 볼 수도 있다. 인쇄시장이 침체되기에 주로 대량인쇄를 하였던 고객들은 중소물량을 소화할 수 있는 디지털기계의로의 전환이 필요한 시점이