



불황을 이기는 ‘2013 대표 아이템’ 성도GL, 사업성장 기회 제공하는 Acuity LED 1600

후지필름 공식 대리점인 성도GL이 공급하는 Acuity LED 1600은 드루파2012에서 소개된 후 국내에는 올해 초부터 본격적으로 공급되기 시작했다. 적은 투자비용으로도 넓은 범위의 프린팅 서비스 영역을 확대함으로써 기존고객을 유지하는 한편, 신규고객을 발굴할 수 있는 경쟁력 있는 제품으로 주목받고 있다.

글 | 조갑준 기자 kjcho@print.or.kr

사인 및 POP 디스플레이 산업은 마케팅 중심의 비즈니스와 친환경 등 새로운 비즈니스 패러다임의 확산과 맞물려 그 중요성이 부각되고 있다. 성도GL은 purple trees라는 마케팅 커뮤니케이션 디자인 솔루션으로 이에 대응하고 있다. purple trees는 일본 후지필름, 독일 Neschen, 벨기에의 Esko, 스웨덴의 Re-board, 중국의 Jingwei 등 글로벌 리딩 그룹과의 협력 관계를 통해 사인 및 POP 디스플레이 비즈니스에서 고객의 성공을 도모하는 산업 생태계를 조성해 나가고 있다. 고품격과 고품질의 디지털 프린터, 다양한 소재와 후가공 장비의 보급뿐만 아니라 감각적인 디자인을 가능하게 하는 purple trees의 토탈 비즈니스 솔루션은 고객에게 최고의 가치 창출을 제공하는데, 그 중심에는 Acuity LED 1600이 있다.

소재·후가공기기 포함 토탈 솔루션 제공

Acuity LED 1600은 적용하는 소재가 매우 다양하다. 종이

는 물론이고 PET, PVC, 폼보드 등의 다양한 소재에 최대 폭 1.6m(길이 무제한)의 인쇄가 가능한 친환경 UV 프린터다. CMYK + White + CMYK의 3층 인쇄를 동시에 할 수 있으며, 선택된 영역에는 클리어 코팅 등의 특수효과를 구현할 수 있다. 이와 같은 특수효과 인쇄는 소량이지만 작업 단가가 높아 경쟁력이 있다. 또한 장비 사이즈가 3220mm(가로) × 780mm(세로) × 1524mm(높이)에 불과해 작은 공간에도 설치할 수 있다. 장비의 크기가 작다는 것은 부동산 비용이 비싼 곳에서 사업을 영위하는 도심형 산업인 인쇄산업에서는 무시할 수 없는 중요한 경쟁력이 된다.

오프셋에 근접하는 고품질의 인쇄를 구현하고, 다양한 소재를 수용할 수 있으며, 작업 편의성이 우수하고, 설치 공간의 제약이 적어 고객의 요구에 충실히 부응할 수 있다. 그렇기 때문에 프린터와 연계된 소재와 후가공 솔루션 등으로 구성된 통합사업모델을 고객에게 제공해 단순 프린터만을 공급하는



성도GL의 purple trees는 일본 후지필름, 독일 Neschen, 벨기에의 Esko, 스웨덴의 Re-board, 중국의 Jingwei 등 글로벌 리딩 그룹과의 협력 관계를 통해 사진 및 POP 디스플레이 비즈니스에서 고객의 성공을 도모하는 산업 생태계를 조성해 나가고 있다.

회사들과는 차별화되는 경쟁력을 확보할 수 있다.

전문 인력 파견해 충분한 교육과 트레이닝

오프셋 외주 제작의뢰를 자체 디지털 제작으로 전환한 미디어 월의 계열사인 아이피디가 종이 POP를 만드는 신설사업부를 설립하고 UV 프린터 토탈 솔루션을 구매했으며, 상업인쇄 연관산업인 POP 디스플레이 사업진출로 사세를 확대하기 위해 세종C&P-디자인이노브에서도 고속의 UV 프린터 토탈 솔루션을 도입키로 했다. 이처럼 UV 프린터 솔루션은 불황기에도

사업성장의 기회를 제공하는 효자 아이템이라고 할 수 있다. 또한 기존의 유휴 인력을 활용할 수 있는 새로운 아이템이다. 이때 장비와 솔루션을 도입할 의사는 있지만 마땅한 담당자를 보유하지 못한 업체에게는 성도GL이 전문 인력을 파견해 충분한 교육과 트레이닝을 전달한다.☞

Acuity LED 1600 주요 명세

- 인쇄영역 : 1.6m×무제한
- 최대 생산성 : 20m²/h
- 최대 미디어 두께 : 13mm
- 색상 : C, M, Y, K, Lm, Lc, W, Cl
- 경화램프 : LED(수명 1만 시간)



미니인터뷰



성도GL 장길주 이사(고객부문장)

“만족을 넘어 감동을 주어야 한다”

와 매출신장에 효과적이며, 비용 효율적이라고 생각한다. 따라서 대부분의 기업들은 이미 일정 부분의 예산을 배정하고 있으며, 마케터들의 요구를 수용할 수 있는 Acuity LED 1600 UV 프린터의 수요가 증가할 것으로 예상된다.

성도GL에게 있어서 고객은?

만족을 넘어 감동을 주어야 할 대상이라고 생각한다. 고객마다 가치 있게 생각하는 것이 다르다. 좋은 서비스를 바랄 수도 있고, 높은 품질을 기대할 수 있으며, 시장에서 경쟁력을 확보할 수 있는 가격에 민감할 수도 있다. 이렇듯 다양한 고객의 요구에 대응할 수 있는 것이 중요하다고 본다. 또한 고객은 성공의 길을 함께 걸어야 할 파트너라고 생각한다.

성도GL의 마케팅 전략은?

프린터와 연계되는 소재와 후가공 솔루션 등으로 구성된 통합사업모델을 고객에게 제공해 프린터만 공급하는 회사들과의 경쟁에서 차별화를 이루고 우위를 확보하려고 노력하고 있다. 또한 다양한 전시회에 지속적으로 참여하고, 미디어 광고로 사업내용을 집중 홍보해 단시간에 아이템의 인지도를 높일 계획이다. 성도GL의 본사에서 운영하고 있는 쇼룸을 방문한 고객에게 디자인, 프린팅, 후가공 등의 시연으로 일련의 작업 공정을 쉽게 이해할 수 있도록 돕고 있다. 더불어 마케터들이 선호하는 다양한 불연, 난연, 친환경 소재를 소개함으로써 사업을 구상할 수 있는 아이디어와 기회를 제공하고 고객의 쇼룸 방문을 오랫동안 기억에 남을 특별한 경험이 되도록 힘쓰고 있다.

Acuity LED 1600의 시장 전망은?

기업의 마케팅을 담당하는 마케터들은 판매현장에서 고객을 접하는 제품의 패키징과 관련해 POP 광고물들이 기존의 TV, 라디오를 비롯한 전통 인쇄매체보다 제품 판매