



## 알래스카인디고(주) 오픈하우스 행사 개최 새로운 프린팅 비즈니스 패러다임 제안 고객중심 가치경영 · 신규 설비 소개

알래스카인디고(주)(공동대표 김홍철 · 장준우, [www.alaskaindigo.co.kr](http://www.alaskaindigo.co.kr))와 한국후지제록스(주)(대표 우에노 야스아키, [www.fujixerox.co.kr](http://www.fujixerox.co.kr))는 10월 2일 오후 3시 서울 충무로에 위치한 호텔PJ 카라디움홀에서 '알래스카가 제안하는 새로운 프린팅 비즈니스 패러다임'을 주제로 오픈하우스 행사를 개최했다.

글 | 임남숙 기자 [sang@print.or.kr](mailto:sang@print.or.kr)

알래스카인디고(주)는 업계 관계자 100여 명이 참석한 이날 행사에서 디지털 시대에 인쇄업계가 나아가야 할 방향을 제시하며, 알래스카의 고객중심 경영방침, 한국후지제록스 디지털 인쇄기 등 신제품 도입, 리뉴얼된 공식 홈페이지를 활용한 사업 계획에 대해 발표했다.

김홍철 알래스카 대표는 환영인사를 통해 오픈하우스 행사 참가자들에 대한 감사 인사를 전하며 "알래스카는 경영방침을 '고객중심 가치경영'으로 정하고, 고객 서비스 품질 향상을 위해 최선을 다할 계획이다"라고 밝혔다. 또한 이를 위해 새로운 장비의 도입을 이미 완료했으며, 홈페이지 리뉴얼을 통해 고객센터를 새롭게 구축했다고 덧붙였다.

2005년 알래스카커뮤니케이션즈라는 사명으로 설립된 알래스카는 풍부한 경험과 노하우를 바탕으로 기획, 디자인, 인쇄 및 제작 등 토털 프린팅 서비스를 고객에게 제공하고 있다.

장준우 알래스카 대표는 회사의 전경과 각 층의 부서, 새롭게 도입한 장비 및 기술 등 보유 시설, 제공하고 있는 솔루션과 서비스를 영상으로 소개해 참석자들의 이목을 집중시켰다. 장 대표는 "고객중심 경영을 위해 알래스카는 기존의 2P(Product, Process)에서 2C(Customer, Collaboration)로 변화하고자 한다"라며 "품질은 곧 경험이며 고객이 모든 과정에서 고품질의 서비스를 경험할 수 있도록 체질을 변화해 나갈 것"이라고 밝혔다.

## 고객 중심 캠페인 'AI-S 캠페인' 발표

알래스카는 새로운 고객 중심 캠페인 'AI(Alaska Indigo)-S 캠페인'을 발표했다. AI-S의 S는 Spec, Service, Synergy, Satisfaction, Smile을 의미하며, 알래스카를 방문하는 고객이 처음부터 끝까지 미소 지을 수 있도록 고객이 경험하는 모든 순간에 고품질의 서비스를 최선을 다해 제공하겠다는 의미가 담겨 있다.

또한 올해 홈페이지의 제약 사항을 개선하고 전체 프로세스를 일원화해 고객이 보다 편리하게 홈페이지를 이용하고 인쇄에 대한 풍부한 경험을 할 수 있도록 리뉴얼했다. 홈페이지에 새롭게 구축한 고객센터를 통해 통합서비스를 제공하고 고객과의 커뮤니케이션을 강화할 계획이다. 이 외에도 진정성 있는 고객 응대를 위한 CS(Customer Service) 교육, 지역사회와 더불어 살아가기 위한 사회공헌활동을 전개할 예정이다.

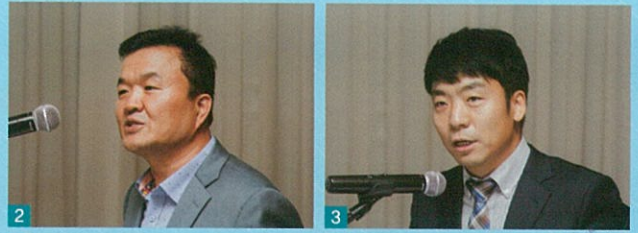
알래스카의 신규 설비와 홈페이지에 대해 발표한 임한식 제작&고객담당부 이사는 새롭게 도입한 하이브리드 UV 오프셋 인쇄기에 대해 발표하며 고객들이 UV가 비싸다는 편견을 버릴 수 있도록 오프셋 인쇄 가격으로 하이브리드 인쇄 품질을 제공하겠다고 밝혔다.

또한 한국후지제록스의 디지털 인쇄기 아이젠 150 프레스, 누베라 288을 소개하며 "아이젠 150 프레스의 경우 최대 660mm의 사이즈, 중량 350g/㎡까지 용지를 수용하기 때문에 삼단 리플렛 등 다양한 인쇄물을 제작할 수 있다는 것이 큰 장점이다"라고 설명했다. 알래스카는 아이젠 150 프레스를 적극 활용해 고객 맞춤형 애플리케이션 개발 등 새로운 비즈니스 기회를 적극적으로 창출한다는 계획이다.

이 외에도 서비스 강화를 위해 고객이 바코드를 입력하면 온라인에서 인쇄 프로세스를 확인할 수 있는 ERP 시스템을 오는 12월까지 구축할 예정이라고 밝혔다.

## 제록스, 아이젠 150 프레스·엑스엠포이 소개

알래스카의 회사소개에 이어 조용민 한국후지제록스 PS영업사업부 BD추진부장이 올해 40주년을 맞은 한국후지제록스의 역사와 비전을 소개했다. 조 부장은 "알래스카의 새로운 도약을 발표하는 오픈하우스 행사에 한국후지제록스가 함께 하게 돼 기쁘다"며 "한국 디지털 인쇄 시장의 역사를 이끌어온 한국



1. 알래스카 오픈하우스에 전시된 다양한 인쇄물을 참석자들이 보고 있다.  
2-3. 인사말을 하는 알래스카인디고 김홍철 대표와 장준우 대표  
4. 알래스카에서 제작한 인쇄물  
5. 알래스카 임직원. 사진 좌측에서부터 명성진 디자인부 국장, 장성호 온라인부 이사, 오진영 부사장, 임한식 제작&고객담당부 이사, 김홍철 대표, 장준우 대표, 윤경준 재무관리부 이사

후지제록스가 알래스카와 함께 새로운 성장과 발전을 할 수 있기를 바란다"고 말했다.

마지막으로 BD추진부 PS SA팀의 유태욱 과장이 아이젠 150 프레스와 한국후지제록스의 1:1 마케팅 솔루션 엑스엠포이(XMPie)를 소개하며, 인쇄 작업시 고려해야 중요한 4가지 요소로 '생산성', '품질', '용지수용성', '상품확장성'을 강조했다. 유 과장은 한국후지제록스의 제품과 솔루션은 이 4가지 요소를 모두 충족시킨다며 "아이젠 150 프레스는 컬러 보정 작업을 자동으로 처리하는 '컬러 매니지먼트 툴', 얼룩을 사전에 감지하고 수정하는 '자동농도제어시스템' 등 인쇄 사전 작업 및 품질 관리를 자동으로 처리하는 자동화 시스템을 갖추고 있어 생산성과 품질을 높일 수 있다"고 말했다. 또한 고객 맞춤형 크로스미디어 솔루션인 엑스엠포이(XMPie)를 통해 고객 맞춤형 정보가 담긴 인쇄물을 손쉽게 제작할 수 있다고 설명했다.

예를 들어 명세서의 경우, 엑스엠포이(XMPie)를 활용하면 고객의 거래내역과 일괄적인 광고 문구를 나열하는 전통적인 방식에서 탈피해 나이, 직업, 성별, 기호 등 각 고객의 특성에 맞춘 광고와 메시지를 개별적으로 전달하는 방식으로 고객의 관심을 유도하고 마케팅 효과를 극대화할 수 있는 것이다. 또한 고객 맞춤 메시지를 단색이 아닌 풀 컬러의 가변 이미지로 표현해 가독성을 크게 높일 수 있다.

이 날 행사에 참가한 한 업계 관계자는 "신규 장비와 솔루션을 지속적으로 도입하고 홈페이지 리뉴얼, CS 교육 등 디지털이라는 새로운 시대를 적극적으로 맞이하는 알래스카의 행보에 많은 영감을 받았다"고 말했다. ↻

