

Drukarnie internetowe, ze względu na różnorodność proponowanych usług, cieszą się dużą popularnością. Coraz chętniej nawiązują współpracę z firmami oraz innymi serwisami w ramach programów partnerskich. Wszystko to z korzyścią dla klienta.

Wygoda i cena

Dla wielu klientów drukarnie tradycyjne i internetowe nie różnią się wiele od siebie. Przede wszystkim obie oferują bogaty katalog usług. Coraz częściej zwykłe drukarnie umożliwiają klientom przesyłanie zamówień drogą mailową. Odpowiadają w ten sposób na zmieniające się wymagania rynku. Jednak na tym poziomie pojawia się pierwsza, znacząca różnica. Jest nią cena. Drukarnie online mogą pozwolić sobie na korzystniejszą ofertę, między innymi dlatego, że odchodzą od kosztów prowadzenia tradycyjnego biura obsługi klienta. Stawiają za to na interaktywność i dostępność oraz odbiorcę niszowego. – Drukarnie internetowe proponują atrakcyjne ceny również przy niewielkich nakładach – mówi Sławomir Połomski, administrator Grupy Kafito, która w ostatnim czasie rozpoczęła współpracę z jedną z największych drukarni internetowych Chroma – To sprawia, że oferta jest szczególnie zachęcająca dla niewielkich firm oraz klientów indywidualnych – dodaje Połomski. Możliwość zamówienia 250 sztuk ulotek czy wizytówek, bez utraty interesujących rabatów, jest opcją rzadko dostępną w tradycyjnych drukarniach.

Różnice tkwią w szczegółach

Osoby decydujące się na współpracę z drukarnią internetową mogą spotkać się z szerokim pakietem korzyści, jakie nie przysługują w tradycyjnych punktach poligrafii. Jednak, na co trzeba zwrócić szczególną uwagę, każda drukarnia rządzi się swoimi prawami, które w znaczący sposób mogą wpłynąć na współpracę i końcową cenę zlecenia. Po pierwsze drukarnie online w różny sposób definiują termin realizacji zamówienia. Można się spotkać z określeniem dni roboczych i dni kalendarzowych. Po drugie, warto zwrócić uwagę na to, do której godziny drukarnia przyjmuje zlecenia. Im więcej czasu, tym większa szansa, że projekt przesłany o godzinie 22 trafi do druku jeszcze tego samego dnia lub zostanie przygotowany na rano. Jest to szczególnie istotne, gdy zamówienie składa się na ostatnią chwilę. Sam przebieg kontraktowania opiera się zwykle na szeregu prostych czynności, które mają zachęcić do dalszej współpracy. Dodatkowym atutem jest możliwość monitorowania w internecie aktualnego stanu zamówienia. Ostatnią istotną kwestią jest sprawdzenie kosztów dostawy. Przeważnie koszt ten jest już wliczony w końcową cenę, jednak zdarza się, że informacja o opłatach jest ukryta. W rezultacie rachunek może wzrosnąć nawet o kilkaset złotych.

Program partnerski

Drukarnie internetowe coraz chętniej nawiązują współpracę z firmami czy serwisami w ramach projektów partnerskich. Taka kooperacja jest korzystna dla obu stron, a także dla klientów, którzy zyskują nową platformę umożliwiającą składanie zamówień. Dla drukarni jest to dodatkowa forma promocji, dla serwisów natomiast możliwość zaoferowania swoim użytkownikom ciekawych rozwiązań i udogodnień. Warto zwrócić uwagę na tych partnerów, którzy w ramach współpracy z drukarniami oferują jeszcze korzystniejszy zakres usług. Grupa Kafito na przykład wprowadziła dla swoich użytkowników rabat w wysokości 2%, na wszystkie usługi serwisu Tani Druk. Dodatkowo, osoby nie posiadające gotowych projektów mogą skorzystać z pomocy działu graficznego. – Najważniejszym walorem przygotowanych propozycji jest ich zgodność z wymaganiami stawianymi przez naszego partnera, Drukarnię Chroma – tłumaczy Sławomir Połomski – Zdarza się, że dostarczane, gotowe projekty mają wiele błędów technicznych, które trzeba skorygować, a to automatycznie spowalnia proces druku. My takie zagrożenie eliminujemy u podstaw – dodaje administrator Grupy Kafito. Klienci otrzymują więc zupełnie nowe rozwiązania, na równie wysokim poziomie, z możliwością dodatkowych upustów. A wszystko nadal w zasięgu komputera.

Yasna Communications