

INTEGART WPROWADZA REWOLUCYJNY PROGRAM WYNAJMU URZĄDZEŃ

Program Rent2Print: więcej drukujesz – mniej płacisz

15 października odbyła się premiera programu Rent2Print firmy Integart. Spółka wprowadza na rynek innowacyjny na skalę światową program wynajmu średnio- i długoterminowego urządzeń HP LATEX oraz HP STITCH. Na pytania, na temat zasad programu oraz korzyści płynących z uczestnictwa w nim odpowiadają jego twórcy: Sławomir Kot-Zaniewski, prezes zarządu i właściciel firmy Integart, Dawid Kornasz, dyrektor zarządzający oraz Tomasz Stawicki, dyrektor operacyjny.

Ostatnie miesiące to trudny czas dla przedsiębiorców, czas, który pokazał, jak nieprzewidywalna jest przyszłość i realia, w jakich funkcjonuje dzisiejsza branża poligraficzna. Po początkowym okresie lockdownu firmy zaczęły upatrywać szanse dalszego rozwoju w dostosowaniu swoich ofert do zmieniających się potrzeb rynku. Wiele z nich wykorzystano ten moment na optymalizację procesów produkcyjnych, stawiając na elastyczność oferty i maksymalną dywersyfikację swoich przedsiębiorstw.

Wieloletnie doświadczenie i trwałe relacje z dostawcami oraz klientami zobowiązują Integart, lidera rynku LFP, do wychodzenia naprzeciw potrzebom klientów i kreowania nowych, coraz bardziej atrakcyjnych rozwiązań. W ciągu ostatnich kilku lat firma sprzedała ponad 700 urządzeń do druku wielkoformatowego w technologii HP LATEX, dostarczając poza samym urządzeniem wiele dodatkowych produktów i usług wspomagających drukarnie w rozwoju.

CZY TRUDNY I ZASKAKUJĄCY DLA PRZEDSIĘBIORCÓW ROK 2020 PRZYCZYNIŁ SIĘ DO WDROŻENIA PROGRAMU RENT2PRINT?

Sławomir Kot-Zaniewski: Przygotowania do wprowadzenia tego programu trwały naprawdę długo, niemniej to nie przypadek, że premiera wypada właśnie teraz. Jesteśmy w stałym kontakcie z klientami; biznesy wielu z nich faktycznie ucierpiały w ostatnim czasie, przykładem są chociażby firmy eventowe. Z naszej perspektywy obserwujemy jednak, że mimo pandemii wolumeny druku u naszych klientów pozostają wysokie. Świadczy o tym rosnące zużycie tuszu i mediów. Pod tym względem branża ma się dobrze, ale to trudny,



Tomasz Stawicki:
Program jest dedykowany wszystkim klientom, którzy chcą użytkować urządzenia z serii HP LATEX lub HP STITCH oraz czerpać maksymalne korzyści biznesowe, nie wiążąc się umową leasingu ani kredytem

Sławomir Kot-Zaniewski:
*Przygotowania do wprowadzenia
 tego programu trwały naprawdę długo,
 niemniej to nie przypadek, że premiera
 wypada właśnie teraz*

niepewny czas na inwestycje. Przedsiębiorcy czekają na stabilizację, a my wychodzimy naprzeciw ich bieżącym potrzebom.

**PROGRAM OBEJMUJE TYLKO WYBRANE MODELE URZĄDZEŃ
 – JAKIE TO SĄ MODELE?**

Dawid Kornasz: Obecnie w ramach Rent2Print oferujemy urządzenia drukujące i drukująco-tnące HP LATEX (115, 115 Print & Cut, 315, 315 Print & Cut, 335, 335 Print & Cut, 365, 375, 560 i 570) oraz dwa modele HP STITCH (300 i 500). Z czasem będziemy rozszerzali portfolio; chcemy, aby w jego skład wchodziły różnego typu urządzenia, jak na przykład plotery tnące, tak by każdy znalazł coś dla siebie. Jako pierwsze oferujemy rozwiązania HP. Powód? To ich duża popularność i urozmaicenie oferowanych modeli.

DLA JAKICH KLIENTÓW PRZEZNACZONY JEST PROGRAM?

Tomasz Stawicki: Program jest dedykowany wszystkim klientom, którzy chcą użytkować urządzenia z serii HP LATEX lub HP STITCH oraz czerpać maksymalne korzyści biznesowe, nie wiążąc się umową leasingu ani kredytem. Coraz więcej firm chce korzystać z narzędzi biznesowych mając jednocześnie możliwość szybkiego i elastycznego sposobu dopasowania ich do zmieniających się potrzeb rynku lub wymiany na inne.

**ZAŁOŻENIA PROGRAMU SĄ PROSTE, NA JAKICH FILARACH
 SIĘ OPIERAJĄ?**

S. K.-Z.: Nasza oferta jest klarowna, to jej duży atut. Mamy cztery główne filary, założenia programu. Po pierwsze i chyba najważniejsze – elastyczność. Przesuwamy ryzyko inwestycji długoterminowych, na które obecnie przedsiębiorcy nie są gotowi, z klienta na nas. To klient decyduje o terminie najmu, doborze sprzętu i jego wymianie bądź wykupie. Jest to formuła maksymalnie dopasowana do potrzeb odbiorcy, w dodatku uwzględnia fakt, że mogą się one zmieniać. Na przykład po roku klient może dojść do wniosku, że bardziej niż drukarka będzie dla niego przydatne urządzenie tnące lub też potrzebuje szybszego druku w związku ze wzrostem wolumenów.

RENT2PRINT®

Elastyczność w każdej chwili!



Zwroty, zamiany są więc możliwe. Po drugie – proste formalności. Gwarantowany czas rozpatrzenia wniosku to tylko 48 godzin, co daje nam wyraźną przewagę w porównaniu z leasingiem. Dział finansowy przeprowadzi szybką analizę, przy czym w naszej bazie znajduje się obecnie 7 tys. klientów, o których mamy wiedzę co do rozmiaru działalności, parku maszynowego czy historii dotychczasowej współpracy. Zatem spora część potencjalnych klientów programu jest już wstępnie do niego zakwalifikowana i wręcz oceniona. To wiele upraszcza i przyspiesza. Do tego dochodzi brak weryfikacji w BIK-u, weksli i tego typu zabezpieczeń. Trzecim filarem jest bezpośrednie powiązanie zakupu mediów z wysokością miesięcznej raty najmu. W praktyce będzie to oznaczało, że 3 proc. kwoty zakupionych mediów będzie obniżało wysokość raty. Tym samym im więcej kupujemy – tym więcej zyskujemy. W ten sposób klient może obniżyć ratę nawet o 70 proc., a że jesteśmy firmą o największym portfolio mediów w Europie, to naprawdę jest w czym wybierać. I wreszcie kwestia bezpieczeństwa. Dla klientów wchodzących do programu mamy bezpłatny, pełny pakiet serwisowy obowiązujący przez cały okres najmu oraz przeglądy, nie ma więc potrzeby ponoszenia dodatkowych kosztów w tym zakresie.

**W PROGRAMIE RENT2PRINT KLIENT MA ZAPEWNIONE 100 PROC.
 BEZPIECZEŃSTWA. CO OZNACZA TO ZAŁOŻENIE? CZY JUŻ OD POCZĄTKU
 ZDEJMUJECIE Z BARKÓW KLIENTÓW JAKIEŚ PROBLEMY?**

T.S.: Bezpieczeństwo i przewidywalność to jedne z najważniejszych zagadnień, które przyczyniają się do powodzenia działalności firmy i zwiększenia przychodów na coraz bardziej konkurencyjnym rynku. Klienci wynajmujący urządzenia w R2P i planujący swoje przyszłe koszty uwzględniają tylko wysokość najmu oraz materiałów eksploatacyjnych. O całą resztę nie muszą się martwić. Urządzenia przez cały okres najmu są bezpłatnie serwisowane przez Integart zarówno w zakresie napraw, jak i przeglądów okresowych. Dostawa urządzeń obejmuje profesjonalne, 2-dniowe szkolenie z zakresu obsługi, a klienci mają do dyspozycji kontakt na HelpDesk, gdzie mogą szybko i sprawnie uzyskać pomoc. Dodatkowo korzystają z aplikacji HP PrintOS, unikalnego na rynku narzędzia, które pozwala na zarządzanie i analizę procesów drukowania oraz daje dostęp

do centrum wiedzy. Ponadto oferujemy uczestnictwo w organizowanych przez nas szkoleniach, webinarach i warsztatach w zakresie innowacyjnych mediów i aplikacji.

CO POWINIEN ZROBIĆ KLIENT ZAINTERESOWANY PROGRAMEM?

D. K.: Przede wszystkim powinien się z nami skontaktować; może to zrobić przez uruchomioną specjalnie w tym celu infolinię, działającą pod numerem 504-222-896 lub stronę internetową dedykowaną programowi www.rent2print.pl albo po prostu skontaktować się ze swoim opiekunem. Kolejny ruch, czyli analiza klienta i jego potrzeb, jest już po naszej stronie. Przygotowujemy indywidualną ofertę wraz z kalkulacją raty, której wysokość będzie zależała od wydatków na media. Nie ma wielu formalności ani potrzeby dostarczania zaświadczeń czy dodatkowych dokumentów, procedury są znacznie prostsze niż w przypadku leasingu. Klient akceptuje regulamin i czeka na wybraną maszynę oraz dostarczany z nią pakiet startowy. Integart zapewnia instalację urządzenia i szkolenie z obsługi. Co często podkreślam, prostota formalności i łatwość wejścia do programu to silne atuty, nie ma tu bariery wejścia w postaci konieczności zainwestowania gotówki. W programie wymagane jest tylko 10 proc. kaucji, przy czym jest ona zwrotna, co oznacza, że wpłacone pieniądze są jedynie zablokowane, a nie trwale zainwestowane.

KOŃCZY SIĘ UMOWA NAJMU I CO DALEJ, JAKIE MAMY MOŻLIWOŚCI?

D. K.: Umowa Rent2Print proponowana jest na cztery lata, a minimalny okres wynosi rok. Oczywiście chcemy, aby Klienci zostawali z nami jak najdłużej. Taką długofalową współpracę będziemy promowali wsparciem marketingowym, szkoleniami ale co najważniejsze zachętą do pozostania w programie będą schodkowo malejące raty. Obniżając bieżące wydatki klient uzyskuje wolne środki, które może przeznaczyć na przykład na zakup wyższej jakości mediów, czyniąc swoją ofertę atrakcyjniejszą i bardziej konkurencyjną rynkowo. Wynajmując urządzenie klient z góry ma określone kilka możliwości zakończenia umowy. Sam podejmuje decyzję o momencie jej zakończenia; ma tu różne opcje do wyboru: może wykupić urządzenie na własność, oddać do dostawcy lub wymienić je na inny model w tej samej bądź w innej technologii.

KORZYŚCI Z TEJ FORMY NAJMU JEST WIELE; KTÓRA WYDAJE SIĘ KLUCZOWA?

T. S.: Tym, co jest kluczowe i daje nam największą swobodę, jest elastyczność. To klient decyduje, jaką technologię i model urządzenia chce użytkować w danej chwili, kiedy chce dokonać zmian i kiedy zrezygnować z najmu. Takie zmiany nie są możliwe przy finansowaniu poprzez leasing, który należy w całości spłacić chcąc zrezygnować z umowy. Ponadto w ostatnich miesiącach instytucje finansowe zaostrzyły kryteria finansowania firm, co tym bardziej

uatrakcyjnia program Rent2Print. W przypadku finansowania przez leasing urządzeń do druku wielkoformatowego jesteśmy przez co najmniej 3 lata pozbawieni możliwości jakichkolwiek zmian. W przypadku Rent2Print wystarczy wniesienie kaucji. Nie bez znaczenia dla elastyczności jest też fakt, że na urządzenia wynajmowane klientom nie są nałożone jakiejkolwiek limity druku.

PODSUMOWUJĄC, DLACZEGO WARTO SKORZYSTAĆ Z PROGRAMU RENT2PRINT?

S. K.-Z.: To projekt szczególnie bliski mojemu sercu. Długo zastanawialiśmy się w zespole, jak pomóc naszym klientom borykającym się z wymagającymi okolicznościami rynkowymi. Sami klienci też mieli tu swój wkład – wielu z nich zgłaszało się do nas w okolicach marca br. z zapytaniem o możliwość obniżenia raty lub wręcz zamrożenia spłat. Nie jesteśmy jednak na tyle dużą firmą, aby przystać na takie prośby. Natomiast nie ukrywam, że było to dla nas ważne, usłyszeliśmy te potrzeby i potraktowaliśmy je jako inspirację do aktywnego działania. Zaczęliśmy się zastanawiać, jak w praktyce możemy pomóc klientom. Zajęliśmy się szukaniem partnerów finansowych, kalkulowaniem projektu, pozyskaliśmy też przychylność dwóch banków po to, by finalnie stworzyć unikalną formułę najmu, która realnie przenosi ciężar ryzyka z klienta na nas. Cieszę się, że stworzyliśmy koncept łączący interesy wielu stron jednocześnie, jest to pożądana w biznesie sytuacja „win-win”. Sama formuła współpracy wydaje się być prawdziwym remedium – patrząc na dzisiejszą koniunkturę rynku przejście od modelu sprzedaży do usługi najmu długoterminowego brzmi jak realna i trafna odpowiedź na potrzeby przedsiębiorców. Liczymy, że odbiorcy będą podzielali nasz entuzjazm, a program zostanie przychylnie przyjęty przez rynek i zagości na nim na długie lata.

DZIĘKUJĘ ZA ROZMOWĘ! GRATULUJEMY STWORZENIA USŁUGI NA MIARĘ DZISIEJSZEJ RZECZYWISTOŚCI I ŻYCZYMY SUKCESÓW W PROMOWANIU REWOLUCYJNEGO PROGRAMU.

Rozmawiała Blanka Zapalska

Artykuł sponsorowany

INFOLINIA 504-222-896

WWW.RENT2PRINT.PL

