

La commessa, spina dorsale della produzione, nell'era del premedia.

multicanalità

LE NUOVE FRONTIERE DELLA GESTIONE DELLA COMMESSA

multicanalità

LE NUOVE FRONTIERE DELLA GESTIONE DELLA COMMESSA



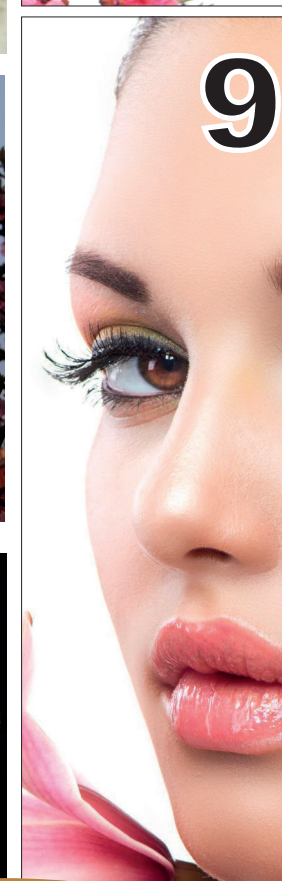
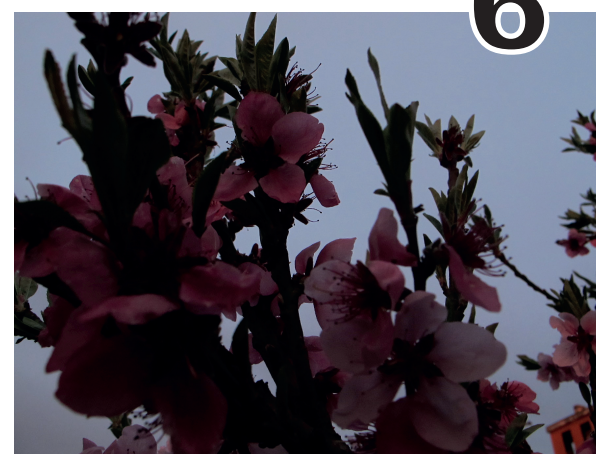
Gli strumenti necessari all'azienda grafica oggi, per affrontare le nuove sfide del digitale, la multicanalità. Come preventivare quindi una commessa multicanale? Come trarre profitto economico da questa opportunità tecnologica.

3

La commessa, intesa qui nella duplice veste di flusso della produzione di uno stampato e di sistema per la gestione delle informazioni legate ai processi di pre stampa-stampa-confezione del prodotto, gioca un ruolo fondamentale nella vita di un'azienda. Trae origine dal preventivo, è la spina dorsale della produzione, si trasforma in consuntivo per permettere di conoscere in base alle singole voci operative se la commessa ha generato guadagno o perdita in generale o analizzando il lavoro svolto dai vari comparti produttivi.

In un momento di forte trasformazione, dove i prodotti offerti da un'azienda di grafica devono essere sempre più frammentati a servizi, la commessa deve tenere conto di molti elementi nuovi e inediti. Oltre a questo vanno considerati i nuovi prodotti digitali e multicanale che si affiancano e completano lo stampato classico. Un nuovo mondo che l'azienda grafica deve fronteggiare ricercando competenze, strumenti e nuove metodologie.

italia grafica



Vendere su Internet? Sì, ma con profitto!

Con e-commerce Edigit puoi vendere anche sul web, con profitto. L'integrazione tra l'e-commerce ed il sistema gestionale garantisce il giusto equilibrio tra la dinamicità di internet e la ponderazione delle tue decisioni.

e-digital

11



Confronto tra il flusso di produzione di un catalogo stampato e la versione digitale PDF sfogliabile. In questo grafico è esclusa la parte di impaginazione sia per la carta come per la multicanalità.



VESTIRE I PANNI DELLA COMMEDIA... ITALIA GRAFICA

Per scrivere l'articolo abbiamo pensato che fosse necessario partire da alcuni presupposti per meglio «determinare» i confini della trattazione. AGM è presente sul mercato da 30 anni. Stampa offset e digitale. Ha la pre stampa interna. Per la confezione in massima parte si appoggia all'esterno. Sul fronte della multicanalità è in grado di offrire molti servizi con personale interno e collaboratori esterni. Ha una forza commerciale composta dal titolare e da alcuni commerciali.

