



높은 생산성과 품질의 신뢰로 시장 공략 나선 IPA-CRON



아이피에이 클론은 지난해 하반기부터 CRON의 CTP를 국내 시장에 본격적으로 공급하고 있다. 올해 상반기에만 16대를 공급했으며 연말까지 40대 판매를 자신하고 있는 아이피에이 클론의 UV CTP는 경제성과 생산성에서 높은 수준을 인정받고 있다. 또한 정밀도와 품질 면에서도 고객들에게 호평을 받고 있다. 사용해본 고객들에게서 더욱 높은 평가를 받는다는 아이피에이 클론의 마케팅 전략과 제품군, 앞으로의 계획을 소개한다.

고객 니즈 파악해 시장에 발 빠른 대응

(주)아이피에이 클론(대표이사 김기문)은 지난 2007년에 설립됐다. 애초에 기획된 주력 부문은 전자출판과 관련된 소프트웨어 개발로서 1년 이상의 준비기간을 거쳤다. 그런 가운데 세계적인 불황에 따라 인쇄시장에도 많은 변화가 몰려왔고 이 과정에서 중국의 클론과 관계를 맺고 한국총판대리점을 하게 되면서 CTP 판매를 시작하게 됐다.

부가적인 부문도 아니고 주력 부문을 바꾼다는 것은 결코 간단한 일이 아니지만, 아이피에이 클론을 이끌고 있는 김기문 사장과 주요 임직원들은 오랫동안 인쇄업계에 몸담아 오면서 업계의 변화와 흐름을 보는 안목이 있었기에 적극적인 대응을하기로 결정했고 그 결과 이처럼 많은 변화를 이끌어 냈다. 그리고 변화는 현재도 진행형이다. 아직까지 구체화되지는 않았지만 기

존의 클론 제품과 다른 새로운 제품을 공급할 예정이다. 회사 측은 기존 고객들의 장비에 대한 요구 기준을 충분히 만족할 수 있을 것으로 자신하고 있다.

상반기에만 16대 공급, 시장 반응 좋아

사실 클론의 씨벌 CTP가 국내에 선을 보인 것은 7~8년 전의 일이다. 그 당시 3대가 도입되었으나 국내 인쇄환경에는 맞지 않는다는 냉혹한 평가를 받으며 시장 확대에 실패한 적이 있었다. 지난해 하반기부터 클론의 UV세터를 공급한다고 할 때 이 때의 기억을 갖고 있는 일부업체들로부터 "잘 되겠느냐, 품질이 나쁠 것이다"는 반응이 적지 않았다. 그러나 클론 CTP의 최대 장점인 생산성에 주목해 장비를 도입하는 업체들이 생겨나기 시작했고 직접 사용해본 고객들은 "생산성뿐만 아니라 품질도

뛰어나다"고 만족을 표하기 시작했다. 그 결과 올해 상반기에만 16대를 공급하기에 이르렀고 하반기에도 예비고객들의 호의적인 반응과 환율 등의 외부 여건을 감안해 40대 이상의 판매를 목표로 하고 있다.

아직 일부업체들에서 품질과 성능에 대해 의문을 제기하고 있는 하지만 제기되었던 많은 문제점들을 분석해 보면 장비의 안정화 기간에 발생할 수 있는 제한적인 범위를 벗어나지 않았고 그나마도 장비의 운용이 안정화 되면 사실상 없어지는 수준의 오류를 벗어나지 않았던 것으로 확인되어 구매고객과 잠재고객들로부터 새롭게 신뢰를 얻을 수 있는 계기가 되기도 했다.

이 과정에서도 제품에 대한 신뢰성과 변함없는 성능을 다시금 확인할 수 있었다. 아이피에이 클론의 기술부문 담당인 안홍길 이사는 "시장 상황의 급변과 함께 예상을 뛰어넘는 반응을 받아 고객분들에게 감사드립니다"며 "중요한 것은 클론 제품을 구매한 고객들이 장비를 불편 없이 사용하고 장비의 성능을 최대한으로 활용할 수 있도록 지원하는 것이며 아이피에이 클론은 모든 노력을 기울여 나가고 있다"고 말했다.

철저한 A/S로 고객 뒷받침

도입 초기 일부 고객사들이 제기했던 품질에 대한 불안정성에 대한 우려를 불식시킨 아이피에이 클론은 보다 체계적인 고객지원을 위해 A/S등을 짜임새 있게 구축하고 있다. 한국내 총판대리점을 맡은 이후, 클론 본사에서 최소 2명 이상의 전담인력으로 영업을 시작하라고 한 지침을 충실히 따르고 있다. 이미 4명의 전문엔지니어를 두고 있을 뿐만 아니라 20대 판매를 즈음해서는 추가적으로 2명을 보충할 예정이다. 이들 엔지니어의 교육은 효율적이고 집중적으로 이뤄지고 있다. 중국에서 직접 교육을 받기도 하며, 올해 상반기에는 많은 판매가 이뤄지다보니 클론에서 직원들을 2개월 정도 파견해주기도 했다. 또한 거래처를 돌아다니면서 현장에 맞는 실무중심의 교육을 진행, 고객들의 호응을 받고 있다.

한편, 아이피에이 클론은 컴퓨터를 이용한 원격A/S시스템도 가동하고 있다. 고장이 발생한 후의 신속한 조치도 중요하지만 고객사와의 긴밀한 커뮤니케이션과 사전 점검활동을 통해 고장을 미연에 방지하고 경미한 사안에 대해서는 고객사 차원의 대응이 이뤄지게 하는 것도 중요하다는 판단 아래 이를 적극 지원하고 있다.

UV-CTP 강세 당분간 계속 될 것으로 전망

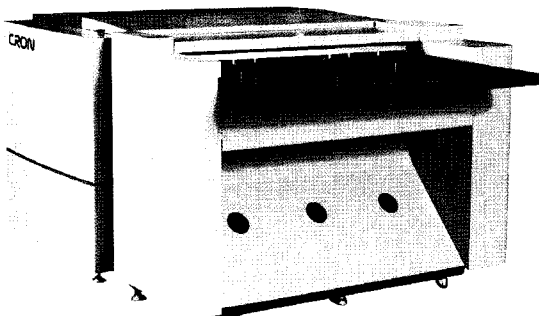
아이피에이클론은 지난해 하반기부터 계속되고 있는 UV-CTP의 판매 호조로 국내시장에 공급을 확대하는데 성공했다. 일부에서는 경기 불황과 이에 따른 고환율 효과에 의존한 것이라는 폄하도 있었지만 환율이 최고치를 기록한 지난해 연말에 비해서 하향안정세를 보이고 있다는 것을 감안하면 이 같은 주장은 힘을 잃고 있다.

아이피에이 클론은 이런 이유를 경제성과 함께 생산성, 품질 면에서도 일정 수준 이상의 성과를 보였기 때문에 이런 결과가 나온 것이라고 설명한다. 또한 환율이 추가 하락한다고 하더라도 충분한 경쟁력을 갖고 있기 때문에 UV-CTP는 자체적으로도 많은 강점을 갖고 있어 써멀CTP와 차별화된 시장을 형성하면서 적어도 수년간 현재의 강세를 이어갈 것으로 예상하고 있다.

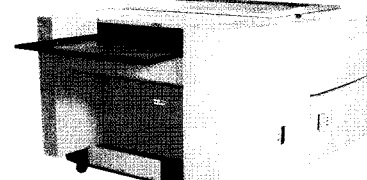
초심 잊지 않고 고객과 함께 할 것

아이피에이 클론의 김 사장은 올해 초 1호기를 설치한 창원 CTP출력센터에서 있던 일을 잊을 수 없다고 말한다. 우려와 기대와 반반이지만 클론 제품을 도입한다는 것과 중국 제품이라는 것이 중요한 게 아니라 자사의 사용 환경에 적합한 가 아닌가 하는 것이 중요하기에 믿고 구입한다는 것을 기억한다. 앞으로도 무차별적인 이윤 추구보다는 고객에게 인정받고 고객의 수익원이 되는 장비를 지속적으로 공급하는데 중점을 두고 있는 아이피에이 클론은 단순한 고객과 공급자를 뛰어넘는 파트너십을 지향하고 있다. ☎ 김성호 부장 kshulk@print.or.kr

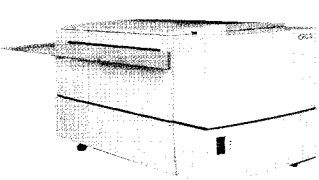
:: 보급하고 있는 제품들
Product Line




자동 UV CTP



자동 Thermal CTP



수동 Thermal CTP



CRON CTP FULLY AUTOMATIC ONLINE PROCESSOR