

Сублимация расширяет возможности печатного производства

Один из способов увеличить объем заказов — расширить спектр услуг. Идеальный вариант, когда расширение происходит в рамках ваших же компетенций без необходимости приобретать новые. Если у вас печатное производство, присмотритесь к сублимационной печати. Специалисты компании «Русском» рассказали, какие возможности открывает сублимация, и как на этом заработать.

Больше возможностей с сублимационной печатью!

Сублимация — это технологический процесс, при котором изображение наносится на тканевую основу, содержащую свыше 60% полиэфирных волокон. При этом сублимационный краситель в большинстве случаев вначале наносится на промежуточный носитель — бумагу, а затем с помощью термопресса под воздействием высокой температуры переносится на полиэфирный носитель. Основные составляющие термопереноса: печатный плоттер, термопресс, а также специальная бумага в качестве промежуточного носителя и ткань с содержанием полиэфира. В случае сублимации происходит глубокий прокрас волокон ткани, что гарантирует отличную стойкость изображения ко всем внешним воздействиям.

Сублимационную печать можно также осуществлять на твердые поверхности, но в этом случае на них предварительно необходимо нанести прозрачный полиэфирный состав, поэтому такое применение чаще всего встречается в сувенирной индустрии, где требуется небольшая площадь запечатки на кружках, ежедневниках, сумках и т.д.

Наиболее широкое же применение сублимация находит в печати на тканях. Мария Кулигина, менеджер по работе с клиентами компании «Русском», комментирует: «Раньше сублимационная печать не позволяла воспроизводить изображения с высокой детализацией, так как при термопереносе чернильная капля как бы расплющивалась. Сейчас же Mimaki ставят в свои принтеры головы, которые позволяют устранить эту проблему, повышая уровень детализации изображения. И это су-



щественно расширяет сферу применения сублимационной печати. Печать на текстиле также активно используется на рекламном рынке, поскольку есть некоторые ограничения по использованию в интерьере сольвента, ПВХ-баннера. В этом случае используются ткани. Они легче, их удобнее монтировать, можно использовать несколько раз. Ткани хорошо ведут себя в жару и на морозе в отличие от винила. Практически во всех областях жизни так или иначе присутствуют ткани. К тому же всё возрастает запрос на экологичность. Сублимация не выделяет запахи, как при печати, так и на готовых изделиях. Сублимация выдерживает стирки и перепады температуры. Поэтому ткань с сублимаци-

онной печатью можно использовать как в рекламе на улице, так и внутри помещений. Часто можно увидеть использование печати на мягкой мебели, на декоративных подушках. Флаги и транспаранты тоже эффективно изготавливать с использованием сублимации. Уличные палатки, зонты, оформление кафе и других общественных мест. Можно декорировать туристические палатки, спальные мешки. Сублимация идеально подходит для изготовления спортивной и рабочей одежды. Школьные товары — рюкзаки, пеналы, мешки для обуви — также могут быть украшены изображениями с помощью сублимационной печати. В интерьерах сублимация применяется на шторах, в обивке мебели, на

покрывалах, чехлах, скатертях и т.д. Учитывая экологичность технологии, её широко применяют в детских товарах: в производстве верхней одежды, игровых коврик, мягких игрушек, детских колясок. Широкое применение сублимация находит и в производстве декоративных тканей — можно запечатывать целые полотна со своим индивидуальным рисунком и продавать для различных целей».

Таким образом, сублимационная печать позволяет поднять на более высокий уровень предложения для рекламного рынка, а также выйти за его пределы, предлагая услуги и продукцию как для B2B-рынка, так и для массового потребителя.





Сублимационный принтер Mimaki TS100-1600

Оптимальное оборудование для сублимации

«Для начального уровня лучше подходит **сублимационный принтер Mimaki TS100-1600**, а для расширения печатного производства — Mimaki TS55-1800. — Рекомендует Грант Коштоян, ведущий менеджер по продажам оборудования компании «Русском». — Принтеры собраны на идентичных печатных головках. Разница в ширине загружаемых материалов, скорости печати и разрешении».

Принтер Mimaki TS100-1600 печатает с максимальной скоростью 70 кв.м в час на

рулонах шириной до 1620 мм. Благодаря неприлично низкой цене для текстильных принтеров позволить его может даже относительно небольшая производственная компания.

Mimaki TS55-1800 печатает в два раза быстрее на носителях шириной до 1,94 м. Эта машина предназначена для тех, чей объем заказов требует более высоких производственных мощностей при более низкой себестоимости продукции. Именно поэтому в плоттере предусмотрена установка десятилитровых бутылей с чернилами, которые на 35% дешевле двухлитровых упаковок (в расчете на 1 литр).



Каландровый масляный термопресс SUPERTEX SOT-64H

«Для текстильных принтеров Mimaki сделали оригинальные чернила, которые стоят столько же, сколько альтернативные. — Рассказывает Мария Кулигина. — В результате мы получаем низкую себестоимость печати и надежную работу оборудования, поскольку оригинальные чернила в точности заточены под работу с данным оборудованием. Вся система работает идеально, она закрыта, не позволяет попадать воздуху, пыли, грязи. Руки оператора всегда чистые — не нужно выливать чернила через всякие воронки, разводить грязь».

Другим важным компонентом в цепи сублимационной печати является термопресс, который может быть как плоским, так и в виде каландра. Для термопереноса больших изображений используются именно каландровые термопрессы. Не так давно на склад компании «Русском» поступил **каландровый масляный термопресс SUPERTEX SOT-64H**.

Среди особенностей данного каландра, которые делают его эффективным звеном в производстве сублимационной печати, можно выделить следующие:

- Наполнение барабана маслом способствует более стабильной температуре на поверхности барабана.

- В каландре используется высококачественный фетр, что гарантирует стабильность размеров материала при высоких температурах — при 250 °C термоусадка составляет менее 1%.

- Система постоянного контроля положения фетра постоянно удерживает его по центру вала, избавляя оператора от необходимости регулировки его положения.

- Система намотки ткани и отработанной бумаги с рулона на рулон упрощает работу оператора

- В каландре предусмотрена верхняя подача материала, что обеспечивает его точное позиционирование и снижает частоту сбоев.

В целом каландровый масляный термопресс SUPERTEX SOT-64H — это достаточно производительная машина, которая не требует частого вмешательства в свою работу оператора, и довольно неприхотливая по части условий эксплуатации и занимаемого пространства.

Зарабатывать на сублимации с «Русском» легко и просто

Как уже было сказано выше, сублимационная печать позволяет выходить на самые разные рынки, производя продукцию с более высокой маржинальностью, чем традиционная печать, например, на баннере. Себестоимость печати с учетом стоимости оригинальных чернил и бумаги получается от 60 до 70 руб. за квадратный метр. Цена не учитывает стоимость ткани, потому что тут у вас появляется выбор. Вы можете купить ткани у любого поставщика в широком диапазоне цен. При сублимационной печати вам не требуются специальные материалы, достаточно, чтобы они соответствовали обозначенным выше условиям (содержание в составе ткани более 60% полиэстера, компоненты в составе должны выдерживать температуру от 180 градусов и выше). А это значит, что вы не связаны с ограниченным пулом поставщиков, вы всегда найдете подходящую ткань для вашей сублимационной печати.

Для того, чтобы инвестиции в сублимационную печать были оптимальными, важно определиться, что и в каком объеме вы будете производить и затем подобрать соответствующее оборудование.

«Мы можем подобрать технологию под задачи клиента. — Рассказывает Мария Кулигина. — То есть, когда к нам приходит клиент, мы выясняем, для каких целей ему нужна печать, где будет использоваться пе-

чатная продукция и т.д. И в зависимости от этого даем свои рекомендации. То есть, мы предлагаем не оборудование, а технологии».

Артем Борзенков, ведущий технический консультант «Русском», добавляет: «Еще до покупки мы прорабатываем под клиента технологию на нашем оборудовании, которое находится в демонстрационном зале. То есть, изначально мы рассматриваем задачу клиента. Вот есть определенная ткань, есть макет, мы хотим получить какой-то конечный продукт с принтом. Ткани бывают разные. Есть тянущиеся ткани, есть с определенной пропиткой, которые не очень любят повышенную температуру. И вот, имея исходные данные, определенные ткани, принтер, каландр, мы делаем их настройку и проводим демонстрацию технологии. После покупки оборудования к клиенту приезжает инженер, который запускает и налаживает его, делает калибровку. И после этого уже приезжает технолог и учит работе на оборудовании, делает цветопрофилирование. Все специалисты с большим опытом — более пяти лет. Таким образом клиент получает готовое техническое решение под свои нужды».

Для того, чтобы профессиональный уровень клиентов «Русском» всегда оставался на высоте, в компании работает Школа операторского мастерства (ШОМ), в рамках которой существуют различные программы для операторов печатного оборудования. Есть программы для новичков, а есть более расширенные программы

уже для опытных пользователей. Расширенное обучение позволяет раскрыть весь потенциал оборудования, понять, какие механизмы за что отвечают, как достичь того или иного эффекта, результата. Слушатели обучаются тому, как обслуживать оборудование, чтобы оно дольше служило, и работа была бесперебойной, с меньшим количеством брака.

Клиент «Русском» снабжается всей необходимой информацией, которая позволит правильно подготовить помещение, подобрать сопутствующее оборудование, например источники бесперебойного питания и сетевые фильтры, совершить простые действия по наладке станков и устранению простых неисправностей.

Сервисное обслуживание — важная часть работы с клиентами. «Фактически продажа оборудования — это базовая опция, которая нацелена на то, чтобы клиент и дальше с нами работал. — Говорит Мария Кулигина. — Наша задача сделать так, чтобы клиенту было удобно с нами работать, чтобы он также покупал у нас расходные материалы, обучался, расширял свое производство через покупку нового оборудования. Техническая поддержка работает оперативно, потому что мы понимаем, что если станок стоит, то у нас не покупают расходные материалы. Поэтому качественное обслуживание и поддержка наших клиентов — это выгодно обеим сторонам. Мы заинтересованы в том, чтобы клиент работал, не останавливаясь».

«Мы говорим клиенту, что он попадает в надежные руки, к квалифицированным специалистам, которые его не бросят, всегда ответят на вопросы и дадут полезный совет. Мы всегда рады Вам и готовы помочь в решении самых разных задач и проблем». — Резюмирует Грант Коштоян.

Телефон отдела продаж Мимаки:
+7 (495) 785-58-12



vk.com/gk_russcom

