

# ЭКОНОМИТЬ ВРЕДНО

Как хочется иметь много денег и ничего не делать. Мечты! Реальность жизни – пахать и пахать, а денег все равно мало. Значит, надо экономить. Например, на обуви. Чем отличается обувь, купленная на рынке за 250 рублей, и в фирменном магазине за 2500? Каждому понятно: одна из дерматина – другая из кожи; одна на клею и гвоздях – другая прошита; одна делается на коленках в соседнем подвале – другая специалистами на фабрике; одна расклеится через две недели – другая прослужит не меньше года. Так сэкономили Вы 2250 рублей или потеряли 250?

Что для Вас главное: цена или качество? Как ни печально – цена. Когда заказываете полиэтиленовые или бумажные пакеты, Вам хочется найти самый дешевый вариант. Только потом начинаете думать, почему полиэтиленовые пакеты невыносимо пахнут. Да потому, что вы решили сэкономить 2-3 цента и Ваши пакеты отпечатали дешевой краской. Не надо верить в то, что они полежат немного и запах пропадет. Сколько они будут лежать, столько и будут распространять ужасные миазмы. И это еще не все – краска, к тому же, долго сохнет, вследствие чего пакеты очень часто склеиваются между собой. А бывает и наоборот, когда краска просто осыпается с пакетов. Здесь две причины: нет активации или она закончилась, и краска не предназначена для печати пакетов. Часто встречающиеся претензии – плохие совмещения. К сожалению, на полиэтиленовых пакетах трудно добиться идеальных совмещений, так как их печатают, в основном, на однокрасочных станках. Положить дважды одинаково пакет сложно. Чтобы минимизировать дефекты печати делают технологические захлесты. Учитывайте это при составлении макета.

Никогда не верьте прайсам в Интернете и буклетах, истинную цену заказа Вы узнаете только получив счет. Многие фирмы просто обманывают, других слов нет. Когда цена стоит 0,18 у.е. за один ПВД пакет 50 мкм, 40\*50см, печать 1+0, это, скорее всего, обман. Такие цены были 2-3 года назад. Мы провели исследование рынка и получили несколько цен. Одна фирма, рьяно рекламирующаяся на Яндексe, дает цену за один пакет 0,22 у.е., а в результате – 480 долларов. В какой системе измерения считали? Как можно 0,22\*1000=480. Абсурд! Как такое возможно? Сложный макет? В чем сложность непонятно – плашек нет, растра нет, 1 краска. Может быть, каждый пакет кисточкой выводят? Ну, тогда это просто даром.

Другая фирма дает цену 0,20 у.е. за пакет. Результат – 6600 рублей за тираж при курсе 30 рублей за 1 у.е., со скидкой для агентств. Оказалось, что мелким шрифтом внизу приписана цена за предпечатную подготовку: доставка к ним пакетов, пленка, матрица и краска. Напишите реальную стоимость пакета, не надо придумывать сверху.



Бывает, что цена нормальная, но 1 у.е. равен евро, 32 рублям или 35 рублям. О курсе Вы узнаете только при оплате. Поэтому просите говорить цену в рублях.

У других совсем просто: «Прайс изменился, цены устарели». Реальная цена на самом деле на 50-70 % выше. Цена может устареть в буклете, но на сайте можно было поменять.

Есть цена – шедевр – за один пакет 0,18 у.е. Где подвох? В поле запечатки! Оно всего навсего 10\*10 см. У других не так нагло – просто А4, когда у честных производителей 30\*30 см. Но это еще цветочки! Чтоб узнать цену за бумажный пакет у некоторых фирм, надо быть Ломоносовым и Нострадамусом в одном лице. В прайсовую стоимость может не войти: вырубка, бумага, склейка, картон на подручники и донышко, печать, веревки. Абсурдно, когда рекомендуют высчитать стоимость веревки для ручек, исходя из их длины. Хорошо, что не просили взвесить и посчитать в граммах. Когда просматриваете расценки на пакеты, для сравнения, Вам, наверное, и в голову не может прийти, что в стоимость бумажного пакета не входит бумага. Или в стоимость полноцветного ламинированного пакета не входит ламинация.

Со стоимостью бумажных пакетов пока понятно, что все сложно, а как их производят – гораздо интересней. Большинство фирм занимаются их производством, можно сказать, факультативно, создают не пакеты, а оригами на дому, именно на дому. Порежут где-нибудь бумагу, где-нибудь отпечатают и везут сборщикам на дом. Предварительно листы никто не бигует, зачем? О штампах тоже речи не идет – и так сойдет. Заключительный этап – собирают пакет под линейочкой или по линейке. Конечно, с клеем на дому никто возиться не будет, поэтому все клеят на скотч, даже дно. Хотя скотч теряет свои качества при высоких и низких температурах. В результате, дно у пакета, в самый ответственный момент, расклеится. Четкие грани отсутствуют, боковины будут гулять. Хочется сказать, посмотрев на пакет: «Он пьян и не выглажен». На Ваших пакетах могут поест, попить чай, посидит кошка – чего не бывает в быту.

На печатном форуме была размещена заявка: «Нужны пакеты из дизайнерского картона 285 гр., склейка на двусторонний скотч 20 мм по индивидуальному размеру. Тираж 100 штук». Цену, конечно, минимальную. Только какой ширины скотч Вы бы не взяли, пакет все равно расклеится. Без штампа и вырубки не обойтись. Клеить только на клей.

Ручки у пакетов не должны выскальзывать. Клиент не должен перед выставкой ночью перевязывать ручки сам, делая по три узелка на одном конце. Производитель купил дешевый шнур или делает пакеты впервые, осваивает новые технологии.

Нельзя сказать, что к фирме ЗОМЕР никто не имеет претензии. Но мы идем всегда навстречу клиенту, выслушиваем рекламации и принимаем меры.

Румянцева Наталия Александровна

**БУМАЖНЫЕ ПАКЕТЫ**

**ЗОМЕР**  
(495) 517-7527  
644-38-85

**ПОЛИЭТИЛЕНОВЫЕ ПАКЕТЫ**

www.zomer.ru