

**ФОТО**  
**ЛЮКС**



**Kodak**  
**EXPRESS**  
СИСТЕМА КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА

**ФОТО**  
**ЛЮКС**

**ФОТО**  
на  
документы

**ФОТО**  
НА ПАСПОРТ

**КСЕРОКО**  
КОПИРОВАНИЕ

**ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ**  
**ПОРТРЕТ**

**ПРОЯВКА**  
ФОТОПЛЁНОК

**ПЕЧАТЬ**  
ФОТОГРАФИЙ







**BILLA**











ПРОЯВКА  
ПЛЕНОК  
ПЕЧАТЬ  
ФОТОГРАФИЙ



Canon



ПРОЯВКА  
ПЛЕНОК  
ПЕЧАТЬ  
ФОТОГРАФИЙ

ПРОЯВКА  
ПЛЕНОК  
ПЕЧАТЬ  
ФОТОГРАФИЙ

**ТРАДИЦИОННАЯ ФОТОГРАФИЯ**

МИФЫ	РЕАЛЬНОСТЬ
Только большие фотосети останутся на фоторынке	На рынке останутся не только сети Конкурировать с ними будут те фотофирмы, которые работают узкоспециализированно





<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
Исчезнут все отдельно стоящие фотомагазины	Магазины фото будут центрами по продаже фототоваров и специальных услуг, а не традиционной печати



<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
Сети разорятся	Некоторые фирмы, которые не являются мощными сетями, но работают по их ценам, разорятся. Остальные сети останутся. Придут новые западные сети



<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
Можно конкурировать с сетями, работая по их же принципам	Нельзя победить сети. Нельзя конкурировать с ними при помощи цены. Можно с ними сосуществовать только при помощи выделения своего бизнеса в нишу

<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
Не нужно открывать магазины, предлагающие оптическую печать	Необходимо открывать магазины, предлагающие оптическую печать – в новых микрорайонах, в туристических центрах. Оптическая фотография будет развиваться еще три – пять лет.





<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
Можно поддерживать фотографию при помощи других бизнесов – не связанных с фотографией	Нельзя в фотомагазине открывать, что-либо не связанное с имиджингом  Необходима специализация магазинов

<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
Необходимо чтобы в магазине миналаб был обязательно	Не обязательно Главное чтобы выполнялась печать за 1 час или даже за 24 часа и тогда можно ставить миналаб в соседнем подъезде.





<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
Профессионалам нужны скидки	Необходимо ставить для профессионалов цену выше, чем для обычных клиентов



<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
Необходимо идти в одиночку	Необходимо объединяться со вчерашними конкурентами

# ЦИФРОВАЯ ФОТОГРАФИЯ

<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
<p>Все перестанут печатать фотографии. Будет только запись на СД или другие не бумажные носители</p>	<p>Никогда не перестанут печатать. В течение ближайших 3 лет в Украине будет повышаться количество печати</p>





<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
Оптические фотоаппараты исчезнут	Оптические фотоаппараты будут продаваться еще 10 лет



<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
<p>Удастся «отсидеться». Продолжать работать только на рынке оптической печати, не развивать цифровые услуги и цифровую печать.</p>	<p>Не удастся.</p> <p>Сети будут лидировать в области традиционной печати.</p> <p>Кроме того, через 10 лет исчезнет пленка и традиционная оптическая печать.</p>



МИФЫ	РЕАЛЬНОСТЬ
Пленка исчезнет.	Пленка будет существовать еще 10 лет. Будет переходный период . В течение ближайших 5 лет в Украине будет повышаться потребление пленки.



<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
Магазины можно оставить такими же	Необходимо изменять лицо магазина в пользу компьютерных профессионалов. И торговые площади и персонал





<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
Клиент знает, что ему купить	Необходимо обучать клиентов и тратить на это большие средства



<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
В любом магазине можно открыть приемный пункт по цифровой печати, и он будет приносить вам заказчиков	Нельзя открыть приемный пункт по приему цифровых заказов в любом месте  Цифровые услуги – эксклюзивный вид услуг



<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
При покупке цифрового миналаба или цифровой приставки клиенты побегут к вам.	Необходимы дополнительные усилия по маркетингу. Необходимо иметь перечень предложений по услугам кроме распечатки файлов.



<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
<p>Необходимо во всем копировать западные образцы ведения фотобизнеса.</p>	<p>Необходимо очень тщательно изучать мировой опыт. Но делать поправку на различный характер рынков и различную психологию.</p>





<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
Большие компании всегда впереди по технологиям из-за того, что у них много денег	Большие компании покупают только то что может идти валом – с небольшой наценкой. Можно их опередить в высокотехнологических областях



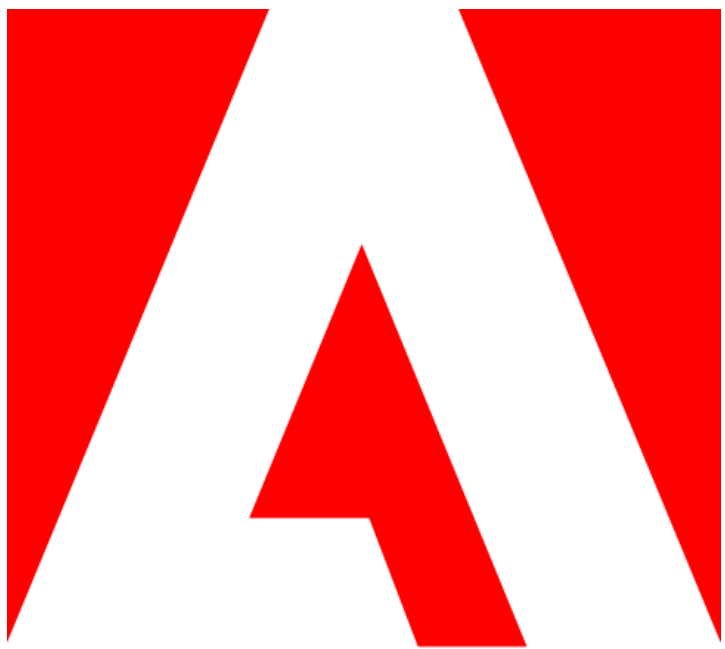
<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
Большие компании монополизируют рынок цифровых фотоаппаратов из-за более низкой цены	Большие компании не смогут монополизировать рынок цифровых фотоаппаратов. Они не имеют соответствующего обслуживания

<b>МИФЫ</b>	<b>РЕАЛЬНОСТЬ</b>
Необходимо быть далеко впереди всех по новизне товаров и услуг	Нельзя быть слишком впереди, если хочешь заработать деньги



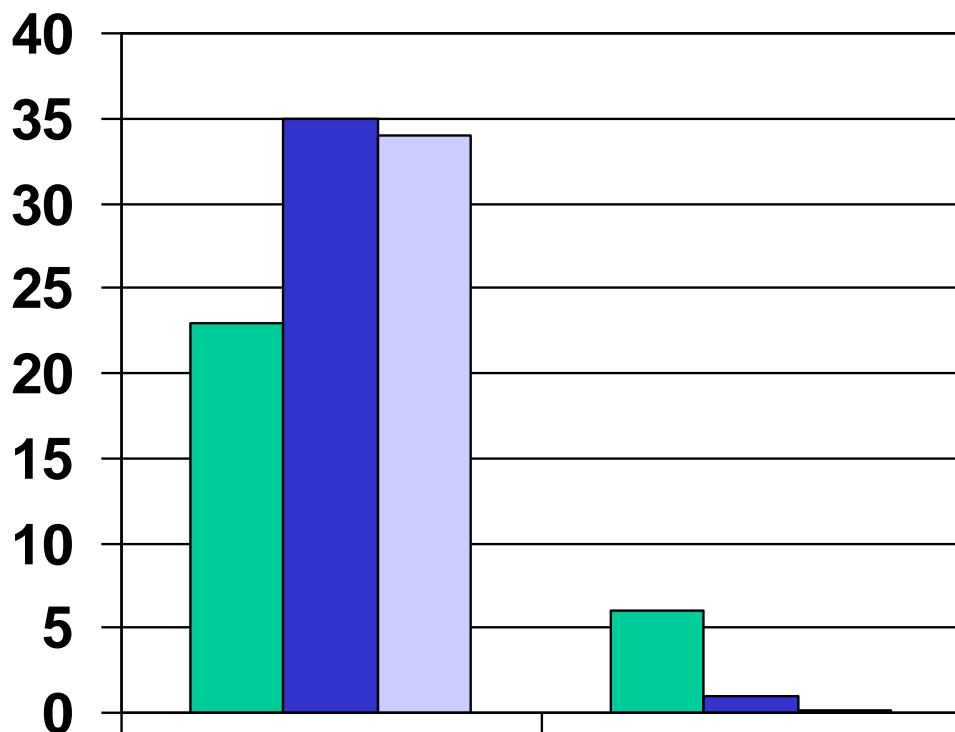






**Adobe**

млрд.



на пленку

цифровой режим









ФОТО  
ЛЮКС



ЦИФРОВОЙ