

## A Canon ügyfélkapcsolati továbbképzéssel támogatja a hazai nyomdaipart

**Budapest, 2009. június 03.** – A Canon, a digitális képalkotási technológiák egyik vezető vállalata 2009. június 3-án és 4-én rendezi meg a Canon Essential Business Builder Program első részeként „Az ügyfél megnyerése és megtartása” címmel kétnapos szakmai konferenciáját. A kiscsoportos, zártkörű workshop központi témája az ügyfélkezelés, illetve a marketingeszközök hatékony felhasználásának bemutatása.

A kétnapos előadássorozat vendégelőadója Garry Nelson, aki több mint 10 éves szakmai tapasztalattal rendelkezik a professzionális nyomtatási szolgáltatás területén. Nelson már az idén áprilisban, Bécsben megtartott Canon Business Forumon is nagy sikert aratott „A verseny vége, a specializáció kezdete” című prezentációjával, amelyben a változó adatok nyomtatásának bevezetését és online megrendelő rendszer kiépítését szorgalmazta egy átfogó marketingstratégiával kiegészítve.

A budapesti Canon Essential Business Builder Program első előadása rávilágít, hogy a megrendelők mi alapján választanak nyomdát vagy nyomdászt. A résztvevők megtudhatják, hogy a késztermék miért fontosabb, mint a nyomtatási módszerek, valamint, hogy a marketing és a reklám alapvető eszközein túl, milyen lehetőségek állnak rendelkezésre a piaci versenyelőny megszerzéséhez.

„Az esemény célja, hogy Garry Nelson tapasztalatainak ismeretében a résztvevők a workshop után ne csak nyomdászként, hanem marketing- vagy kommunikációs szolgáltatóként is átgondolják mindennapi üzletmenetüket” – mondta Lakos László, a Canon professzionális nyomdai megoldásainak felelőse.