

EN YENES FOTOGRAFOS "UNA FOTO NO ES FOTO HASTA QUE SE IMPRIME"

Belén y Mar abrieron su tienda de fotografía en el centro comercial Burgo Centro hace 20 años. A lo largo de los años, han establecido una clientela fiel gracias a su entusiasmo y a su constante compromiso por ofrecer la mejor calidad de servicio. Siempre buscando nuevas soluciones para mejorar su negocio, fueron de los primeros en Europa en reemplazar su sistema anterior con un minilab DNP DS-Pro1.



¿Qué importancia tiene la impresión de fotografías para el negocio de su tienda?

Para nosotras, una foto no es una foto hasta que se imprime. La impresión fotográfica no es solo nuestro negocio principal con casi el 100% de la facturación de la tienda, también es una especie de "filosofía". Nuestra actividad de impresión se divide entre fotos de identidad en casi un 50%, fotos personales de clientes en un 40% y nuestras fotos de estudio para el resto.

¿Cuáles son los productos fotográficos más vendidos?

En cuanto a formatos de impresión, además del clásico 10X15, el 15x20 se coloca antes que el 13x18. En cuanto al resto de productos fotográficos, las ventas van a depender de la estacionalidad, podemos decir que los calendarios son nuestros best sellers.

¿Cuál es el perfil de sus clientes?

La mayoría de nuestros clientes tienen entre 35 y 50 años y en su mayoría imprimen fotografías de eventos familiares. Nuestros clientes más jóvenes tienen diferentes hábitos de impresión, por lo general no imprimen muchas fotos a la vez, pero imprimen con más frecuencia. Los clientes mayores están cada vez más familiarizados con la fotografía digital, pero siguen muy apegados a las impresiones fotográficas. Entonces, cuando se dan cuenta de lo fácil que es imprimir fotos desde dispositivos digitales, se convierten en clientes habituales.

¿Qué le hizo decidir reemplazar su anterior sistema de impresión de fotografías?

Después de 8 años de uso, estábamos muy frustradas con los interminables problemas de mantenimiento y las recurrentes

necesidades de calibración de nuestro sistema anterior. Además de los cientos de euros al mes en costes de mantenimiento, además tuvimos que pagar regularmente el reemplazo de costosas piezas de desgaste. Asimismo, el costo de las impresiones en blanco y negro era diferente al de las impresiones en color. Al final, con todos los costes ocultos, no fue posible evaluar el coste exacto por impresión, pero obviamente fue más caro de lo que se esperábamos inicialmente y tuvo un impacto negativo en la rentabilidad de la tienda.



¿Por qué eligió el minilab DNP DS-Pro1?
Estábamos decididas a cambiar a una tecnología alternativa, pero no queríamos comprometer la calidad de impresión, ya que es la razón número uno para la lealtad del cliente. No sabíamos mucho sobre la sublimación térmica; fue nuestro proveedor que nos sugirió una prueba con una impresora DNP para evaluar si podía cumplir con nuestros requisitos. Rápidamente nos convenció la calidad de impresión y no nos tomó mucho tiempo darnos cuenta de que los sistemas de sublimación requieren muy

poco mantenimiento. ¡Exactamente lo que esperábamos!

Ahora que has tenido algo de experiencia con el minilab DNP DS-Pro1, ¿cuáles crees que son sus principales ventajas y desventajas?

Para nosotras, las principales ventajas del minilab DNP son la excelente calidad de impresión, la ausencia de mantenimiento diario y los bajos y predecibles costes de impresión. En general, estamos muy satisfechos con el sistema DNP que ha mejorado nuestra producción de impresión y nuestras condiciones de trabajo.

¿Cómo percibieron sus clientes el cambio de equipamiento?

Nuestros clientes de toda la vida se han visto sorprendidos positivamente por la alta calidad de impresión de las impresoras DNP, incluso por las fotografías en blanco y negro, asimismo por el grosor del papel Premium Digital. Igualmente hemos recibido cumplidos por el aspecto más "profesional" y moderno que los nuevos terminales DNP le dan a la tienda. Incluso después de cambiar nuestro sistema, hemos ganado nuevos clientes a través del boca a boca.

¿Ha notado algún cambio en los hábitos de impresión de sus clientes durante la pandemia?

Sí, el mayor cambio está en el proceso de pedidos, que ha cambiado debido a sucesivos cierres y restricciones. Actualmente, la mayoría de nuestros clientes encargan las impresiones fotográficas a través de nuestra interfaz web y luego vienen a recogerlas a la tienda.

En conclusión, ¿recomendaría el minilab DNP DS-Pro1 a sus compañeros distribuidores de fotografías?

Durante este momento difícil, especialmente para las pequeñas empresas como la nuestra, creemos que es importante no quedarse atrás en los avances tecnológicos que pueden ayudar a nuestro negocio. ¡Así que sí, absolutamente! De hecho, ya le hemos recomendado el sistema DNP a la propia hermana de Belen que también tiene una tienda de impresión fotográfica.