

Производство пакетов – процесс, который ведется с привлечением двух сторон – заказчика и производителя. Дело в том, что для того, чтобы окупить производство партии пакетов, необходимо полностью удовлетворить покупателя, чтобы он заплатил ту сумму, на которую вы договаривались, не вычитая неустойки из-за претензии к качеству продукции.

Существует ряд подводных камней, о существовании которых необходимо знать производителям пакетов, чтобы не ошибиться при договоре с потенциальными покупателями. Одним из ключевых моментов является толщина пакета. Вопреки распространенному мнению, большая толщина пакета вовсе не гарантирует его прочности как таковой. Дело в том, что автоматы, которые производят спаивание пакетов по месту их шва, настроены строго до определенного предела. Максимально допустимая толщина пакетов в современном оборудовании – порядка ста микрометров. Если вы, поддавшись на требования покупателя, сделаете пакеты толще, то машины не смогут правильно и тщательно пропаять шов пакета, что приведет к тому, что пакеты будут расходиться по шву, что вызовет негодование покупателя.

Второй ключевой момент – это цвет пакета. Всегда старайтесь внушить покупателя, что у вас на предприятии работает целый ряд высококвалифицированных дизайнеров, которые помогут покупателю правильно и сбалансировано выбрать цветовую раскраску пакета, которая не поплывет от высоких температур, не будет смешивать цвета, в результате чего получится третий – незапланированный цвет, а также – будет смотреться стильно и уместно, чего и пытается добиться любой заказчик пакетов и упаковочной продукции.

В целом стоит отметить, что необходимо убедить покупателя в том, что вы знаете свое ремесло гораздо лучше, чем он. Если вам удастся это сделать – тогда хорошая и качественная продукция вам обеспечена.