

*O mercado gráfico de impressão digital em cores envolve o atendimento de um grande número de serviços com tiragens em geral pequenas ou muito pequenas. Conseqüentemente, os valores dos orçamentos são baixos e o montante de lucro por ordem de serviço é reduzido. Transformar a impressão digital em um negócio verdadeiramente lucrativo implica não apenas na adoção de um relacionamento ágil e automatizado com os clientes, como também no desenvolvimento de uma cultura interna que privilegie a eficiência e reduza ao mínimo o desperdício de horas de trabalho e de materiais. Conheça soluções que estão sendo implementadas no Brasil e no exterior para obter esses resultados e algumas ferramentas úteis na montagem de um fluxo de trabalho adequado.*

Esta palestra pode ser personalizada de acordo com as necessidades da sua empresa e fluxo de trabalho, entidade de classe ou sindicato.

**Entre em contato:**

[minoru@bytestypes.com.br](mailto:minoru@bytestypes.com.br) ou (11) 98497-9969 (TIM & WhatsApp)