

Étude de cas

production

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

CW Print Services

Ricoh offre la capacité de production avancée nécessaire pour s'accroître



« La correspondance des couleurs est extrêmement importante pour nos clients puisqu'elle influence leur réputation. Grâce à l'imprimante Pro C7110X de RICOH, il n'y a pas de souci avec l'équilibre des couleurs. Elle permet d'obtenir une impression couleur de qualité supérieure, c'est génial. »

— Bill Phillips,
Président,
CW Print Services

À PROPOS DU CLIENT

Fondée par Bill Phillips et son frère Eric, CW Print Services est une imprimerie à prix concurrentiels qui fournit des services au marché de la ville d'Austin, au Texas, depuis plus de 30 ans. Au fil du temps, Bill a racheté les parts de son frère et est devenu le seul propriétaire. Le pilier des affaires de l'imprimerie était de produire les livrets du Weekly professional real estate delivery (PRED), une revue de la ville d'Austin pour les constructeurs. La revue contient plusieurs répertoires de maison, des rabais que les constructeurs offrent aux agents immobiliers locaux ainsi que des annonces de fournisseurs dans le domaine de l'immobilier. En 2012, le boum immobilier d'Austin changea la structure des livrets PRED et fit augmenter la demande pour ceux-ci.

Avec le développement du livret hebdomadaire PRED et la croissance des demandes causée par le bouche-à-oreille concernant les capacités de CW Print Services, M. Phillips décida de déménager dans de plus grands locaux et de rechercher une nouvelle infrastructure technologique qui répondrait aux besoins croissants de l'imprimerie.

DÉFI

M. Phillips, président de CW Print Services, explique : « Au départ nous produisons les livrets PRED avec de petites imprimantes offset. Avec la croissance du marché immobilier, nos clients réclamaient des impressions de plus haute qualité pour attirer leurs clients potentiels vers leurs nouveaux quartiers, nouvelles maisons et autres produits. Les livrets PRED nécessitant de petits tirages, cela ne faisait économiquement aucun sens de les produire en utilisant l'impression offset en tenant compte du temps de configuration et des coûts occasionnés. Nous avons donc acheté notre première imprimante numérique Ricoh. »



DÉFI

- Évoluer le modèle d'affaires en faisant la transition d'une imprimerie à celui d'un fournisseur de services de marketing
- Obtenir des capacités de production numérique robustes pour répondre à la demande
- Accroître sa gamme complète de couleurs offertes

SOLUTION

- Pro C7110X et Pro C9100 de RICOH
- Hausse des capacités de papier plus épais et de plusieurs substrats
- Gamme de produits offrant des marges bénéficiaires et des flux de trésorerie plus élevés

RÉSULTATS

- Une hausse importante des revenus
- Des délais de production plus rapides et la capacité de sauvegarde
- La possibilité d'offrir aux clients une plus vaste gamme de couleurs de haute qualité

Étude de cas

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

L'imprimerie a commencé par se munir d'une imprimante Pro C720 de RICOH et peu après d'une imprimante Pro C901 de RICOH avant de réaliser que la hausse des demandes pour des produits qu'elle n'offrait pas encore nécessitait plus de capacités et de fonctionnalités. Selon M. Phillips, « nous devons être capable d'offrir une plus grande variété de produits, y compris des papiers plus épais pour les cartes postales et les cartes professionnelles et des papiers plus longs de 8,5 po x 11 po pour les brochures. » La capacité d'offrir de tels produits de façon rapide et rentable à ses clients était importante, car c'est ce qui permettrait à CW Print Services d'augmenter considérablement sa marge bénéficiaire.

SOLUTION

En partenariat avec les conseillers de vente de Ricoh, CW Print Services s'est muni d'une imprimante de production Pro C7110X de RICOH. Avec une vitesse de sortie de 90 pages par minute pour une transition plus rapide entre les tâches, une 5^e station de couleur pour atteindre une qualité d'image exceptionnelle et un système compatible avec une vaste gamme de substrats, le Pro C7110X a permis à CW Print Services d'atteindre la capacité d'impression de production et de couleurs avancées dont il avait besoin.

M. Phillips dit : « Le Pro C7110X nous satisfait totalement. La correspondance des couleurs est extrêmement importante pour nos clients puisqu'elle influence leur réputation. Grâce à l'imprimante Pro C7110X de RICOH, il n'y a pas de problème avec l'équilibre des couleurs. Elle permet d'obtenir une impression couleur de qualité supérieure, c'est génial. »

M. Phillips ajoute que le niveau de qualité et la finesse de l'image sur papier sont devenus un excellent outil de vente. « L'appareil peut effectuer une vaste gamme d'impressions, incluant le format bannière de 13 po x 19 po ou de 13 po x 27,5 po. Nous pouvons montrer aux clients que la qualité de nos produits est supérieure à celle des produits issus de l'impression offset et nous pouvons produire avec moins de matériels de mise en page, dans de courts délais de production et à meilleur prix. »

Très satisfait des capacités du Pro C7110X, CW Print Services a récemment ajouté l'imprimante Pro C9100 de RICOH à leurs locaux. Celle-ci offre plus de fonctionnalités comme les capacités de créer un large éventail d'impressions de grandes tailles, de recréer des images remarquables et des textes nets et d'imprimer de vives couleurs sur des aimants, de la matière synthétique et des substrats.

RÉSULTATS

Grâce à leurs nouveaux appareils d'impression de production RICOH, CW Print Services affirme qu'il a réussi à augmenter rapidement ses revenus annuels d'environ 40 %. Avec la croissance du marché immobilier de la ville d'Austin et grâce aux capacités des nouveaux appareils de l'imprimerie, les livrets PRED sont maintenant de plus grande taille, sont plus raffinés et sont composés de plus de pages couleur. Ces livrets peuvent maintenant avoir jusqu'à 120 pages. L'imprimerie en produit environ 4000 copies chaque semaine et est capable de les imprimer en deux jours, comparativement à quatre jours avec l'impression offset.

M. Phillips déclare que les appareils Pro C7110X et Pro C9100 créent non seulement des produits beaucoup plus attrayants, mais ils offrent aussi l'occasion de vendre des produits à plus forte marge. CW Print Services peut aborder son client en disant « nous pouvons le produire en couleur. Le coût sera légèrement plus cher, mais regardez la différence entre le résultat en couleur contrairement au résultat en noir et blanc. Celui-ci attirera beaucoup plus vos clients. »



Étude de cas

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

« Nous sommes passés de l'impression de deux ou trois pages avec quatre couleurs à six à huit par livret. Les constructeurs adorent la qualité de nos couleurs puisqu'elles attirent plus l'attention des agents immobiliers. De plus, nous pouvons facturer une page en couleur jusqu'à six fois plus qu'une page en noir et blanc, cela a donc grandement augmenté notre bénéfice net », explique M. Phillips.

De plus, l'imprimerie tire profit des possibilités exceptionnelles offertes par la 5^e station de couleur, produisant des impressions de grandes tailles en utilisant du toner clair et des invitations attrayantes grâce au toner blanc pour faire ressortir les couleurs. CW Print Services crée aussi des pochettes avec du toner clair afin de démontrer leurs capacités aux clients.

M. Phillips a résumé son expérience de travail avec Ricoh en disant : « Je ne crois pas que j'aurais pu accomplir tout ce que j'ai accompli jusqu'à présent sans les imprimantes Pro C7110X et Pro C9100 de RICOH. Elles sont tout simplement fiables sur tous les points. Avons-nous remarqué un retour sur investissement? Absolument! »

« Je ne crois pas que j'aurais pu accomplir tout ce que j'ai accompli jusqu'à présent sans les imprimantes Pro C7110X et Pro C9100 de RICOH. Elles sont tout simplement fiables sur tous les points. Avons-nous remarqué un retour sur investissement? Absolument! »



www.ricoh.ca