

Étude de cas

production

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

Graphics Plus

Répondre à des exigences précises grâce aux services de marketing
« 1to1Create »

« 1to1Create » a permis à l'équipe de GP de modifier 90 % du prototype afin de répondre aux besoins particuliers de ce client. « Malgré tous ces changements, nous avons pu travailler dans le cadre de chaque modèle pour enfin nous retrouver avec des produits d'allure professionnelle, car l'intégrité de la conception n'avait pas été compromise. »

—Mike Jais
Copropriétaire
Graphics Plus



À PROPOS DU CLIENT

Depuis son centre de production à Lisle en Illinois mesurant 22 000 pieds carrés, Graphics Plus offre des services de marketing de production à une panoplie de secteurs qui englobe des fabricants, des organismes sans but lucratif, des établissements scolaires, des maisons d'édition et des agences de création dans les régions de Chicago et du Midwest.

s'agisse de besoins liés aux services créatifs, aux impressions, à la diffusion, ou au multi-média, GP se met au service de sa clientèle fidèle est saisi des occasions de promouvoir des messages clés et d'accroître ses ventes.

DÉFI

Les clients d'aujourd'hui ont des attentes élevées par rapport aux capacités des fournisseurs de services d'impression. D'après certaines statistiques, les spécialistes du marketing adoptent au moins trois voies de commercialisation pour diffuser leur message.

« Mon travail consiste à déterminer de nouveaux moyens de développer l'entreprise afin que nous puissions demeurer concurrentiels dans les marchés que nous desservons », a expliqué Mike Jais, copropriétaire de Graphics Plus. « Nous sommes spécialisés dans la conception et la mise en œuvre de solutions de soutien marketing pour divers genres d'entreprises. Cependant, les choses se sont compliquées lorsque nos clients ont commencé à demander des campagnes de marketing plus diversifiées. »

Dans le monde branché d'aujourd'hui, les supports marketing imprimés ne sont tout simplement pas suffisants. Plus raffinés, les consommateurs s'attendent à du matériel nouveau et stimulant. De ce fait, un nombre croissant de fournisseurs de services d'impression sont à la recherche de moyens plus économiques de répondre aux attentes de leur clientèle. « Plus j'ajoute de services de marketing créatifs à mon portfolio, plus mes clients — et mon entreprise — seront florissants. Il me fallait toutefois une solution abordable et conviviale, car nous n'avions ni le temps ni l'argent pour quoi que ce soit de compliqué. »

DÉFI

- Trouver de nouveaux moyens d'accroître l'entreprise en offrant des solutions plus diversifiées

SOLUTION

- La solution « 1to1Create » de Ricoh basée dans le nuage et équipée de modèles personnalisables accessibles à partir d'un portail Web convivial

RÉSULTATS

- Une campagne de marketing diversifiée pour un club de santé qui cherchait à prendre de l'expansion lui a permis d'accroître son taux de fréquentation de 10 %

Étude de cas

production

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

SOLUTION

GP a récemment remplacé une imprimante numérique de marque concurrente par une imprimante Pro C901 de Ricoh. Lorsque son représentant de Ricoh a communiqué avec pour discuter des moyens par lesquels il pouvait développer son entreprise à l'aide de la Pro C901, M. Jais a trouvé sa réponse dans les services de marketing « 1to1Create ». Les services de marketing « 1to1Create » de Ricoh sont un service d'abonnement basé dans le nuage et conçu pour aider les petits et moyens fournisseurs de services d'impression à créer, lancer, suivre, gérer, modifier et optimiser des campagnes de marketing multimédia clé en main.

« C'était exactement la solution que nous cherchions », a remarqué M. Jais. « La plateforme est équipée d'un large éventail de campagnes verticales, de modèles professionnels et d'un vaste répertoire d'images — tout étant prototypé et prêt à partir. J'ai été surtout attiré par le fait que, bien que préconçues, les campagnes peuvent toutes être personnalisées pour répondre à des objectifs de campagne particuliers. »

« 1to1Create » offre des outils pour les clients qui souhaitent ajouter des détails personnels, tels que des noms, des titres, des messages ciblés et des images pour viser une personne ou un public particulier. Le service met à profit les relations qu'entretient Ricoh avec PTI Marketing Technologies, USA Data, ExactTarget et PODI.

« Je savais que "1to1Create" allait s'avérer la solution idéale pour un club de santé avec lequel nous travaillons. Cependant, le client voulait pouvoir se servir de ses propres images, modifier le microsite et utiliser son propre fichier pour le publipostage électronique », a noté M. Jais.

« 1to1Create » a permis à l'équipe de GP de modifier 90 % du prototype afin de répondre aux besoins particuliers de ce client. « Malgré tous ces changements, nous avons pu travailler dans le cadre de chaque modèle pour enfin nous retrouver avec des produits d'allure professionnelle, car l'intégrité de la conception n'avait pas été compromise. C'était une solution bénéfique tant pour mon client que pour moi. »

RÉSULTATS

Graphics Plus a conçu une campagne à cinq volets composée de cartes postales de publipostage, d'envois par courriel, d'un microsite intégré, de brochures et de cartons publicitaires pour le comptoir du club de santé. GP a imprimé les cartes postales, les brochures et les cartons publicitaires à l'aide de l'imprimante Pro C901. Les capacités poussées de la Pro C901 conviennent parfaitement à la production de « 1to1Create », ce qui a permis de créer des couleurs dont la qualité répondait aux attentes du client.

« Dans l'ensemble, la campagne pour le club de santé a remporté beaucoup de succès et a permis au client de réaliser son but d'augmenter de 10 % le taux de fréquentation du club », a affirmé M. Jais. « J'ai été fort impressionné par les résultats de la campagne et de la solution "1to1Create". »

M. Jais a surtout apprécié la convivialité de « 1to1Create ». Dotée d'une interface intuitive, elle développe de façon rapide et efficace des produits personnalisés, à la fois imprimés et électroniques, qui atteignent le public visé. De plus, elle nécessite très peu de formation. « "1to1Create" est une plateforme de campagnes de marketing diversifiées basée dans le nuage qui offre de nombreux avantages pour faciliter l'expansion de notre entreprise. Elle nous a notamment permis d'attirer de nouveaux clients dans des marchés verticaux que je n'aurais peut-être pas ciblés auparavant », a constaté M. Jais. « Il s'agit d'une solution simple et abordable qui nous permet de satisfaire la demande actuelle en matière de services de marketing, car la majeure partie du travail est faite pour nous. »



www.ricoh.ca