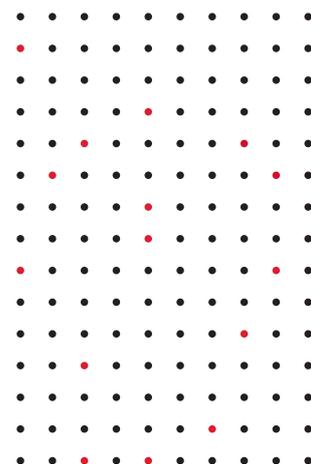


40 anni di successi: una partnership resiliente in un mercato in evoluzione

Pronto Reproductions raggiunge i suoi obiettivi di agilità ed espansione con la stampante di produzione Xerox® Iridesse®.

“Dalla stampa rapida a una soluzione completa per la stampa commerciale e il packaging, la stampante Xerox Iridesse ci aiuta a rispondere sì alle richieste dei nostri clienti.”

– Wayne Burlington, Titolare e Presidente, Pronto Reproductions



INFORMAZIONI SUL CLIENTE

Pronto Reproductions ha sede a Mississauga, Canada, ed è un'azienda leader nel settore della stampa da oltre quarant'anni, nel corso dei quali si è trasformata da centro di stampa rapida a fornitore completo di servizi di stampa digitale e commerciale e di packaging. L'adozione di soluzioni leader del settore era un elemento chiave per poter centrare il proprio obiettivo di anticipare i trend di mercato e al contempo assecondare le richieste dei clienti. Wayne Burlington, Titolare e Presidente, ha affermato: “Con la stampante Xerox Iridesse dotata dei toner Oro, Argento e Trasparente, abbiamo adottato una tecnologia all'avanguardia per soddisfare le sempre nuove esigenze dei nostri clienti.”

Grazie alla capacità di proporsi come fornitore di servizi completo, Pronto Reproductions è in costante espansione. I figli di Wayne, Thomas e Jason Burlington (entrambi General Manager), oggi lavorano a tempo pieno in azienda, garantendo così una transizione fluida e una costante innovazione per il futuro.

CASO DI SUCCESSO IN BREVE



La sfida

- Adattarsi alle richieste del mercato
- Espandersi grazie all'innovazione
- Strategia basata sulle preferenze dei clienti
- Focus strategico su soluzioni ad alto impatto



La soluzione

- Educazione del cliente per risultati ottimali
- Offerta di prodotti prestigiosi con colori speciali ad alto impatto con la stampante di produzione Xerox® Iridesse®
- Focus strategico sull'integrazione della progettazione
- Foglio di grande formato come elemento di differenziazione



I risultati

- Leadership del settore attraverso l'evoluzione
- Utilizzo strategico delle capacità della stampante Iridesse
- Clienti più informati grazie a un'opera di maggiore coinvolgimento ed educazione
- Innovazione maggiormente strategica e orientata al futuro
- Il colore come motore di crescita



LA SFIDA

Il colore aumenta le vendite – l'innovazione alimenta la crescita

Ha spiegato Wayne Burlington: “Benché avessimo una macchina in grado di fornire un 5° colore, le nostre iniziali operazioni di marketing volte a promuovere il bianco come colore speciale tramite l'autopromozione non avevano prodotto l'impatto sul business che ci attendevamo.” Resasi conto che la semplice offerta del bianco come 5° colore non supportava la propria strategia di espansione, Pronto Reproductions decise ben presto di abbandonare questa strada.

Una volta valutate le proprie esigenze aziendali, i Burlington giunsero alla conclusione che un'altra soluzione in bianco e nero non offrisse opportunità di crescita future. Si misero quindi alla ricerca di opzioni innovative che riuscissero a differenziarli sul mercato grazie alla capacità di offrire ai clienti qualcosa che superasse le loro aspettative: soluzioni che non avevano mai preso in considerazione o che consideravano irraggiungibili, come colori più accattivanti e supporti di formato più grande.

Wayne Burlington ha osservato: “Abbiamo rilevato un trend ben preciso tra i nostri clienti: una domanda crescente di stampe a colori rispetto al bianco e nero. Quando abbiamo chiesto loro il motivo di tale scelta, la risposta è stata sempre la stessa: il colore aumenta le vendite. Cattura l'attenzione e migliora l'efficacia delle loro iniziative di marketing, producendo in ultima analisi un maggiore ritorno sull'investimento nella stampa.”

LA SOLUZIONE

Scegliere la stampante di produzione Xerox® Iridesse® per promuovere valore per il cliente e crescita di mercato

Con l'acquisizione della stampante Iridesse, Pronto Reproductions si è resa conto dell'importanza di educare i clienti su come ottimizzare le capacità della macchina. Nell'illustrare le potenzialità dei canali del 5° e 6° colore, quali Oro, Argento o Trasparente, l'azienda ha istruito i clienti su come consegnare i file in un modo che massimizzasse la qualità di stampa sin dall'inizio, anziché suggerire miglioramenti dopo l'invio dei file. Tra le principali offerte di Pronto Reproductions ci sono i libri, dove il toner speciale trasparente viene spesso applicato alle copertine per accrescerne l'impatto visivo e la protezione, servendo da alternativa alla lamina. Produce inoltre opuscoli, manuali, striscioni, poster e altre applicazioni di alta qualità con riflessi dorati e argentati, che donano al prodotto finale un fantastico tocco di eleganza.

La sua strategia orientata al futuro incoraggia i clienti a incorporare elementi di design avanzati durante il processo creativo. Ciò migliora i risultati e posiziona Pronto Reproductions in modo fortemente competitivo sul mercato grazie alla sua capacità di aggiungere valore ai prodotti dei clienti. Inoltre, l'azienda è dedita a dimostrare le capacità della stampante Iridesse, offrendo campioni e organizzando seminari per promuovere l'espansione del business.

Thomas Burlington ha sottolineato il vantaggio competitivo della stampante di produzione Iridesse, osservando che “La (stampante Xerox) Iridesse è in grado di produrre poster e striscioni di grande formato con una lunghezza massima di 1,2 metri: qualcosa che ben poche altre stampanti digitali sono in grado di fare. Tale capacità ci differenzia sul mercato. È una funzionalità fantastica da offrire ai clienti, in quanto ci consente di produrre poster e striscioni di alta qualità in pochi minuti. È una proposta di valore davvero straordinaria: i clienti possono venire da noi e quindi andarsene con il prodotto finito in mano, in modo rapido ed efficiente.”

I RISULTATI

Innovazione + Evoluzione strategica = Leadership di mercato

Leadership del settore attraverso l'evoluzione:

Oggi Pronto Reproductions è diventata un fornitore completo di servizi di stampa digitale e commerciale e di packaging, un'azienda che ha abbracciato la tecnologia e i mutamenti del mercato al fine di restare competitiva.

Utilizzo strategico delle capacità:

Con l'adozione della stampante Iridesse con i suoi canali per il 5° e il 6° colore, inclusi Oro, Argento e Trasparente, Pronto Reproductions consente ai clienti di migliorare la qualità di stampa, promuovendo un valore superiore sin dall'inizio.

Educazione e coinvolgimento del cliente:

Pronto Reproductions è dedita a istruire i clienti sulle potenzialità della stampante Iridesse, offrendo dimostrazioni, campioni e seminari per massimizzare l'impatto delle capacità di stampa avanzate.

Innovazione orientata al futuro:

L'azienda ha abbandonato la sua vecchia strategia basata su soluzioni in bianco e nero e iniziative di marketing poco incisive, decidendo di concentrarsi su tecnologie di stampa innovative e basate sul colore che la differenzino sul mercato.

Il colore come motore di vendita:

Wayne Burlington motiva la crescente domanda di stampa a colori con il fatto che il colore attira l'attenzione, aumenta le vendite e produce un maggiore ritorno sull'investimento nel marketing rispetto alla stampa in bianco e nero.

“Il sistema Iridesse accrescere significativamente la nostra capacità produttiva, consentendoci di completare più lavori in meno tempo e realizzando al contempo prodotti di alta qualità.”

– Wayne Burlington,
Titolare e Presidente,
Pronto Reproductions

Per maggiori informazioni, visitare www.xerox.it/it-it/stampa-digitale/stampanti-digitali/iridesse-production-press