

40 Jahre stark: Eine robuste Partnerschaft in einem sich wandelnden Markt

Pronto Reproductions fördert mit der Xerox® Iridesse® Production Press Agilität und Wachstum.

„Die Xerox Iridesse Press hilft uns, die Wünsche unserer Kunden zu erfüllen – vom schnellen Drucken bis hin zu einer vollständigen Produktionslösung für kommerziellen Druck und Verpackungen.“

– Wayne Burlington, Inhaber und Vorsitzender von Pronto Reproductions



INFORMATIONEN ZUM KUNDEN

Die Druckerei Pronto Reproductions befindet sich in Mississauga (Ontario, Kanada) und ist seit über vier Jahrzehnten Marktführer in der Druckbranche. Das Unternehmen hat sich von einer Schnelldruckerei zu einem Anbieter mit umfassenden Serviceleistungen für digitale und kommerzielle Drucke sowie Verpackungen entwickelt. Die Einführung branchenführender Lösungen war unerlässlich, um Trends immer einen Schritt voraus sein und gleichzeitig auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen zu können. Wayne Burlington, Inhaber und Präsident von Pronto Reproductions, hierzu: „Mit der Xerox Iridesse Press, die Gold, Silber und Transparent verarbeitet, haben wir uns für modernste Technologie entschieden, um den sich ändernden Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden.“

Durch die Positionierung als Komplettanbieter verzeichnet Pronto Reproductions ein kontinuierliches Wachstum. Waynes Söhne, Thomas Burlington und Jason Burlington (beide Geschäftsführer), sind mittlerweile in das Unternehmen fest eingebunden und sorgen für einen nahtlosen Übergang sowie kontinuierliche Innovationen für die Zukunft.

DIE FALLSTUDIE AUF EINEN BLICK



Die Herausforderung

- Anpassung an die Marktanforderungen
- Priorisierung von Innovationen als Wachstumstreiber
- Auf Kundenpräferenzen basierende Strategie
- Strategische Ausrichtung auf Lösungen mit hoher Wirkung



Die Lösung

- Aufklärung der Kunden für optimale Ergebnisse
- Ein erweitertes Angebot mit wirkungsvollen Spezialfarben dank der Xerox® Iridesse® Production Press
- Strategische Ausrichtung auf Designintegration
- Übergroße Formate als Alleinstellungsmerkmal



Die Ergebnisse

- Weiterentwicklung zur Branchenführerschaft
- Strategische Nutzung der Fähigkeiten der Iridesse Press
- Eigenverantwortlichere Kunden durch verbesserte Einbindung und Aufklärung
- Strategischere, zukunftsorientierte Innovationen
- Farbe als Wachstumstreiber



DIE HERAUSFORDERUNG

Farbe steigert den Umsatz – Innovation fördert das Wachstum

„Obwohl wir über ein Gerät verfügten, mit dem eine fünfte Farbe verarbeitet werden konnte, hatten unsere anfänglichen Marketingbemühungen, Weiß als Sonderfarbe durch Eigenwerbung zu vermarkten, nicht die erwarteten geschäftlichen Auswirkungen“, so Wayne Burlington. Als Pronto Reproductions erkannte, dass das bloße Angebot von Weiß als fünfte Farbe nicht mit ihrer Wachstumsstrategie vereinbar war, verlagerte das Unternehmen umgehend seinen Fokus und stellte diese Bemühungen ein.

Aus einem ähnlichen Grund entschieden sie sich nach der Bewertung ihrer Geschäftsanforderungen gegen eine weitere Schwarzweiß-Lösung, da sie erkannten, dass diese kein Potenzial für zukünftiges Wachstum bot. Stattdessen suchten sie nach innovativen Optionen, um sich auf dem Markt von Mitbewerbern abzuheben. Sie wollten ihren Kunden etwas anbieten, das deren Erwartungen übertrifft – Lösungen, die diese nicht in Betracht gezogen oder für unerreichbar gehalten hatten, wie zum Beispiel auffälligere Farben und ein größeres Format.

Wayne Burlington meinte hierzu: „Wir haben bei unseren Kunden einen klaren Trend beobachtet: eine wachsende Nachfrage nach Farbdruck statt Schwarzweiß. Als wir unsere Kunden nach ihrer Motivation fragten, lautete die Antwort immer gleich: Farbe steigert den Umsatz. Sie erregt Aufmerksamkeit und verstärkt die Wirkung ihrer Marketingbemühungen, was letztlich zu einer höheren Rendite ihrer Druckinvestitionen führt.“

DIE LÖSUNG

Nutzung der Xerox® Iridesse® Production Press zur Förderung von Kundenwert und Marktwachstum

Mit der Einführung der Iridesse Press wurde Pronto Reproductions klar, wie wichtig es ist, Kunden darüber aufzuklären, wie sie die Fähigkeiten des Geräts bestmöglich nutzen können. Durch Veranschaulichung des Potenzials eines fünften und sechsten Farbkanals wie Gold, Silber oder Transparent unterstützten sie ihre Kunden dabei, ihre Dateien so zu gestalten, dass die Druckqualität von Anfang an maximiert wird, anstatt nach der Dateiübermittlung Verbesserungen vorzuschlagen. Zu ihren Kernangeboten zählen Bücher, bei denen Transparent Specialty Dry Ink häufig auf Einbänden verwendet wird, um die optische Wirkung und den Schutz zu verbessern und als Alternative zum Laminieren zu dienen. Darüber hinaus produzieren sie hochwertige Broschüren, Handbücher, Banner, Poster und mehr mit Akzenten in Gold und Silber, die dem Endprodukt ein unverwechselbares, hochwertiges Finish verleihen und es so aufwerten.

Ihre zukunftsorientierte Strategie ermutigt Kunden, fortschrittliche Designelemente in den Kreativprozess einzubinden. Dadurch werden die Ergebnisse optimiert und die Wettbewerbsposition von Pronto Reproductions gestärkt, denn die Produkte der Kunden erhalten einen Mehrwert. Darüber hinaus ist das Unternehmen bestrebt, die Fähigkeiten der Iridesse Press zu veranschaulichen, Muster anzubieten und Seminare zu veranstalten, um das zukünftige Geschäftswachstum voranzutreiben.

Thomas Burlington wies auf den Wettbewerbsvorteil der Iridesse Production Press hin: „Die (Xerox) Iridesse (Press) kann großformatige Poster und Banner mit einer Größe von bis zu 1.200 mm (47,2 Zoll) produzieren – etwas, das nur mit wenigen anderen Digitaldruckern möglich ist. Damit können wir uns im Markt von anderen abheben. Dieses leistungsstarke Feature ermöglicht es uns, unseren Kunden innerhalb kürzester Zeit hochwertige Poster und Banner zu liefern. Es ist ein großartiges Wertversprechen: Kunden können einfach hereinkommen und mit ihrem Produkt in der Hand wieder gehen – ganz schnell und effizient.“

DIE ERGEBNISSE

Innovation + strategische Weiterentwicklung = Marktführerschaft

Weiterentwicklung zur Branchenführerschaft:

Pronto Reproductions hat sich zu einem Anbieter mit umfassenden Serviceleistungen für digitale und kommerzielle Drucke sowie Verpackungen entwickelt und nutzt moderne Technologien sowie Marktveränderungen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Strategische Nutzung der Potenziale:

Durch den Einsatz der Iridesse Press mit ihrem fünften und sechsten Farbkanal einschließlich Gold, Silber und Transparent ermöglicht Pronto Reproductions Kunden, die Druckqualität zu verbessern und von Anfang an einen höheren Wert zu erzielen.

Aufklärung und Einbindung der Kunden:

Pronto Reproductions legt großen Wert darauf, Kunden das Potenzial der Iridesse Press näherzubringen. Mit Vorführungen, Mustern und Seminaren zeigt das Unternehmen, wie moderne Drucktechnologien optimal genutzt werden können, um eine maximale Wirkung zu erzielen.

Zukunftsorientierte Innovation:

Das Unternehmen verlegte seine Strategie weg von Schwarzweißlösungen und weniger wirkungsvollen Marketingaktivitäten und hin zu farbgesteuerten, innovativen Drucktechnologien, die es klar von der Konkurrenz abheben.

Farbe als Umsatztreiber:

Wayne Burlington hebt die wachsende Nachfrage nach Farbdruck hervor, da er mehr Aufmerksamkeit erregt, den Umsatz steigert. Außerdem erbringt er im Vergleich zum Schwarzweißdruck eine höhere Rendite für Marketinginvestitionen.

„Mit dem Iridesse-System können wir die Produktionskapazität deutlich erhöhen, sodass wir mehr Aufträge in kürzerer Zeit erledigen und trotzdem hochwertige Drucke produzieren können.“

– Wayne Burlington, Inhaber und Vorsitzender von Pronto Reproductions

Weitere Informationen finden Sie unter www.xerox.de/de-de/digitaldruck/digitaldrucksysteme/iridesse-production-press