

Étude de cas

production

Un seul appareil apporte d'innombrables succès

Apprenez la manière dont Graphics and Marketing (GAM®) a exploité une nouvelle technologie de RICOH pour faire avancer l'entreprise. L'ajout de la série Pro C7100X de RICOH à son ensemble de systèmes d'impression numérique a permis à GAM d'adopter de nouvelles applications, de percer de nouveaux marchés et d'apporter une croissance importante chez ses nouveaux clients et ses anciens.

Graphics and Marketing (GAM), un fournisseur de services d'impression numérique et de marketing situé à Sterling en Virginie, a toujours dû évoluer pour maintenir une longueur d'avance sur le marché. Les changements rapides qui s'effectuent non seulement dans l'industrie, mais également entre concurrents ont obligé l'entreprise à trouver quelque chose qui changerait les règles du jeu. Elle devait trouver une façon de se différencier, de conserver plus de travail et d'argent à l'interne et d'apporter du nouveau à ses clients.



RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

Graphics and Marketing (GAM®)

GAM passe au niveau supérieur grâce à la série Pro C7100X de RICOH

À PROPOS DE GRAPHICS AND MARKETING (GAM) APERÇU DE L'ENTREPRISE

GAM est un fournisseur d'impression offrant tous les services axé sur la livraison de produits de qualité exceptionnelle et un soutien à la clientèle remarquable. En plus de l'impression offset, numérique et grand format, GAM offre également à ses clients des services de courrier, de reliure, d'approvisionnement, de marketing ainsi que des services créatifs de premier plan. Pendant quarante ans, les clients ont compté sur l'expérience et l'expertise de GAM pour les aider à faire évoluer leur message et s'assurer que leur marque est toujours présentée de la façon la plus professionnelle possible.

GAM est située à Sterling en Virginie. Elle a des installations à la fine pointe qui servent un large éventail de clients du secteur des technologies et du divertissement jusqu'à l'hôtellerie, les services financiers et bien plus.

LA SITUATION

M. Nathaniel Grant, propriétaire de GAM, présente les choses de cette manière : « Chez GAM, nous sommes toujours ouverts aux nouvelles technologies et aux occasions qui en découlent. Pendant des années, notre entreprise cherchait une solution technologique à bon prix qui nous permettrait de nous différencier et de nous ouvrir la porte des marchés de la vente au détail haut de gamme, de la promotion et de l'emballage personnalisé autant que celle de l'industrie de l'hôtellerie et de la restauration — des marchés dont nous nous étions vus refuser l'accès avant. Nous avons réellement un besoin d'affaire pour un appareil aussi unique que celui-ci. »

LA SOLUTION

Le Pro C7100X de Ricoh, un système d'impression de production couleur muni d'une 5e station de couleur, est puissant et abordable. Grâce à sa prise en charge du toner transparent et du toner blanc ainsi que de l'impression sur papier surdimensionné et synthétique et des médias spécialisés, il aide les fournisseurs d'impression numérique, comme GAM, à augmenter leurs possibilités de ventes, à pénétrer de nouveaux marchés, à générer de nouveaux revenus et à offrir de la valeur aux clients.

Étude de cas

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

« GAM a été sélectionnée comme site d'essais bêta pour cet excitant produit », annonce M. John Fulena, vice-président, Groupe d'impression de production (PPBG) de Ricoh. « Leur ouverture d'esprit pour offrir de nouveaux moyens d'augmenter la valeur pour les clients cadrerait parfaitement avec Ricoh », ajoute M. Fulena. « Non seulement, nous sommes ravis qu'il ait accepté de rehausser leur portefeuille d'équipement avec le Pro C7100X de RICOH, mais nous le sommes encore plus de les voir obtenir d'aussi bons gains et résultats dans un si court laps de temps », renchérit M. Fulena.

LE RÉSULTAT

M. Grant déclare : « Le Pro C7100X de RICOH a vraiment équilibré le terrain pour nous. Au lieu de laisser aller des demandes de décalques, de couverture de livre à petit tirage, de livrets surdimensionnés et de cartes de fidélité, car nous n'avions pas les capacités internes, nous pouvions soudainement garder cet argent à l'interne et ainsi prendre de l'expansion. Le Pro C7100X a augmenté la valeur de notre entreprise ainsi que celle des entreprises de nos clients. »



Étude de cas

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

LE TONER TRANSPARENT FAIT TOUJOURS BONNE IMPRESSION

L'effet de brillance du toner transparent de la série Pro C7100X permet aux fournisseurs de services d'impression comme GAM de créer un fini luxueux sur des catalogues, des cartes professionnelles, des emballages et bien plus – sans retard, à bon prix, et le tout, de façon intégrée.

« Les clients n'en croyaient pas leurs yeux en découvrant la qualité et la précision des photographies de leurs produits », affirme M. Grant. « Nous faisons le travail pour les grandes marques et le commerce au détail haut de gamme que nous avons toujours voulu faire, et nous sommes plus rentables que jamais. »

De plus, GAM a réussi à croître de l'intérieur. Il a augmenté son volume à partir de sa clientèle actuelle, en impressionnant les clients grâce au prix abordable et à la qualité qu'il pouvait obtenir avec la série Pro C7100X. Voici encore M. Nathaniel Grant qui avance : « Nous effectuons un plus large éventail de tâches pour nos clients. Des clients qui faisaient appel à nous pour leurs cartes professionnelles nous demandent aussi maintenant d'imprimer leurs catalogues et leurs campagnes de publipostage. De plus, le toner transparent nous a permis de présenter à nos clients la sécurité rentable et les filigranes d'authenticité et le fait que ça amène un incroyable rendement sur le capital investi. »

Résultats exceptionnels

« Chez GAM notre éventail de clients s'est réellement élargi depuis que nous avons installé le Pro C7100X de RICOH », note M. Grant.

- La capacité à simuler l'impression métallique et à produire des l'affiches promotionnelles sur du matériel synthétique a fait de nous une ressource fiable pour les clients du commerce au détail haut de gamme et de grandes marques.
- Nous avons réussi à accélérer la croissance de nos quelques clients en restauration, en passant de l'offre d'un simple menu à des affiches sur place et des articles promotionnels saisonniers personnalisés.
- L'impression sur papier surdimensionné signifiait que nous ne devions plus impartir les demandes de brochures à plis triples de pleine grandeur, de promotions et d'emballage personnalisés. S'en est suivi une impressionnante augmentation des revenus globaux par rapport à l'année dernière.



Étude de cas

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

LE TONER BLANC AJOUTE UN EFFET SPECTACULAIRE

La possibilité d'imprimer en blanc sur des supports clairs, foncés et métalliques a aidé GAM à rehausser la pureté de l'image et la rendre encore plus saisissante. Il a étendu sa gamme de substrats et de possibilités créatives qu'il peut offrir aux clients, sans avoir besoin d'envoyer des tâches à un imprimeur spécialisé. Par conséquent, GAM offre un produit supérieur en respectant toujours les échéances serrées.

LE TONER BLANC PERMET À GAM DE GUIDER SES CLIENTS VERS DES :

- Autocollants
- Décalques
- Transparences pour boîtes lumineuses
- Emballages
- Effets métalliques
- Et bien plus

GAM S'AGRANDIT AVEC L'IMPRESSION GRAND FORMAT

La fonction de configuration d'impression sur papier surdimensionné du Pro C7100X de RICOH a donné à GAM la capacité d'imprimer sur des médias couchés allant jusqu'à 13 x 27,5 po en plus des médias non couchés et ainsi ouvrir la porte à un tout nouveau groupe de clients.

« Nous sommes appelés par nombre de clients qui n'avait pas les moyens de l'offset, mais avait un budget raisonnable pour faire quelque chose numériquement », note M. Grant. « Avant la mise en place du Pro C7100X de Ricoh, nous n'avions tout simplement pas la capacité à l'interne d'imprimer de vraies brochures à plis triples de pleine grandeur et des pièces à pliage unique. »

De plus, GAM a été en mesure d'obtenir plus de travail de la part des agences de création avec lesquelles il travaille. « Les designers et les directeurs de création ont réellement été capables de faire évoluer leur créativité et de produire des pièces uniques et attrayantes pour leurs clients dans des délais serrés et qui respectent toujours leur budget. » unique. »



Étude de cas

RICOH
imagine. change.
imaginer. changer.

LE SOUTIEN EXCEPTIONNEL DE RICOH FAVORISE LE SUCCÈS

Pour GAM, la mise en place du Pro C7100X de RICOH était seulement la première étape. L'entreprise a reçu un très grand soutien de la part de Ricoh lors qu'elle a demandé de l'aide pour vendre avec ses nouvelles capacités à ses clients d'impression et d'agences de création. Ricoh a appuyé ses efforts en fournissant des documents explicatifs solides ainsi que des outils utiles de vente et de marketing. Tous les clients qui achètent un appareil de la série Pro C7100X de RICOH reçoivent :



Une trousse pour la 5^e couleur

Cette trousse contient un guide de préparation de fichiers et de conseils de vente, un mini exemple de livre à reliure spirale et une grande variété d'échantillons d'applications d'impression de pleine grandeur.



Des échantillons d'impression de la 5^e couleur

Ricoh a permis à GAM de produire des échantillons afin que leurs représentants contactent des clients et puissent leur démontrer l'étendue et les capacités réelles de l'appareil. Des échantillons d'emballage et de cartes professionnelles à la comparaison d'image, l'équipe avait ce dont elle avait besoin pour diriger la prévente et saisir les occasions dès le début.



Outils des ventes

À l'aide d'une variété de feuilles de vente, d'une brochure et d'un guide de conseils de vente pratique, les représentants de GAM ont facilement pu lier les fonctions et les capacités des appareils de la série Pro C7100X à des avantages d'affaires concrets. Ricoh a donné des outils à l'équipe de vente de GAM pour qu'elle puisse donner des outils à ses clients.



Tutoriels vidéo

Une série de vidéos informatives accompagnent l'utilisateur étape par étape pour la configuration des fichiers et les moyens de profiter pleinement de la 5^e station de couleur du toner transparent et blanc. Ces ressources vidéo, servant à former les employés de GAM et leurs clients, sont archivées sur le site Ricoh Business Booster (RicohBusinessBooster.com) et sont toujours utilisées aujourd'hui.

Regard vers l'avenir

En améliorant son offre, et en exploitant les pleines capacités des appareils de la série Pro C7100X de RICOH, GAM a su améliorer concrètement ses affaires et se préparer à l'avenir dans une industrie évoluant si rapidement.

M. Nathaniel Grant, propriétaire de GAM : « J'encourage tous les gens qui veulent rester en concurrence et évoluer dans le secteur de l'impression numérique de s'informer sur la série Pro C7100X de Ricoh. Elle a joué un grand rôle dans notre réussite. »

www.ricoh.ca