

Das Digitaldruck-Potenzial ausschöpfen

Druckereien werden heute so stark gefordert wie nie. Getrieben von einem auf Schnelligkeit beruhenden Zeitgeist erwarten Kunden kurze Lieferzeiten sowie absolute Flexibilität und das qualitativ beste Ergebnis in kürzester Zeit. Die digitale Drucktechnologie bietet dabei das perfekte Werkzeug, um diese hohen Anforderungen zu meistern.

Text und Bild Ricoh

Die Herausforderungen für das Drucken sind also so umfangreich wie noch nie. Die Kunden erwarten nicht weniger als höchstes Tempo und absolute Flexibilität. Und genau das bekommen sie dank der Digitaldruck-Technologien auch bei ihren Druckereien.

Allerdings wissen die Kunden oftmals gar nicht, zu welcher fabelhaften Leistung Druckanbieter in der Lage sind. Sie wissen daher auch nicht, was sie von einem Druckunternehmen in kürzester Zeit erwarten können, ahnen nicht, dass sich selbst der Druck von kleinsten Auflagen wirtschaftlich sinnvoll realisieren lässt oder sie haben noch nie etwas von den vielen Möglichkeiten der Personalisierung gehört. In der Folge fristen leistungsfähige Digitaldruckmaschinen häufig nur ein Schattendasein.

Denn den Druckereien fehlt es im Tagesgeschäft wiederum oft an der Zeit, die unschlagbaren Vorteile des Digitaldrucks zu bewerben. Genau hier setzt web2advertise an. Die Online-Plattform von Ricoh bündelt die nötigen Bausteine für eine erfolgreiche Selbstvermarktung.

Zu viel ungenutztes Potenzial

«Das ist ein Zustand, der der Leistungsfähigkeit von Digitaldruckmaschinen in keinsten Weise gerecht wird. In der Technik steckt noch so viel Potenzial, das genutzt werden kann und muss. Für die unbefriedigende Auslastung der Digitaldruck-

systeme fehlt es schlichtweg an einem «sauberen» Marketing in diesem Bereich», sagt Mathias Bommer, Business Development Manager Production Printing bei der Ricoh Schweiz AG.

Das Fehlen von argumentationsstarken Informationen zum Digitaldruck hat natürlich Folgen. Denn entweder nehmen die Druckereien zähneknirschend in Kauf, dass die Drucksysteme nicht ausgelastet sind, oder sie beauftragen eine Werbeagentur mit der gezielten Vermarktung des Digitaldrucks. Beides kostet die Druckereien bares Geld. Und nicht zuletzt kostet das Erarbeiten eines Konzeptes gemeinsam mit einer Agentur auch Zeit.

Ricoh begab sich daher auf die Suche nach einer Lösung für diese Problematik. Dafür wurden der Bedarf und die optimalen Voraussetzungen für ein Marketingkonzept im Digitaldruck ermittelt.

«Wenn Du etwas zu verkaufen hast, sag es auch»

Erarbeitet wurde web2advertise, eine Online-Plattform, die Druckereien auf einfache Art und Weise eine perfekte Eigenvermarktung ermöglicht und ihnen hilft, das gewaltige Potenzial im Digitaldruck voll abzurufen. Dabei gilt die goldene Marketing-Regel: «Wenn Du etwas zu verkaufen hast, sag, dass Du es zu verkaufen hast.»

Mit anderen Worten: Digitaldrucker sollten ihren Kunden zeigen, was sie können. Mit nur wenigen Klicks lassen sich Mailings, Flyer oder Broschüren herstellen – das alles mit dem jeweiligen Logo und den Unternehmensfarben der Druckerei. Mit web2advertise lässt sich das Know-how einer Werbeagentur ins eigene Unternehmen holen mit dem riesigen Vorteil, alles sofort selbst umsetzen zu können. Dafür schöpfen

die Digitaldrucker aus einem riesigen Ideenpool mit Vorlagen für die persönliche Vermarktung.

Wie können Sonderaktionen zu Weihnachten oder Ostern aussehen? Lässt sich eine komplette Broschüre mit dem eigenen Portfolio und eigenem Logo anstatt von Tagen innerhalb von nur 15 Minuten kreieren? Die Antworten liefert web2advertise von Ricoh.

Mit nur wenigen Schritten stellen sich Digitaldrucker dort alle Inhalte und Layouts selbst zusammen und generieren im Anschluss ihr druckfähiges PDF, optimiert für das jeweils vor Ort installierte Ricoh-Drucksystem. Auf diese Art und Weise wird eine persönliche und zielgruppenorientierte Kommunikation ermöglicht und gleichzeitig alle Vorteile des digitalen Drucks optimal präsentiert.

Mathias Bommer sieht in dieser Online-Plattform eine grosse Erleichterung für Druckereien: «Es kann nicht die Hauptaufgabe des Druckers sein, sich ausschweifend um die eigene Vermarktung zu kümmern. Er muss den Rücken für ganz andere Dinge frei haben, um ein exzellentes Druckprodukt abliefern zu können. Letztlich geht es immer darum, dass die Systeme laufen und optimal eingesetzt und ausgelastet sind. Mit web2advertise von Ricoh wird dies gewährleistet.»

› www.ricoh.ch



Mit web2advertise können Druckereien ihr vielseitiges Angebot einfach und selbstständig vermarkten.

”Mitglied der ASW zu sein hat uns mehr Achtung bei Kunden und Pitches gebracht.“

Claude Hitz
Inhaber ergo communication asw, Rötelstrasse 10, 8006 Zürich
ASW-Mitglied seit 1998

