

Xerox fournit des résultats mesurables

À titre de chef de file mondial en services de gestion de documents, nous avons ce qu'il faut pour vous aider à réaliser de nouvelles économies d'exploitation et à accroître votre productivité. Pour obtenir plus d'information, veuillez composer le 1 800 275-XEROX ou visiter notre site Web www.xerox.com dès aujourd'hui.



LES GENS DE DOCUMENTS

XEROX

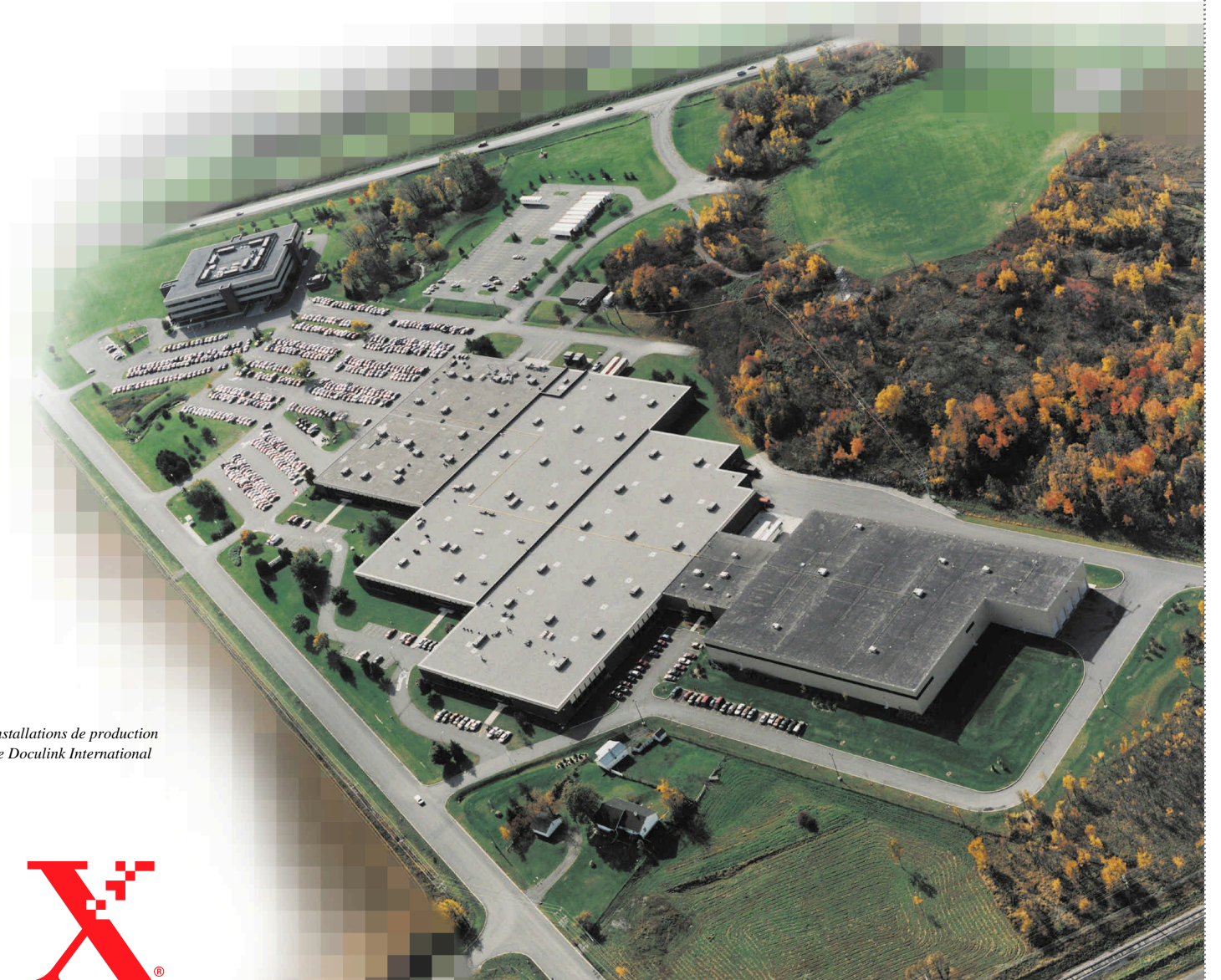
Étude de cas

Une solution de court tirage couleur
XEROX joue un rôle clé dans
la distribution rapide de
documents à la demande
d'un océan à l'autre.

Avantages pour le client

Doculink International a bénéficié d'importants avantages depuis qu'elle est passée à la solution de presse haut rendement numérique de Xerox :

- Les documents numériques **raccourcissent de beaucoup le délai** de livraison du matériel promotionnel aux clients — passant de 3 semaines à 72 heures, et voire même à seulement 24 heures, d'un océan à l'autre.
- La fonctionnalité d'impression à la demande a permis aux clients de Doculink de **réduire le volume de leurs stocks** et de disposer en tout temps d'un matériel promotionnel à jour.
- La presse numérique couleur Xerox **s'intègre de façon transparente** aux services de bout en bout sur Internet de Doculink.
- Étant donné la capacité de la DocuColor 2045 de prendre en charge des données variables, les clients de Doculink **peuvent produire de façon rapide et économique du matériel promotionnel personnalisé.**



Installations de production
de Doculink International



XEROX, Les gens de documents et le X numérique sont des marques déposées de XEROX CORPORATION pour lesquelles XEROX CANADA LTÉE délient des permis d'utilisation. 4/03





Ayant son siège à Ottawa, Doculink International est l'un des principaux fournisseurs de services de publipostage direct, de gestion de données ainsi que de gestion de l'impression et des documents électroniques sur Internet. Division de R.E. Gilmore Investments Corp., Doculink fournit des services à valeur ajoutée rentables à ses clients pour la gestion de besoins de ceux-ci en matière de communications électroniques avec leur propre clientèle. Parmi les services figurent les applications de vente directe guidée par des données, d'impression couleur de données variables et d'impression à la demande. Doculink produit 25 millions de documents numériques en moyenne par mois.

Gilmore
Doculink
International

La solution Xerox

Le défi

«Un nombre grandissant de clients recherchent une souplesse accrue et un accès immédiat en ce qui a trait aux documents couleur, en particulier les outils de vente tels que le matériel promotionnel et la documentation commerciale auxiliaire», explique Scott Falconer, vice-président des Ventes de Doculink. «Nous avons décidé de nous hisser au premier rang en proposant des fonctionnalités supérieures d'impression de données variables et d'impression à la demande en combinaison avec des services de gestion des commandes sur Internet.»

Pour y parvenir, Doculink a mis au point une méthode appelée Impression virtuelle qui donne aux clients accès à des ressources en ligne pour créer et commander du matériel de communications commerciales en couleurs personnalisées. L'Impression virtuelle a été conçue en vue d'offrir un accès aisé et protégé à partir du site Web du client. Les avantages de Doculink sont évidents pour les clients : leurs employés peuvent accéder à un catalogue en ligne et personnaliser le contenu clé, qui est constitué d'une sélection de champs de texte, de graphiques couleur et de photographies couleur, pour répondre à leurs besoins particuliers à n'importe quel moment du jour ou de la nuit. Ils peuvent ensuite passer leurs commandes en ligne et recevoir leur matériel dans un délai aussi court que 72 heures, voire souvent le lendemain même. En même temps, le siège social conserve une pleine prise sur le contenu, la présentation, l'image de marque, les versions diffusées et le message de l'entreprise.

Pour mettre en œuvre leur stratégie d'Impression virtuelle, Doculink avait besoin d'une presse numérique couleur haut rendement de grande qualité dotée de fonctions d'impression de données variables qui pourrait s'intégrer de façon transparente à ses services de gestion des données, de commande sur Internet et de commerce électronique interentreprises.

Doculink International a établi un partenariat de travail solide avec Xerox Canada, mettant au point, éprouvant et comparant de nombreuses nouvelles gammes de technologies. Doculink a de nouveau porté son choix sur Xerox pour se doter d'une presse numérique couleur capable de répondre aux exigences de l'impression virtuelle.

Ainsi, Xerox a installé deux presses couleur haut rendement DocuColor 2045 qui soutiennent un débit de 2 700 impressions à l'heure et offrent une autonomie de 4 heures de fonctionnement sans surveillance. Outre un rendu de grande qualité comparable à celui d'une presse offset, la 2045 assure la production de courts tirages à la demande et de sorties personnalisées.

La DocuColor 2045 a fait partie intégrante du succès de la stratégie d'Impression virtuelle de Doculink et a aidé l'entreprise à fournir une valeur ajoutée à ses clients.

À titre d'exemple...

Coldwell Banker, une des plus grandes sociétés immobilières du Canada, était à la recherche d'une solution de commerce électronique en remplacement de la méthode traditionnelle de gestion et de commande d'articles de papier et de matériel promotionnel de l'entreprise. Les méthodes et moyens traditionnels d'impression, de stockage et d'expédition en place ne permettaient pas à Coldwell Banker de contrôler entièrement son

«Nous sommes convaincus que l'avenir de la production de produits imprimés passe par la fourniture de documents personnalisés de grande qualité selon la quantité voulue au moment voulu aux clients. La DocuColor 2045 de Xerox nous a aidé à concrétiser cette vision de l'avenir.»

image de marque, car de nombreux agents créaient de façon indépendante leur propre matériel promotionnel par l'intermédiaire de services d'imprimerie locaux.

Pour reprendre le contrôle, Coldwell Banker a décidé de centraliser la gestion de ce matériel tout en laissant aux agents la possibilité de les personnaliser suivant certains paramètres approuvés. Cependant, si elle voulait obtenir l'appui des agents, Coldwell Banker se devait de leur fournir le matériel dans un délai plus court et à un prix économique.

En travaillant avec Doculink — et la presse numérique Xerox — les 3 500 agents de Coldwell Banker au Canada sont maintenant en mesure d'ajouter de l'information personnalisée aux cartes postales, calendriers, trousseaux d'information et cartes d'affaires approuvés par l'entreprise — et ce en toute commodité depuis leurs postes de travail.

«Nos agents ont été absolument enchantés du matériel promotionnel obtenu par Doculink», déclare Debbie Carkner, vice-présidente, Commercialisation et Technologie, de Coldwell Banker. «Ils soulignent l'impression couleur de grande qualité et les délais de livraison remarquablement courts, et apprécient de pouvoir personnaliser le matériel en fonction de leur milieu et de leur clientèle.»

Bien que la solution d'Impression virtuelle se soit révélée un outil de commercialisation d'une grande efficacité dans le marché immobilier, le modèle peut trouver application dans tous les marchés verticaux où l'on doit exercer un contrôle des documents à l'échelle nationale dans un cadre d'exploitation en succursales, concessions ou franchises.

