

PRÉPAREZ-VOUS POUR UNE AVENTURE EN IMPRESSION INDUSTRIELLE



Se préparer à l'impression industrielle

Adopter une nouvelle technologie est une lourde tâche pour n'importe quelle organisation. Lorsque ladite technologie nous éloigne considérablement du statu quo, l'incertitude qu'elle crée peut être considérable, voire inconfortable. Mais, comment rester utile aux yeux de vos clients si vous ne suivez pas l'évolution technologique?

Bonifier son offre

Le visage des communications graphiques change : on passe de l'impression offset traditionnelle au numérique. Bien que le volume de matériel imprimé diminue tranquillement, l'impression numérique, elle, augmente rapidement et représente un pourcentage impressionnant des profits. Les systèmes numériques d'impression industrielle révolutionnent la façon d'imprimer des documents personnalisés et accrocheurs à court tirage. La valeur ajoutée et la créativité émanant des appareils à jet d'encre grand format, de la dorure et du vernissage sélectifs ainsi que de la personnalisation des étiquettes et des emballages revitalisent le rôle du marketing et de la publicité dans la communication avec les clients grâce à une offre renouvelée et novatrice.



**La chance n'est que la conjonction
de la volonté et de circonstances
favorables.**
– Sénèque

Votre aventure en impression industrielle

Un nouveau projet d'affaires, c'est souvent un long voyage sur un chemin accidenté. Si nous établissons nos attentes ensemble, la transition se fera en douceur, et vous serez mieux préparé pour atteindre rapidement vos objectifs. De nombreuses étapes vous attendent : la planification opérationnelle, le financement, l'acquisition, la livraison, l'installation, l'utilisation, le marketing et la vente. Ce chemin mènera vers une augmentation de vos revenus et de vos profits, mais seulement si vous êtes bien outillé pour affronter chaque étape.

Planification opérationnelle

Toute entreprise, peu importe sa taille, doit commencer par déterminer si son offre répond vraiment aux besoins de ses clients. Elle doit bien connaître ses principales forces et faiblesses, et leurs effets sur sa capacité à offrir de nouveaux produits et services à valeur ajoutée. Souvent, l'entreprise doit abandonner ses habitudes, adopter une nouvelle stratégie, utiliser des outils différents et revoir ses méthodes. Vous pouvez vous inspirer de notre **analyse de transformation d'entreprise**¹ pour vous lancer dans ce processus d'examen.

¹*Unsquaring the Wheel*, Chris Bondy, Wayne Peterson, Joe Web



Vous êtes maintenant prêt pour l'acquisition? Vous devez d'abord calculer le rendement du capital investi (RCI) de votre achat technologique en comparant les retombées attendues aux coûts. L'analyse du RCI n'est pas toujours aussi simple qu'elle en a l'air, car pour obtenir des résultats justes, il faut convertir les revenus en profits, et les profits en liquidités. Avoir un flux de trésorerie équilibré, voilà votre objectif principal – mais qui dit profits, ne dit pas nécessairement liquidités. Utilisez notre calculateur de RCI pour créer un plan d'affaires complet.

La mise en place d'une stratégie d'investissement viable est évidemment essentielle, mais il est tout aussi important de considérer les actifs incorporels, comme les personnes et les entreprises avec qui vous prévoyez bâtir des liens à long terme. En impression industrielle, les relations d'affaires sont de longue haleine, et les échappatoires sont rares, voire inexistantes. Mais n'ayez crainte, Konica Minolta est aussi dévouée à ce marché qu'elle l'est au succès de ses clients.

Depuis 20 ans, Konica Minolta a grandement contribué aux avancées numériques dans le secteur de l'impression industrielle par ses investissements en recherche et développement, ses acquisitions de sociétés et ses partenariats. Ayant permis à l'entreprise de quintupler ses affaires au cours des dernières années, cette approche stratégique servira de tremplin à sa croissance. De plus, vu la hausse prévue de la demande en embellissement numérique des tirages courts, pour la finition d'impressions et les emballages, Konica Minolta a acquis une participation dans MGI Digital Technology, un chef de file de l'impression spécialisée. Elle renforce ainsi davantage sa position sur le marché de l'impression industrielle.





Seul, on va plus vite, mais ensemble,
on va plus loin
– Proverbe africain

Financement

Bien qu'une imprimante industrielle soit un excellent investissement, ça en est aussi un de taille. Heureusement, Konica Minolta est là pour vous aider à obtenir un financement raisonnable et abordable. **Konica Minolta Premier Finance** (KMPF) aide les clients à concrétiser leur vision en leur offrant les mécanismes financiers nécessaires pour absorber des dépenses d'une telle ampleur. Chez KMPF, nous avons l'habitude de discuter avec nos clients pour mettre sur pied un financement progressif, adapté à leurs besoins.

Peu importe le type de financement choisi, vous aurez besoin:

- d'une demande de crédit dûment remplie;
- de vos états financiers des deux dernières années, préparés par un comptable;
- de la liste détaillée de tous les articles relatifs à l'acquisition

Quels que soient vos besoins de financement, KMPF est là pour vous aider. Habituellement, les modalités pour un appareil d'impression industrielle comprennent une option de report des versements de 90 jours, ce qui vous laisse assez de temps pour couvrir les frais de livraison et d'installation. Faites appel à notre spécialiste en financement et profitez de ses années d'expérience et de ses judicieux conseils.

Livraison et installation

Les produits d'impression industrielle sont habituellement fabriqués sur commande, ce qui signifie que vous devrez peut-être attendre plusieurs mois avant de les recevoir. D'ici à la livraison, il est important de choisir et de préparer l'emplacement de votre appareil pour que l'installation se passe rondement. À cette étape, les équipes de la logistique et du service technique de Konica Minolta entreront en jeu : elles s'assureront que vous êtes en mesure de recevoir et de déballer d'énormes caisses, vérifieront que le sol, le système électrique et la ventilation de votre espace de travail respectent les exigences nécessaires, et évalueront vos besoins en TI. Les services de TI de Konica Minolta, eux, feront un examen en profondeur de votre infrastructure pour vérifier que vous êtes prêt à prendre en charge l'échange de fichiers volumineux en toute sécurité.



Selon le modèle choisi, l'installation sur place peut prendre des jours, des semaines ou même des mois avant que l'appareil soit fin prêt. Après l'installation, vos principaux opérateurs recevront une formation technique d'une semaine ou plus. Cette formation initiale ne vise qu'à les familiariser avec les fonctionnalités de base de l'appareil, notamment les pratiques exemplaires dans différentes situations. La vraie créativité ressort lorsque vos employés sont capables de visualiser les possibilités et d'engager des conversations inspirantes avec vos clients.

Durant cette période d'acclimatation, vous en apprendrez plus sur vos obligations techniques et ce qui vous attend côté réparation. Les produits d'impression industrielle exigent beaucoup plus de temps pour ce qui est du diagnostic et de la réparation, et même de l'entretien régulier. Un appareil ordinaire offre un temps de disponibilité de 80 %, exige de quatre à cinq jours pour le remplacement des pièces principales, et ne va pas sans la participation de votre personnel dans les tâches de maintenance et d'entretien régulières. Par ailleurs, de nombreux consommables demandent une manipulation particulière; certains ont par exemple une durée de conservation et une date d'expiration précises. Il est donc recommandé de prévoir des réserves pour trois mois, en quantité suffisante selon la production attendue. La livraison juste-à-temps est rarement une option pour les encres et les vernis spéciaux, la dorure et même certains supports. Il est donc important de planifier le délai promis à vos clients en fonction de ces exigences.



Utilisation

Évitez de décevoir vos clients : planifiez la livraison de votre premier produit seulement bien après avoir maîtrisé votre nouvel équipement. Même une fois la formation initiale suivie, il faut une main de maître pour mettre à profit les fonctionnalités de prépresse et créer des impressions éblouissantes. Vous devez compter sur des employés qualifiés et créatifs pour réellement maximiser la qualité de vos livrables. Dans la plupart des cas, vos clients ne vous fourniront pas des fichiers prêts à être embellis ou peaufinés pour l'impression. Vous aurez donc besoin des compétences artistiques d'un spécialiste des communications graphiques et de beaucoup de pratique. C'est pourquoi tous nos clients d'impression de production sont les bienvenus à **PROKOM**, une communauté d'utilisateurs exclusive à Konica Minolta. Cet espace d'échange en ligne vous permet de communiquer, d'apprendre et de parfaire vos connaissances avec d'autres organisations comme la vôtre. Un analyste de Konica Minolta peut aussi se rendre dans votre entreprise et offrir une formation personnalisée à vos employés – nouveaux ou chevronnés – appelés à travailler avec votre nouvelle acquisition.

La meilleure préparation pour demain
est de faire mieux aujourd'hui.

– H. Jackson Brown Jr.



Marketing et vente

C'est maintenant la partie la plus palpitante de l'aventure : celle où vous pourrez montrer votre nouvelle valeur à vos clients actuels et potentiels. Selon notre expérience, bien que la plupart des imprimeurs soient des experts de l'efficacité opérationnelle, du savoir-faire et de la satisfaction de la clientèle, ils ne sont pas outillés pour s'attaquer à l'énorme investissement de temps et d'effort nécessaires à la promotion de ces atouts. C'est pourquoi Konica Minolta offre à ses clients en impression industrielle un programme essentiel de développement des affaires appelé **Pleine puissance**.

Grâce à Pleine puissance, vous maximiserez votre investissement technologique en tirant profit de notre cadre éprouvé pour la mise sur pied d'une stratégie marketing concrète. En effet, nous vous offrons des services de marketing éprouvés, qui traduiront plus rapidement vos efforts en résultats. Notre offre personnalisée de programmes à l'intention des clients et des employés complète et dynamise votre stratégie de mise en marché. Bien avant la livraison de votre nouvel appareil et longtemps après son installation, nous vous accompagnons de près, comme seule Konica Minolta sait le faire.

Conçu pour vous aider à augmenter le volume d'impression sur votre nouvel appareil, le programme offre une campagne intégrée et entièrement gérée :

- Relations publiques
- Publicité
- Création multicanal de pistes

Pleine puissance vous aide à promouvoir votre nouvelle offre de services, à augmenter votre notoriété, à générer des pistes, à obtenir une visibilité dans l'industrie avant et pendant la période décisive que sont les 90 jours suivant l'installation, et à tirer profit d'un ensemble de techniques promotionnelles éprouvées hautement efficaces alliant marketing numérique et classique.



Le programme Pleine puissance concrétise l'approche axée sur le client de Konica Minolta, qui tient toujours compte des intérêts de ses clients, relève les défis avec eux et travaille sans relâche pour leur assurer le succès, aujourd'hui comme demain.

Rendez-vous au www.konicaminolta.ca ou communiquez avec votre représentant commercial de Konica Minolta pour en savoir plus sur le programme et découvrir comment vous pouvez, dès aujourd'hui, donner sa Pleine puissance à votre entreprise.



Nous espérons que ces renseignements vous aideront à préparer votre prochain projet d'affaires.

