

# FUEL EMOTION WITH PRINT

Wirksamkeit & Wachstumsmöglichkeiten

**Canon**

---

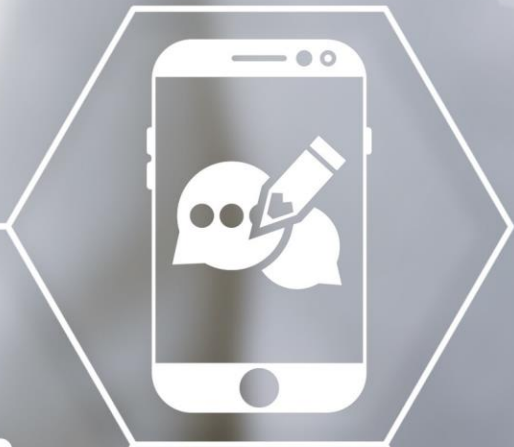


# FUEL EMOTION WITH PRINT





Canon



**FAKE NEWS!**



# Alternative Fakten









Canon

# INFORMATION & MEDIA OVERLOAD ...



Weltweit zielen Unternehmen und Agenturen darauf, die **Aufmerksamkeit** des Kunden zu gewinnen ...

Das Problem – durch **Multi-Screening** und **Social Media** können Menschen sich nicht mehr lange auf Themen konzentrieren.

# INFORMATION OVERLOAD ...



Die durchschnittliche menschliche  
**Aufmerksamkeitsspanne ...**



Die durchschnittliche  
Aufmerksamkeitsspanne eines  
Goldfisches beträgt 9 Sekunden ...

Quelle: Statistic Brain Research Institute



# GDPR

GENERAL DATA  
PROTECTION REGULATION

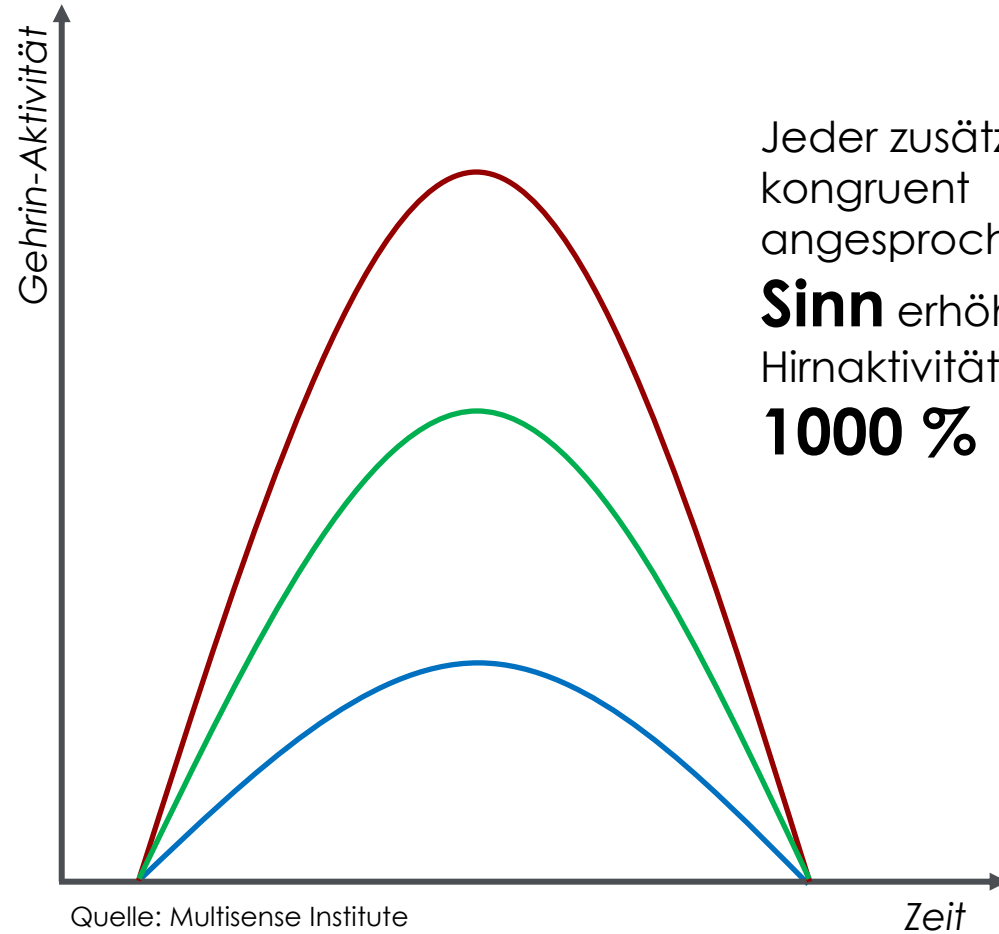


**“Der Mensch  
bleibt analog ...”**



**... Print kann vieles  
einfach besser als  
die digitalen Medien!**

# DER EFFEKT DER MULTISENSORISCHEN VERSTÄRKUNG



Jeder zusätzlich kongruent angesprochen **Sinn** erhöht die Hirnaktivität um **1000 %**

# FUEL EMOTION WITH PRINT

- Print fördert die emotionale Bindung zum Verbraucher:
  - Zielgerichtet, persönlich, emotional
  - Nahezu in Echtzeit
  - Wesentlicher Bestandteil des Marketing-Mix
- In einer lauten, digitalen Welt sorgt Print für Vertrauen – Menschen vertrauen Print-Werbung 4,4-mal mehr als sozialen Medien\*
- Die wichtigsten Unternehmen aus der “Digital Economy” setzen auf Print

\*Quelle: Print Power 2017





# FUEL VALUE – DAS POTENTIAL VON PRINT

- Print erreicht den Verbraucher emotional – dies kann digitales Marketing so nicht bieten
- Die kommunizierten Inhalte werden gezielter und nachhaltiger verankert
- Print hilft Marken wirksam dabei, das Vertrauen beim Verbraucher zu festigen
- Durchlaufzeiten, die dem E-Mail-Marketing entsprechen
- Messbarkeit wie bei digitalen Kampagnen

**DAS NEUE  
POTENTIAL VON  
PRINT  
IM ZEITALTER  
DER DIGITALEN  
ÜBERSÄTTIGUNG**

# FUEL VISION – VON ONLINE ZU OFFLINE

„Alles, was online personalisiert werden kann, kann auch im Druck personalisiert werden. Durch die intelligente Verwendung unserer Kundendaten können wir auf die persönlichen Vorlieben und das Benutzerverhalten jedes Kunden eingehen, so dass wir dem von uns erstellten Werbematerial eine persönliche Note verleihen und die Conversion-Rate erhöhen können.“

**Susan Fulczynski**  
Process & Project Manager, Bonprix

# MODEHÄNDLER BONPRIX – 1:1 KATALOGUMSCHLÄGE



## Digitale Druckproduktion Umschlag

- Druck: EversFrank Gruppe, Preetz
- Canon Océ ProStream 1000



Quelle: Susan Fulczynski, Bonprix, Port of Thoughts, Hamburg, 2018



# RETARGETING – POSTKARTEN BY BONPRIX



Vorderseite



Rückseite

One2One  
Automatisierter  
„Empfehlungs“-  
Algorithmus

Quelle: Susan Fulczynski (Bonprix), Canon Future Promotion Forum, 2018

# BONPRIX WARENKORBABBRECHER DM – RESPONSE

## Test 1

### Postkarte vs. E-Mail

- ohne Incentive
- Laufzeit E+1

**+ 4 % Nachfrage**

## Test 2

### Postkarte vs. E-Mail

- mit 10 % Incentive
- Laufzeit E+1

**+ 23 % Nachfrage**

## Test 3

### Postkarte personalisiert vs. unpersonalisiert

- ohne Incentive
- Laufzeit E+1

**+ 5 % Nachfrage**

### Fazit!

Schnell, relevant, inzentiv

Jetzt  
shoppen  
im Katalog  
und auf  
bonprix.de

Ihr Vorteil:  
schnell und sofort  
Gutscheine sichern für einen

## Gratis Versand

Einfach zum Newsletter  
anmelden und wertvollen  
Gutscheine sichern auf  
bonprix.de/newsletter

Quelle: Susan Fulczynski (Bonprix), Canon Future Promotion Forum, 2018

**Canon**

# TRANSAKTIONSDRUCK – EVOLUTIONS SCHRITTE

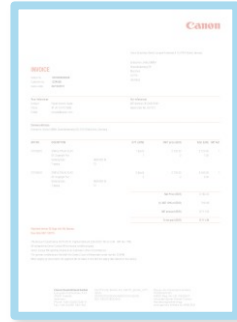
**Vorbedrucktes Formular**  
Offsetvordruck mit digital  
eingedrucktem Text



- Der "Schreibmaschinen-Look" spiegelt kein innovatives Unternehmensbild wider
- Begrenzte Gestaltungsmöglichkeiten tragen nicht zu einer starken Markenidentität bei

▶ **Verlust von Kunden / vergebene Chancen**

**White-paper Solution**  
Bringt Formular und Inhalt in  
einem Arbeitsgang aufs Papier



- Optimierte Prozesse verkürzen die Umsetzungszeiten
- Weniger Makulatur, schlankere Logistik und geringerer CO<sup>2</sup>-Ausstoß

▶ **Geringere Kosten / Zeitersparnis**

**Redesign / Neugestaltung**  
Für intelligenter Werbung



- Neues Layout für klarere Kommunikation und einen stärkeren Markenauftritt
- Geringere Anzahl von Anrufen im Call-Center und weniger Beschwerden
- Einsatz von individualisierter White-Space-Werbung
- Mehr Umsatz und Reduktion von Portokosten aufgrund des Wegfalls von Einlegern

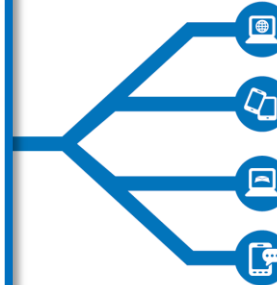
▶ **Geringere Kosten / Zeitersparnis**

**Multi-Channel Kommunikation**  
Vereint Print und digitale Medien



- Die Nutzung verschiedener Kanäle bringt eine deutlich erweiterte Reichweite
- Gedruckte Medien stechen aus der Masse der digitalen Kommunikation heraus und sind Katalysatoren für die Onlinesuche
- Spezifische Zielgruppen werden über einen zielgenauen Medienmix angesprochen, wobei die Response Rate exakt messbar ist

▶ **Höhere Umsätze / wachsendes Geschäft**



# AUGMENTED REALITY – SPRUNGBRETT IN DIE DIGITALE WELT



## AUGMENTED REALITY

Verbindung von Print und Multimedia

- Marketing-Materialien
- Technische Dokumentation
- Training/Schulung



Canon AR App



# TRANSACTIONAL MARKETING – TRANSFORM COSTS INTO REVENUES

## Personalisierung

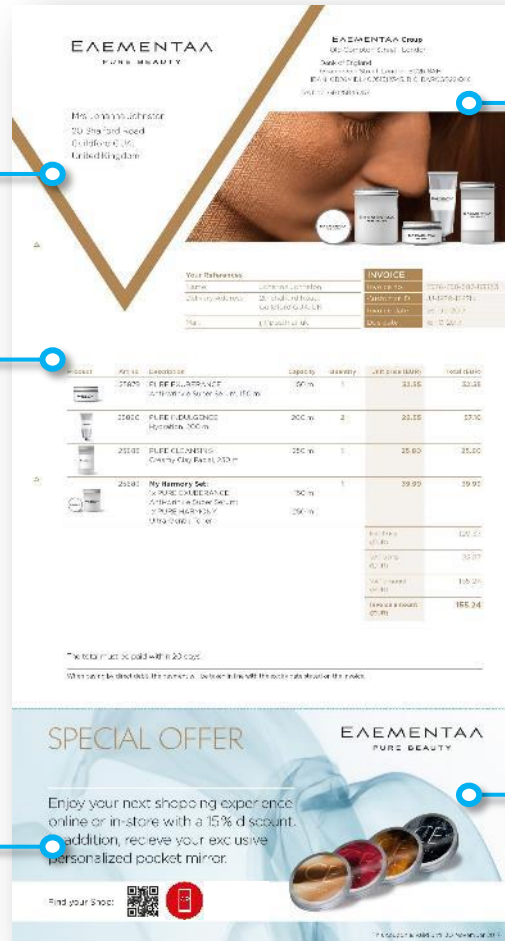
Relevante und wichtige Kundendaten

## Information

Klar strukturiert und gut lesbar

## QR / AR / PURLs

Persönliche Webseiten / Videos – Messbarkeit der Nachfrage, mehrere Touchpoints



## Einheitliches Branding

Corporate Design des Unternehmens

## Transactional Marketing

Cross- / Upselling-Potenzial – Relevante Marketing-Botschaften basierend auf Kaufverhalten

## Hochvolumiger digitaler Farbdruck mit Canon:

### Reduzierte Kosten – Nutzung bestehender Post-Kommunikation

- ▶ Durch die Integration von Marketing-Botschaften in die für den Post-Verkehr bestimmte Transaktionskommunikation reduzieren Sie Direct Mailings und sparen Kosten.

### Added value – mehr Business ...

- ▶ Durch die Integration gezielter Marketing-Botschaften können Sie den Wert und die Effektivität Ihrer Transaktionsdokumente erheblich steigern und gleichzeitig die Kosten senken.

**Canon**



# TRANSAKTIONALE KOMMUNIKATION HAT POTENTIAL

**EAEMENTA A Group**  
PURE BEAUTY

EAEMENTA A Group  
Old Compton Street, London  
Bank of England  
Treasury Street, London, EC2R 8AH  
BANK ACCOUNT: 40285546, BIC: BAIB3333XXX  
VAT no. GB25443517

Mrs Johanna Johnston  
20 Shalford Road  
Guildford GU4,  
United Kingdom

Your References: **INVOICE**

Invoice no.	Invoice date
2176-254-547-01113	21/09/2017
Customer ID	Invoice date
2176-254-547-01113	21/09/2017
Invoice date	Invoice date
21/09/2017	21/09/2017
Invoice date	Invoice date
21/09/2017	21/09/2017

Product	Art no.	Description	Capacity	Quantity	Unit price (EUR)	Total (EUR)
My Hydration Set	25884	1x PURE INDULGENCE Hydration	200 ml	1	42.99	42.99
		1x PURE CLEANSING Creamy Clay Facial	150 ml	1		
My Harmony Set	25883	1x PURE EXUBERANCE Anti-wrinkle Super Serum	150 ml	1	39.99	39.99
		1x PURE HARMONY Ultra-Gentle Toner	250 ml	1		
PURE EXUBERANCE	25879	Anti-wrinkle Super Serum, 150 ml	150 ml	1	32.95	32.95
PURE INDULGENCE	25880	Hydration, 200 ml	200 ml	1	28.95	28.95
PURE CLEANSING	25885	Creamy Clay Facial, 250 ml	250 ml	1	25.60	25.60
					Net Price (EUR)	147.43
					VAT 20%	29.22
					Net Price	176.65
					VAT amount	153.62
					Net Price	330.27
					<b>Invoice amount (EUR)</b>	<b>165.68</b>

The total must be paid within 20 days.

When paying by direct debit, the payment will be taken in line with the expiry date stated on the invoice.

**SPECIAL OFFER**

**NEW!** Available as a set: My Hydration Set  
1x PURE INDULGENCE Hydration and  
1x PURE CLEANSING Creamy Clay Facial

Experience super-fresh and beautifully clean skin.

Hydrate and nourish. Transform and purify.

Hydration 200 ml Creamy Clay Facial 150 ml

42,99 Euro

This coupon is valid until 30 November 2017.

Briefe, Rechnungen und Auszüge sind der größte Teil der Kundenkommunikation. Sie sind für das Kundenerlebnis von zentraler Bedeutung. Der Transaktionsdruck ist eine hervorragende, weitgehend ungenutzte Vermarktungsmöglichkeit.

- ▶ Jedes Transaktionsdokument bietet ein erhebliches Kommunikationspotential (mehr als 98 % werden gelesen)
- ▶ Transaktionsdokumente garantieren hohe Aufmerksamkeit beim Zielkunden (laut InfoTrends verbringt der Kunde durchschnittlich 4 Minuten damit, sie zu lesen).
- ▶ Jedes Dokument kann dazu beitragen, ein positives Kundenerlebnis zu schaffen

Papierbasierte transaktionale Kommunikation wird es immer geben und sie bleibt ein wirkungsvolleres Medium als seine elektronischen Alternativen. Sie hat das Potential, sich von der Transaktionsdokumentation zu einem zentralen Element in der Kundenkommunikation zu entwickeln – und zu einem wesentlichen Bestandteil des Marketing-Mix!

# TRANSACTIONAL COMMUNICATIONS – WUSSTEN SIE, DASS ...

**71 %**

der Menschen wichtige Dokumente lieber auf Papier empfangen als per E-Mail

Quelle: DIVSI Studie 2017

**98 %**

mehr als 98 % der Transaktionsdokumente gelesen werden

Quelle: InfoTrends

**80 %**

der Bürger es für wichtig halten die Wahl zu haben, wie sie auf Finanzinformationen und -auszüge zugreifen

Quelle: Keep Me Posted EU 2018

Transaktionsdokumente im Durchschnitt **4 MINUTEN** gelesen werden

Quelle: InfoTrends

gedruckte Kommunikation bei Verbrauchern sehr beliebt ist:

**69 %** der Bürger sagen, dass Rechnungen via Post eine bessere Archivierung ermöglichen

**65 %** sind der Meinung, dass sie leichter zu überprüfen ist

**48 %** sind der Meinung, dass sie mehr Sicherheit bietet

Quelle: Two Sides 2017

jedes **Transaktionsdokument** dazu beitragen kann, ein **positives** Kundenerlebnis zu schaffen



**98 %**

der Menschen täglich ihre Post öffnen, während nur durchschnittlich 20 % E-Mails checken

Quelle: InfoTrends

**76 %**

befürchten, dass ihre auf elektronischem Wege gespeicherten Daten gehackt, gestohlen, verloren oder beschädigt werden können

Quelle: Two Sides 2018

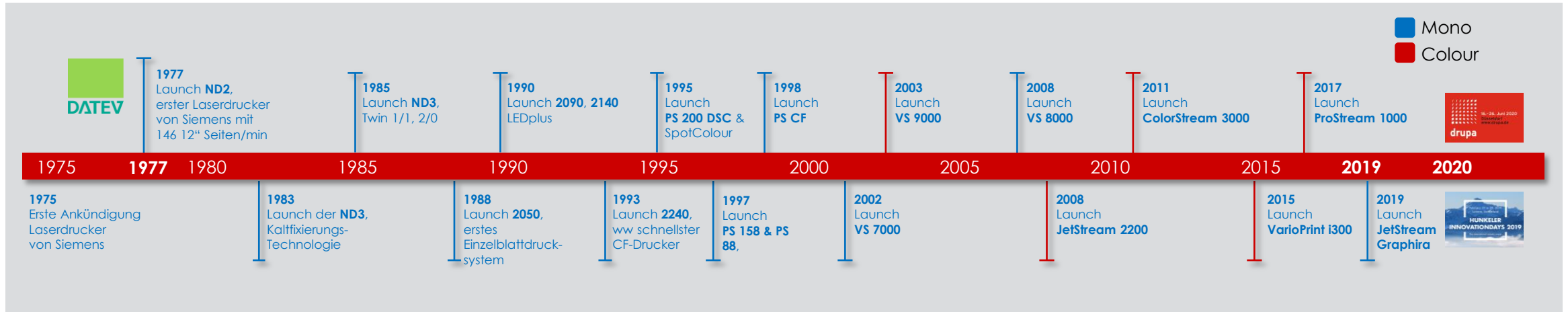
# CANON'S TECHNOLOGIE INNOVATIONEN



# CANON – WACHSTUMSSTRATEGIE



# DIE EVOLUTION UNSERER DRUCKSYSTEME ...



**#1 bei High-Speed Inkjet-Installationen in EMEA (2013 – 2018)**

Quelle: InfoSource

**embrace the future**  
June 16 - 26, 2020  
Düsseldorf/Germany

**drupa**  
no. 1 for printing technologies

**Canon**

# DER RICHTIGE PARTNER FÜR INNOVATIONEN



## Océ VarioPrint i-series

Inkjet Produktivität im Bogendruck

## Océ JetStream Graphira

Produktiv wie Offset-, flexible wie Digitaldruck

## Océ ColorStream

Neue Maßstäbe in Flexibilität und Produktivität

## Océ ProStream

Inkjet-Druck in Offsetqualität

Performance & Konnektivität



# OCÉ VARIOPRINT I-SERIES (I-300/I-200)



Mehr als  
**250**  
Installationen  
weltweit



**22** Kunden  
haben  
multiple  
Installationen

- Hunkeler DocuTrim
- iQuarius MX Tinten – für noch mehr Anwendungsvielfalt
- Mehr als 1000 freigegebene Substrate
- Fogra 51 zertifiziert



Peak Volumen  
**8.5 Millionen**  
A4 Drucke  
pro Monat



Druckvolumen  
der Top 10  
Kunden  
**3.4 Million**  
A4 pro Monat



Tagesrekord  
**411.000**  
A4 Drucke



Verfügbarkeit  
**90 %**  
(Referenz  
75 %)

# NEU: OCÉ JETSTREAM GRAPHIRA



- Bahngeschwindigkeit bis zu 254 m/min
- Neue Graphira Tinten für eine maximale optische Dichte im Schwarz
- Kopfreinigungssystem der nächsten Generation zur Reduktion von Wartungsmaßnahmen

**3 Kunden in  
EMEA**



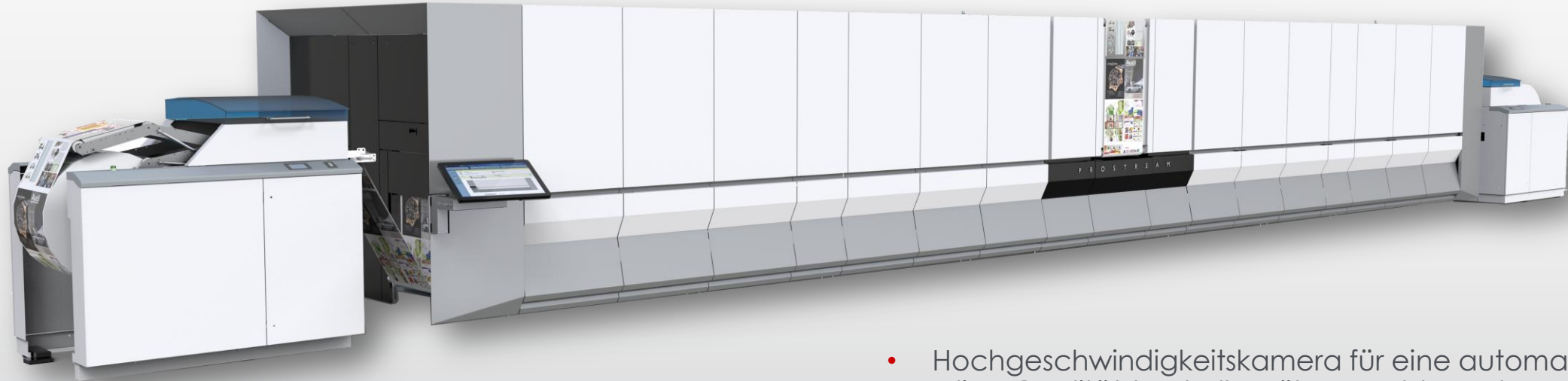
# OCÉ COLORSTREAM 6000



- **53 % Marktanteil** in EMEA (InfoSource 2018 Zahlen)
- Erste Installation in 2017
- **61 %** der Anwendungen werden in **Farbe** produziert
- **20 %** der installierten Basis sind **Chroma** Systeme

**1300  
Installationen  
weltweit!**

# OCÉ PROSTREAM 1000 – WEITERENTWICKLUNGEN



**26 Systeme  
in EMEA!**

- Hochgeschwindigkeitskamera für eine automatisierte Inline-Qualitätskontrolle – überwacht werden:
  - Düsenaktivität
  - Farbhomogenität
- Maximale Kantenschärfe für Text und Vektoren
- Verarbeitung von Grammaturen bis zu 300 g/m<sup>2</sup>
- Hunkeler Generation 8



**NUTZEN SIE DAS EMOTIONALE POTENTIAL  
VON PRINT FÜR IHR BUSINESS ...**

**Canon**

**DANKE**

Michael Krebs  
European Director Sales EU18  
Commercial Printing

