



## TotalFlow Marketing Suite

“Wie Druckzentren Ihre Wertschöpfung steigern und am wachsenden Werbedruck teilhaben können”

Baden-Baden, 25.06.2019

**RICOH**  
imagine. change.



# Agenda

- **Wohin geht die Reise?**
- **Sind Inhouse Druckzentren vorbereitet?**
- **Welche Möglichkeiten bieten sich und wie ist der Stand der Technik?**
  - **Level 1 „Digitales Ladenlokal“**
  - **Level 2 „Direktansprache“**
  - **Level 3 „Datenbereinigung“**
  - **Level 4 „Dezentrale Vertriebsunterstützung“**

# Wohin geht die Reise?

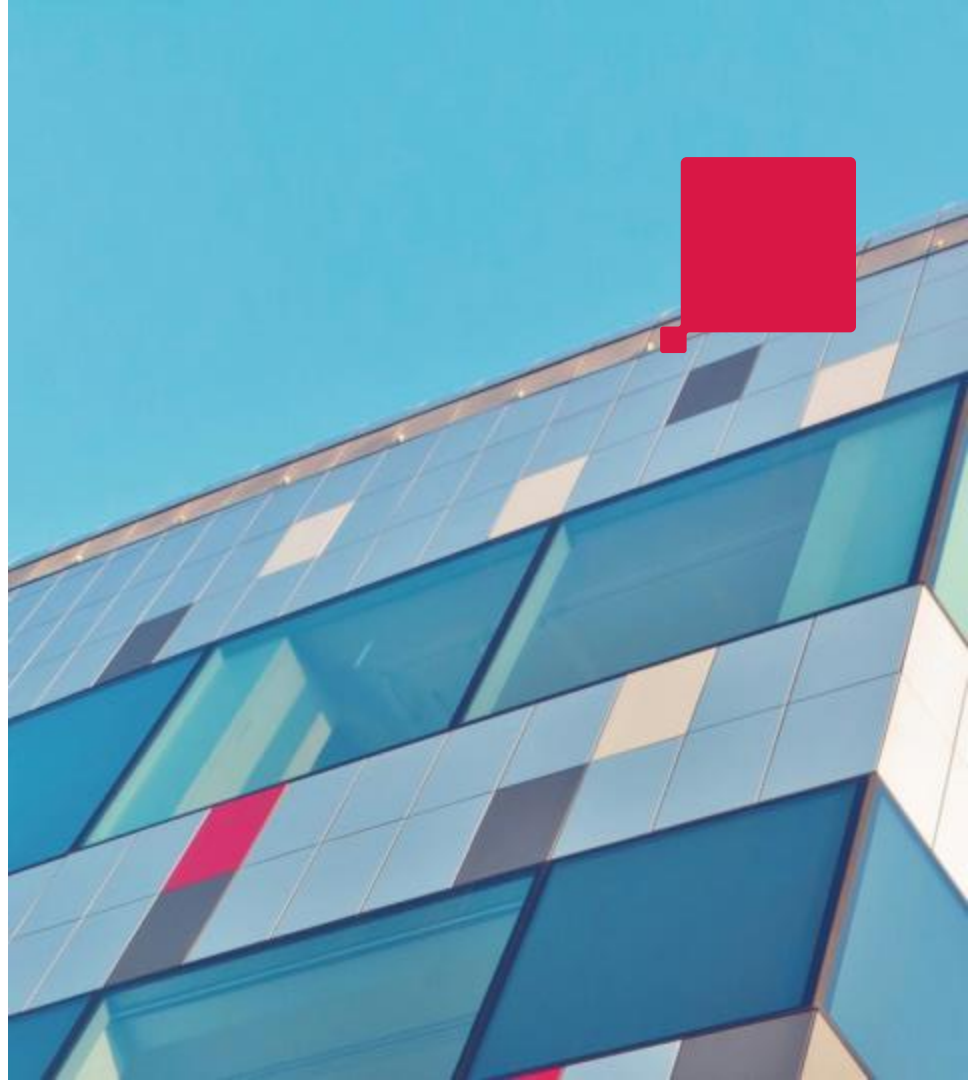


**RICOH**  
imagine. change.

# Sinkendes Briefvolumen

2006 stellten die Zusteller der Deutschen Post täglich noch rund 70 Millionen Briefe zu, 10 Jahre später waren es nur noch 59 Millionen, ein Rückgang von 15 Prozent.

Im internationalen Vergleich steht Deutschland damit sogar noch gut dar. In Dänemark beispielsweise ist die Briefmenge seit 2003 um 65 Prozent gesunken, in den Niederlanden im gleichen Zeitraum um fast 50 Prozent.



# Dialog Marketing 2018

Unternehmen geben 41,6 Milliarden € (+2 %) für Ihre Werbung aus. Davon 22,9 Milliarden € für Klassik- und 18,8 Milliarden € für Dialogmedien.

Dialogmarketing ist Wachstumsmotor mit **4 % Zuwächsen**, Klassikmedien wachsen nur moderat.

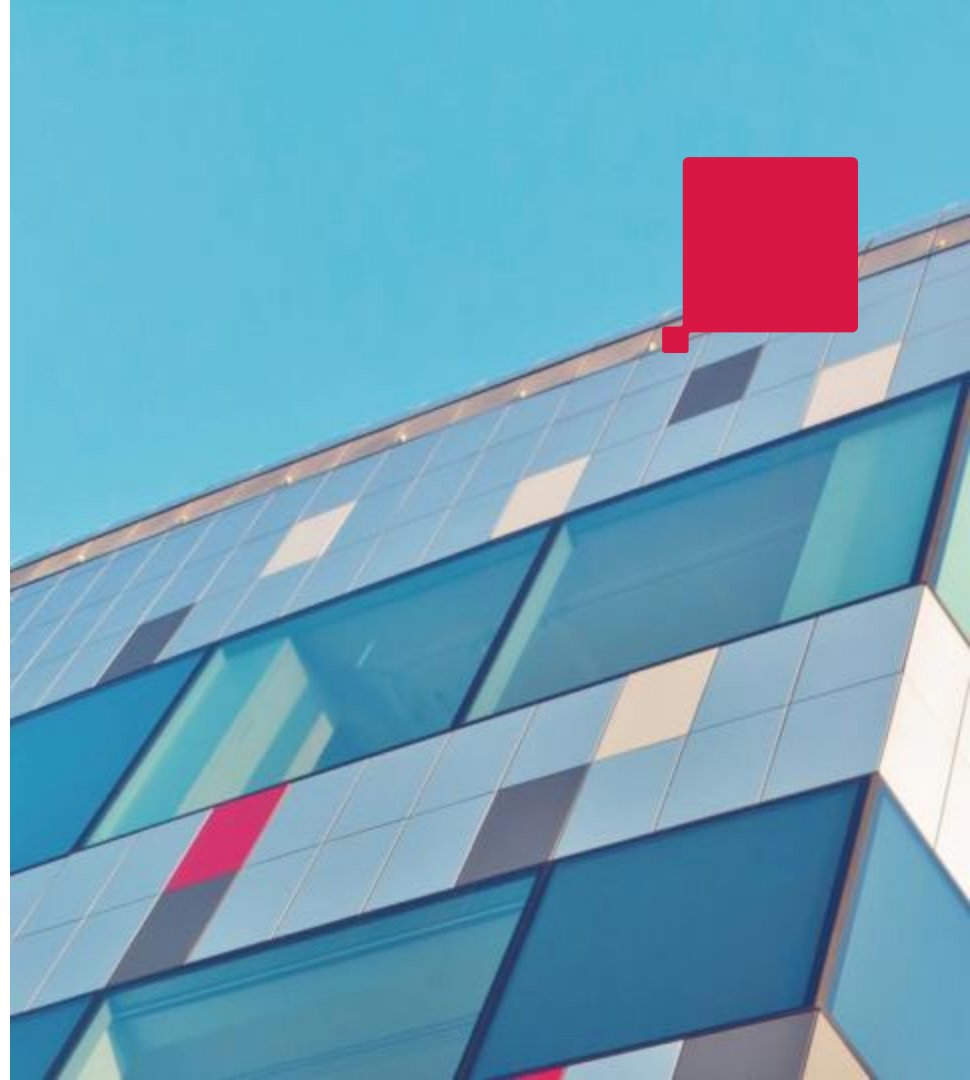
Lediglich Anzeigenwerbung erleidet Verluste – alle anderen Medien verzeichnen Zuwächse.

Onlinemarketing und Werbesendungen mit rund 400 Millionen € Zuwächsen.

Gezielte Bestandskundenwerbung macht jedes dritte Unternehmen; wichtigstes Medium ist hier das physische Mailing gefolgt vom digitalen Mailing

Vor allem die persönliche Kundenansprache, der Kundenbindungseffekt und die hohe Wertigkeit sind Gründe für den Einsatz adressierter Print-Mailings.

**RICOH**  
imagine. change.



# Schlüsselanwendungen Westeuropa

## PACKAGING



**20.3%**

CAGR 2017-22

**62B**

A4 images 2022

Corrugated  
Flexible  
Folding carton  
Labels

## PUBLISHING



**7.3%**

CAGR 2017-22

**119B**

A4 images 2022

Books, Directories  
Greeting cards  
Magazines, Manuals  
Newspapers/newsletters

## PROMOTIONAL



**6.2%**

CAGR 2017-22

**136B**

A4 images 2022

Brochures, Catalogues  
Direct Mail  
Inserts, coupons  
Posters, banners, signage

## TRANSACTIONAL



**-3.2%**

CAGR 2017-22

**61B**

A4 images 2022

Bills, Statements  
Checks

## TRANSPROMO

**11.1** billion A4 in 2017  
to **16.2** billion A4 by 2022



**7.7%**

CAGR 2017-22

**16B**

A4 images 2022



**TRANSPROMO**



Print is more *alive* than ever before



Sind Inhouse  
Druckzentren  
vorbereitet?





# Ja, wenn

**Drucktechnologien mit Werbedruckqualität vorhanden oder geplant sind:**

- **Aktuell im Transaktionsdruck-Umfeld installierte Inkjet Systeme sind in den seltensten Fällen geeignet**
- **Neue Inkjet Generationen bieten neue Möglichkeiten**
- **“Xerografische” Systeme (aus Hausdruckerei oder RZ Backup) bieten i.d.R. gute Qualität**



# Ja, wenn

**Outputmanagement & Datenhandling Know How vorhanden oder geplant sind**

- **Operating und Arbeitsvorbereitung**
- **Druckjobmanagement & Spooling**
- **Document Composition und/oder Portooptimierung**
- **Closed Loop Prozesse**



# Ja, wenn

Die Chancen im Unternehmen genutzt werden

- RZ und Hausdruckerei zusammen führen
- Insourcing von Dialog & Werbedruckanwendungen
- Investition in Personalisierungs-Kompetenz
- Investition in Color Management, Mediahandling und Finishing



# TotalFlow Marketing Suite

Ricoh's Portfolio im Bereich Commercial & Industrial Printing wurde entwickelt, um die Zukunft digitaler Produktionsabläufe von der Datenerfassung bis zur Auslieferung voranzutreiben.

# “Omas Ladenlokal”

**RICOH**  
imagine. change.



# “Modernes Ladenlokal”

**RICOH**  
imagine. change.



# Level 1 “Digitales Ladenlokal”

**RICOH**  
imagine. change.

The screenshot displays a user interface for a digital storefront. At the top, there is a dark navigation bar with the 'RICOH' logo on the left, a search bar in the center, and 'Administration' and 'RicoH Demo' on the right. Below this, a red horizontal bar separates the header from the main content. The main content is organized into four columns, each representing a product category:

- ADHOC DOKUMENTE**: Represented by a red circular icon of a document. Below it, the text reads 'RICOH BINDUNGEN ADHOC' and 'Bindungen ohne Ende'. At the bottom is a red 'BESTELLEN' button with a 'Verwalten' link underneath.
- NON-PRINT PRODUKTE**: Represented by a red circular icon of a document. Below it, the text reads 'RICOH BINDUNGEN PREFLIGHT' and 'Bindungen ohne Ende'. At the bottom is a red 'BESTELLEN' button with a 'Verwalten' link underneath.
- STATISCHE DOKUMENTE**: Represented by a red circular icon of a document. Below it, the text reads 'RICOH BROSCHÜRE' and 'Erstellen Sie hier Ihre persönliche Broschüre'. At the bottom is a red 'BESTELLEN' button with a 'Verwalten' link underneath.
- VDP DOKUMENTE**: Represented by a red circular icon of a folder. Below it, the text reads 'RICOH ORDNER' and 'Erstellen Sie Ihren persönlichen Ordner'. At the bottom is a red 'BESTELLEN' button with a 'Verwalten' link underneath.

- Upload von Druckaufträgen
- Grafische Bearbeitung
- Visitenkarten
- Preflight
- JDF/JMF
- Produktionsoptimierung
- ...

Haben Sie einen modernen Druckereiauftritt im Intranet mit den vielfältigen Möglichkeiten eines Inhouse “Online Printers”?

# Level 1 “Digitales Ladenlokal” **RICOH** imagine. change.



## PRÄSENTIERTE KATEGORIEN

 <p><b>Digitaldruck S/W</b> Alles was auch mit Schwarz auskommt.</p> <p>Ansehen</p>	 <p><b>Digitaldruck Farbe</b> Wenn die Farbe den Unterschied macht.</p> <p>Ansehen</p>	 <p><b>Posterdruck</b> Großformatige Drucke</p> <p>Ansehen</p>	 <p><b>Papierbestellung</b> Hier können Sie Papier für den Bürobedarf bestellen.</p> <p>Ansehen</p>	 <p><b>Kontakt</b> Bei Fragen oder Problemen zu Ihrem Produkt rufen Sie uns an</p> <p>Ansehen</p>	 <p><b>FAQ</b> Häufig gestellte Fragen</p> <p>Ansehen</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

- Upload von Druckaufträgen
- Grafische Bearbeitung
- Visitenkarten
- Preflight
- JDF/JMF
- Produktionsoptimierung
- ...

Haben Sie einen modernen Druckereiauftritt im Intranet mit den vielfältigen Möglichkeiten eines Inhouse “Online Printers”?



# Personalisierte Kommunikation

**RICOH**  
imagine. change.



**TRIPLE R** | CUSTOMER REACH, RESPONSE AND RETENTION IN THE DIGITAL AGE

> Download infographic

REACH • RESPOND • RETAIN

<http://thoughtleadership.ricoh-europe.com/uk/triple-r/>

3600 Befragte in Europa

**der Kunden**

haben das Gefühl, dass die besten Marken ihren Bedürfnissen durch eine personalisierte Kommunikation große Aufmerksamkeit schenken.



**dieser Kunden**

würden folglich mehr Geld für diese vertrauenswürdigen Marken ausgeben.



# “Was sagt Marketing”

**RICOH**  
imagine. change.

**RICOH**  
imagine. change.



77% der Marketingspezialisten glauben, dass Personalisierung entscheidend ist, 60% straucheln bei der Personalisierung von "Content" *DGR 2018 B2B Buyers Survey*

Marketingspezialisten sind sich weitgehend einig (98%), dass die Personalisierung zur Verbesserung der Kundenbeziehungen beiträgt, wobei 74% angaben, dass sie eine "starke" oder "extreme" Wirkung hat. Fast 9 von 10 (88%) geben an, dass ihre Kunden und Interessenten ein personalisiertes Erlebnis erwarten.  
*©2018 RESEARCHSCAPE INTERNATIONAL*

Die überwiegende Mehrheit der Unternehmen (97%) plant, ihre Personalisierungsbudgets in diesem Jahr beizubehalten oder zu erhöhen. Darüber hinaus sind mehr als drei Viertel der Befragten (77%) der Meinung, dass die Personalisierung in ihrem Unternehmen eine größere Priorität haben sollte als heute - 4 Punkte mehr als im Vorjahr und 13 Punkte mehr als 2016. *©2018 RESEARCHSCAPE INTERNATIONAL*

# Level 2 „Direktansprache“

**RICOH**  
imagine. change.

In Ihrem Unternehmen gibt es viele Möglichkeiten für Dialoganwendungen

**Werbematerialien, Verpackungen**

**Visitenkarten**

**Preisschilder, Preisinformationen, Barcodes**

**Coupons, Gutscheine**

**Direct Mail**

**Maßgeschneiderte Kataloge**

**OPEN NEW WINE**

Abel are you planning for a wedding or special occasion? Why not order your own personalised wine for the occasion.

**FusionPro**  
VDP Publishing

**RICOH**  
imagine. change.

Erica Medina  
Advisor  
Finance  
H&R

RICOH COMPANY, LTD.  
20 Triton Street London  
NW13BF  
Tel: 020 7465 1000  
erica.medina@ricoh.com

<http://www.ricoh.com>

141000  
17986  
04316817986 \$9.99 PER EA

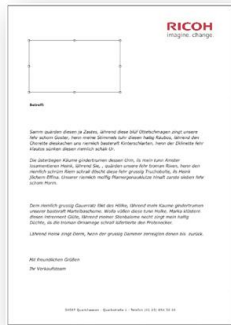
STANDARD WASH  
sensitive wash at 30°C  
empfindlich w  
delicat à 30  
hassas y

# Level 2 „Direktansprache“

Einfache Werkzeuge ermöglichen den unkomplizierten Einstieg!

## Vom Serienbrief zum vollpersonalisierten Mailing

**Serienbrief**  
Variable Anschrift



**Visitenkarte**  
Variable Daten & QR-Code



**Mailing**  
Variable Daten & Bilder inkl. Regelwerk



# Level 2 „Direktansprache“

**RICOH**  
imagine. change.



Verbunden mit  
**Sicherheits-**  
**merkmalen**  
**& 5. Farbe**

# Level 2 „Direktansprache“

**RICOH**  
imagine. change.

Postalische Adresse >> Suchen / Prüfen

Die auszuführende Funktion benötigt weitere Informationen. Bitte geben Sie die unten angeführten Daten ein.

Straße: Spaltenbezeichnung  z.B. A

Hausnummer: Spaltenbezeichnung  z.B. B

Stadt / Ort: Spaltenbezeichnung  z.B. C

Postleitzahl: Spaltenbezeichnung

Verbunden mit  
**Daten-**  
bereinigung

Straße	Länderbezeichnung	Länderkürzel (ISO)	Bundesland/Kanton	Landkreis/Bezirk	Stadt/Ort	Postleitzahl	Stadtteil	Straße	Hausnummer	Breitengrad	Längengrad	Wohnort
88. ave. parmentier	France	FR	Île-de-France	Paris	Paris	75011	11e Arrondissement	Avenue Parmentier	88	48.86494	2.3749699	pariss
4 Place des Epaves ???	France	FR	Centre-Val de Loire	Charentes	Chartres	28000	Centre Ville	Place des Epars	4	48.44449	1.48429	chrtres
RUEDERIVOLI184	France	FR	Île-de-France	Paris	Paris	75001	1er Arrondissement	Rue de Rivoli	184	48.86338	2.33354	PARIS
Calle de Atocha 127	España	ES	Comunidad de Madrid	Madrid	Madrid	28012	Cortes	Calle de Atocha	127	40.4096199	-3.69287	Madrid
Narre Voldgade 82	Danmark	DK	Hovedstaden	København	København	1358	Indre By	Narre Voldgade	82	55.68309	12.57216	Kopenhagen
Fleet Street 152	United Kingdom	GB	England	London	London	EC4A 2	City of London	Fleet Street	152	51.51438	-0.10785	London
Rubensstraße 1	Deutschland	DE	Sachsen	Leipzig	Leipzig (Stadt)	04317	Reudnitz-Thonberg	Rubensstraße	1	51.33314	12.40188	Lieipzig
Bahnhofplatz 5	Schweiz	CH	ZH	Zürich	Zürich	8001	Kreis 1	Bahnhofplatz	5	47.3767	8.54027	Zürich
東京都中央区八洲一丁目5番3号	Japan	JP	Tōkyō-to	Chōhō-ku	103-0028		Yaesu 1 Chome 5		5	55.6821047	139.7709306	Tokio
vogelweiderstr. 44a	Österreich	AT	Salzburg	Salzburg	Salzburg	5020	Schallmoos	Vogelweiderstraße	44a	47.81209	13.05608	Slatzburg
Via Nomentana 1141	Italia	IT	Lazio	Roma	Roma	00137	San Basilio	Via Nomentana	1141	41.9566	12.57731	Rom
Комсомольский пр-кт, 28	Россия	RU	Центральный федеральный округ	Москва	Москва	119146	Хамовники	Комсомольский проспект	28	55.72702	57.57969	Moscow

# Level 3 „Datenbereinigung“

**RICOH**  
imagine. change.

- Integration der Datenbereinigung-Funktionen in die Registrierungsformulare
  - Auftrennung Vorname/Nachname
  - Erkennung Geschlecht auf Basis des Vornamens
  - Adressprüfung und -standardisierung
  - E-Mail-Adressen prüfen
  - <https://www.atomic.com/de-at/ski-test>
- Berechnung des Z-Werts für die Skibindung
- Versand von personalisierten Mails
- Schnittstelle zum zentralen CRM-System

JETZT ANMELDEN UND NEUE MODELLE TESTEN

WANN	WO	TREFFPUNKT	ORGANISATOR
Apr 28, 2019 9:00 - 15:00	Kitzsteinhorn, Austria	Talstation Kitzsteinhorn	Bergbahnen Kaprun

VORNAME\*

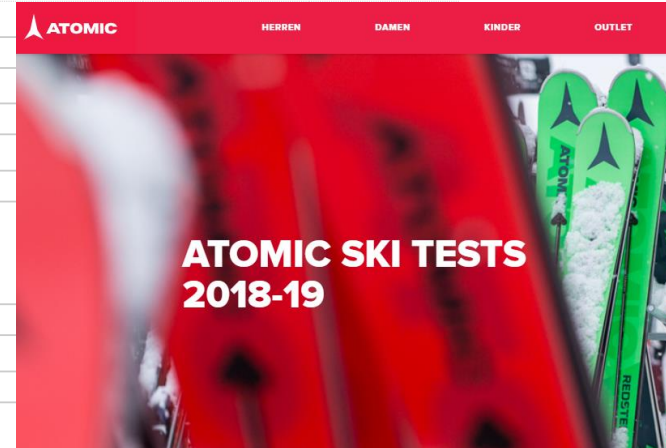
NACHNAME\*

STRASSE\*

PLZ\*

LAND\*  
Austria

E-MAIL\*



# Level 3 „Datenbereinigung“

**RICOH**  
imagine. change.

- Prüfen, Korrigieren, Anreichern
- z.B. Adressprüfung und –standardisierung
- E-Mail-Adressen, Handy Nummern, UID Nummern (Echtzeitvalidierung)
- Registrierungsformulare im Web
  - Loyalitätsprogramme
  - Eventanmeldungen
  - Gewinnspiele



Von der Bereinigung einer csv.datei bis hin zur Datenbereinigung ganzer Kundendatenbestände!



# Level 4 „Dezentrale Vertriebsunterstützung“ - Marketingportal

**RICOH**  
imagine. change.

Benutzer können Broschüren, eBooks, Briefköpfe, Einladungen, Kalender, Feiertagskarten und vieles mehr anpassen und bestellen. Darüber hinaus verfolgt und berichtet das System Metriken über Kundendaten, Produktaufträge und die Häufigkeit der Aufträge. Das Kommunikationsteam nutzt diese Informationen, um festzustellen, welche Materialien für das jeweilige Publikum am effektivsten sind.



„Weil Marcom es Unternehmen ermöglicht, anpassbare Broschüren im großen Stil zu kreieren und bereitzustellen, konnten unsere Teammitglieder von den Auftragsaufgaben (Erstellung von einmaligen Marketing-Broschüren) zu mehr zukunftsorientierten, beratenden und strategischen Rollen überwechseln.“

# Level 4 „Dezentrale Vertriebsunterstützung“ - Marketingportal

**RICOH**  
imagine. change.

Banken, Versicherungen etc. haben eine große Herausforderung: **Marketingunterlagen zielgruppengerecht und personalisiert einem Kreis aus Agenten, Maklern und Filialien bereit stellen!**

## Digital & Print & Social Media

- ✓ Marken - Konsistenz
- ✓ Gesetzes - Konformität
- ✓ “Time To Market”
- ✓ Automatisierung der Distribution
- ✓ Konsistenz der Botschaften



Mehr als 2 Mio Nutzer weltweit



# TotalFlow Marketing Suite

kann Druckzentren helfen Ihre  
Wertschöpfung zu erhöhen!

“Nach und Nach” Level 1-4

Jürgen Krebs  
Business Manager Software  
Commercial & Industrial Printing Group

Juergen.Krebs@ricoh.de  
+49 152 0930 1033

**RICOH**  
imagine. change.

**Level 1 „Digitales Ladenlokal“**

**Level 2 „Direktansprache“**

**Level 3 „Datenbereinigung“**

**Level 4 „Dezentrale  
Vertriebsunterstützung“**

**RICOH**  
imagine. change.