



The New Business of Printing®

Servizi di consulenza e formazione





Il successo nel digitale ora si raggiunge molto più velocemente

L'aiuto giusto per il business della stampa digitale

La nostra esperienza ci ha insegnato che disporre del modello di business appropriato è altrettanto, se non più importante, che disporre di una tecnologia appropriata e del flusso di lavoro appropriato. Con una crescita annua del 41 % in pagine in digitali a colori (Infotrends, Inc. 2008) è chiaro che il digitale rappresenta una grande opportunità per tutte quelle aziende che hanno investito in questo settore. E questa opportunità va al di là dei volumi di stampa. E' importante fornire applicazioni di stampa digitale ad alto margine, web-to-print, personalizzare, realizzare campagne di marketing che consentano di aumentare i profitti e tagliare i costi.

Xerox ha sviluppato una programma di formazione per aiutarvi a rafforzare la vostra forza di vendita, a definire un piano di marketing di successo e identificare applicazioni a valore aggiunto.

Hdemo, la società di consulenza esperta nel settore grafico, offre corsi di formazione in grado di aiutarvi a definire un potente programma di gestione delle vendite che permetterà alla vostra azienda di focalizzarsi sugli aspetti più importanti del successo nelle vendite, fornendovi strumenti e conoscenze di cui avete bisogno per monitorare, motivare e guidare il team di vendita.

I consulenti di **Hdemo**, estremamente esperti e competenti, condivideranno la loro esperienza in workshop di formazione e consulenze personalizzate, dopo una accurata analisi delle vostre esigenze. Affronteranno tutti gli argomenti che la forza di vendita necessita per identificare i clienti potenziali, cogliere opportunità di business e sviluppare una campagna VDP.

Le aziende che hanno affidato a **Xerox** e a **Hdemo** lo sviluppo del loro business, hanno incrementato notevolmente il loro volumi di affari ed hanno conquistato nuovi clienti grazie ad un piano di vendita e di marketing strutturati. Noi ed **Hdemo** abbiamo aiutato i nostri clienti a crescere, realizzando un modello di business vincente.

Se anche voi volete far parte di questa "elite", non dovete fare altro che richiedere i servizi offerti da **Xerox** e **Hdemo** al vostro funzionario di vendita **Xerox**.

DIREZIONE MARKETING

Ferdinando Salafia

Per ulteriori informazioni contattare Antonella Scicchitano
Cellulare +39 335 7630061 - antonella.scicchitano@xerox.com



Hdemo nasce nel 1995 come società impegnata nella formazione e nella consulenza specializzata per le aziende del settore grafico-editoriale. In breve la società diventa una delle realtà professionali più stimate nell'area del nord-est.

In anni recenti **Hdemo**, pur conservando la sua vocazione originaria, si è ristrutturata e ampliata in quella che oggi è divenuta **Hdemo Network**, società in grado di offrire una completa configurazione di servizi ad una clientela appartenente ai più vari settori industriali. Questa visione multisettoriale ed il suo approccio operativo alla consulenza, hanno permesso ad **Hdemo Network** non solo di consolidare la sua tradizionale clientela del settore grafico-editoriale ma di raggiungere anche importanti clienti enterprise quali, tra gli altri, Benetton Group, Stefanel Spa, Meeting Spa ed il gruppo Pam Panorama.

La struttura di **Hdemo Network** prevede tre aree funzionali principali: Formazione, Consulenza e Soluzioni. In ciascuna area operano poi i Centri di Competenza, team di professionisti dedicati ad un particolare prodotto o servizio.

I servizi offerti alle aziende grafiche comprendono tra gli altri:

Formazione: utilizzo dei principali software dedicati all'industria grafica; utilizzo di software di rendering e modellazione CAD

Riproduzione colore: risoluzione di problematiche collegate alla riproduzione colore, calibrazioni colorimetriche, problematiche relative allo standard ISO-12647.

Marketing e supporto vendite: incremento delle vendite, ampliamento del proprio mercato, consulenza nella preparazione di un piano strategico di marketing, corsi di addestramento per la forza vendita.

Web ed E-commerce: siti web progettati esplicitamente per le aziende grafiche; portali e-commerce multilingua con applicazioni web-to-print, print-on-demand, book-to-print, gestione dei pagamenti elettronici; comunicazione e pubblicità su web, posizionamento nei motori di ricerca, campagne di web marketing, mobile marketing.

Soluzioni software: catalogazione e archiviazione di media digitali; preventivistica e consuntivazione delle commesse; soluzioni personalizzate realizzate su specifiche del cliente.

Flussi di lavoro: controllo del PDF prima della stampa; gestione ottima e tuning del pre-flight; automazione in Adobe Indesign attraverso XML e la programmazione di script dedicati; cataloghi prodotto e listini automatici; collegamento tra Indesign e database aziendali.

3D fotografico: realizzazione di immagini 3D di qualità fotografica; ambienti e scenari realizzati attraverso rendering foto realistici pronti per la stampa offset/ digitale.

Perizie legali: contestazioni e controversie specifiche dell'attività editoriale quali problematiche di stampa, allestimento e finitura, contraffazioni fotografiche, contraffazioni di marchi; redazione di contratti aziendali e di perizie di stima dei beni assicurati.

Ulteriori informazioni sulla attività di **Hdemo Network** si possono trovare su www.hdemo.com

Corsi di formazione e workshop



**Vendere la
stampa digitale**

**Vendere la
stampa digitale
consente alla vostra
forza vendita di:**

- Apprendere l'impatto che la stampa digitale può avere sui loro clienti
- Apprendere un nuovo approccio consulenziale alla vendita
- Comprendere il valore dei prodotti e servizi permessi dalla stampa digitale
- Conquistare nuovi clienti e contatti



**Svilappare un
piano di
marketing per il
digitale**

**Il servizio di
sviluppo di un
piano di marketing
vi consente di:**

- Implementare un piano marketing efficace
- Incrementare i volumi attraverso una strategia di medio termine
- Distinguervi dalla concorrenza guadagnando quote di mercato
- Proporre ai vostri clienti nuovi servizi ad alto valore



**Vendere la
personalizzazione**

**Vendere la
personalizzazione
vi consente di:**

- Comprendere il valore del VDP
- Avere le competenze per cogliere le opportunità del VDP
- Come proporre il VDP
- Identificare le applicazioni chiave
- Capire il workflow del VDP

Corso di formazione sulla vendita di servizi di stampa digitale

La stampa digitale apre nuovi mercati e nuove opportunità di reddito. Questa opportunità tuttavia, per essere sfruttata pienamente, necessita di nuove competenze e di una nuova metodologia di vendita.

In questo workshop imparerete quali sono le opportunità offerte dal digitale e alcuni dei processi e delle tecniche di vendita più efficaci per conquistare nuovi clienti.

Il primo passo necessario è quello di compiere una transizione dalla tradizionale vendita focalizzata sull' "ottenere un ordine" ad una moderna vendita di tipo consulenziale. Una volta comprese quali siano le giuste domande da porre, sarete in grado di vendere le applicazioni digitali che offrono valore ai vostri clienti e margini di profitto per voi stessi.

Ecco alcuni dei temi affrontati nel corso:

- Un nuovo approccio: la vendita "consulenziale"
- Come organizzare e ampliare il proprio territorio di vendita
- Come contattare nuovi clienti e stabilire un contatto telefonico
- Come strutturare un processo efficace di vendita
- Identificare le potenzialità di un cliente nei confronti della stampa digitale
- Conoscere i nuovi servizi che può offrire la stampa digitale
- Proporsi e proporre la propria azienda nel modo corretto: sviluppare una dichiarazione di valore personalizzata per ciascun cliente
- Stabilire un piano di azione immediato al termine del corso



La vendita della stampa digitale

OGGETTO

Il corso illustra le potenzialità delle opportunità offerte dalla stampa digitale e delinea le caratteristiche ed i comportamenti di un venditore di successo di servizi di stampa digitale.

ARGOMENTI PRINCIPALI

- L'impatto della stampa digitale sui vostri clienti.
- Le basi conoscitive per una vendita di tipo consulenziale.
- Come sviluppare e trasmettere una dichiarazione di valore per la vendita della stampa digitale (esercitazione in aula).
- Gli elementi chiave per una proposta di vendita efficace.
- Le tecniche per conquistare nuovi contatti di vendita.
- Come mettere in pratica quello che si è imparato.

Durata	1 giornata suddivisa in una sessione mattutina ed una breve pomeridiana
Target	Personale addetto alla vendita della stampa digitale
Esercitazioni Pratiche	Sviluppare e trasmettere una dichiarazione di valore per la vendita della stampa digitale Stilare un elenco di 5 elementi attuabile a conclusione del workshop (CAD) Questionario di valutazione all'inizio e al termine del corso
Materiale a supporto	Tutti i partecipanti ricevono una Guida alla definizione del piano di azione

Sviluppare un piano di marketing per il digitale

Un crescente numero di aziende grafiche sta affrontando la transizione verso i sistemi di stampa digitale e verso un nuovo modo di interpretare il business della stampa.

Un piano marketing è un progetto che descrive passo passo come intendete vendere e promuovere i vostri prodotti e servizi; nel caso delle aziende grafiche, la stampa ed i servizi collegati ad essa. E' probabile che nel passato un'azienda grafica potesse andare avanti anche senza la necessità di creare un piano strategico di marketing. Se mai c'è stato quel tempo, oggi è certamente finito. Il mercato, la tecnologia, i bisogni dei vostri clienti: sono tutti fattori che stanno cambiando rapidamente portando una vera rivoluzione nel settore. E' stato dimostrato inequivocabilmente che le aziende grafiche che si sono dotate di un piano di marketing in forma scritta e lo aggiornano almeno annualmente, sono anche quelle che hanno goduto di maggior successo nel lungo periodo.

Perché affidarvi ai consulenti Xerox per la redazione del piano di marketing?

- Hanno una significativa esperienza e competenza tecnologica nella stampa digitale
- Sono specializzati nell'industria grafica e conoscono i suoi problemi
- Hanno accesso alle più recenti ricerche focalizzate su tutti gli aspetti della stampa digitale: industria, marketing, tecnologia, applicazioni, flussi di lavoro
- Conoscono tutte le possibilità offerte da Xerox per quanto riguarda la stampa, il software ed i servizi collegati
- Creano un piano di marketing completamente personalizzato per la vostra azienda



Sviluppo di un piano di Marketing per il digitale

OGGETTO

Il servizio prevede, lo sviluppo di un piano di marketing personalizzato da parte dei consulenti Xerox. Dopo una fase di analisi del profilo aziendale, il consulente in sintonia con la dirigenza mette a punto gli obiettivi da raggiungere nel medio e lungo periodo, propone le strategie per il loro raggiungimento e delinea le azioni da intraprendere valutandone tempi e costi.

Durata	<p>Preliminare fuori sede: raccolta dei dati significativi aziendali attraverso interviste telefoniche con la dirigenza e proprie attività di ricerca</p> <p>1 giornata in sede, in cui il consulente confronta le sue valutazioni preliminari con i protagonisti del piano marketing: la forza vendita, la dirigenza, la produzione, l'assistenza clienti, la pre stampa ecc.</p> <p>Mezza giornata in sede, in cui il consulente illustra il piano di marketing raccomandato e stabilisce i termini temporali per il controllo obiettivi.</p>
Target	<p>Dirigenza ma anche tutte le componenti dell'azienda coinvolte nel piano</p>
Obiettivi	<p>Il servizio prevede la redazione scritta, da parte del consulente di Business Development, di un Piano di Marketing personalizzato. Il piano prevede strategie e azioni nonché i tempi previsti per la realizzazione degli obiettivi di medio e lungo periodo.</p>
Materiale a Supporto	<p>Nell'ambito del ProfitAccelerator® Risorse per le vendite ed il Marketing, esiste il Marketing Accelerator Kit.</p>

Corso di formazione sulla vendita di servizi per i dati variabili

La stampa a dati variabili (VDP) è una delle aree a più alto tasso di crescita nella stampa digitale. Essa permette infatti di realizzare quella che oggi viene identificata come la nuova frontiera della comunicazione e della pubblicità: la personalizzazione. La stampa a dati variabili permette oggi di realizzare l'obiettivo ideale di ogni campagna di marketing: creare un messaggio pubblicitario ad hoc per ogni cliente, attraverso la personalizzazione di testo, grafica e immagini.

Il VDP dunque permette di valorizzare le campagne di marketing dei vostri clienti ed accrescere al contempo i vostri margini e profitti. Tuttavia sono indubbiamente necessarie nuove competenze per identificare le opportunità e le nuove prospettive che la VDP può dare ai vostri clienti esistenti. Questo corso in aula della durata di un giorno, fornisce a voi e alla vostra forza vendita tutte le competenze necessarie a comprendere le possibilità, identificare i potenziali clienti e infine vendere, sviluppare e implementare una campagna VDP.

Tra gli argomenti affrontati dal corso vi sono:

- Le opportunità offerte dal mercato della stampa a dati variabili
- Esempi di applicazioni della stampa digitale ad alto valore aggiunto attraverso l'uso della personalizzazione resa possibile con il VDP
- Elementi base di una campagna VDP di successo: come si coniugano l'aspetto creativo, il marketing e le tecnologie informatiche con la stampa digitale
- Confronti sulla base del ROI per le campagne di direct marketing: come spiegare ai clienti che il costo unitario non è il parametro più importante
- Come valutare il business dei vostri clienti e come aiutarli a comunicare attraverso campagne VDP ad alta personalizzazione.



Cogliere le opportunità ad alto margine

OGGETTO Affrontare tutti gli argomenti che la forza vendita ha necessità di padroneggiare per cogliere le opportunità, identificare i clienti potenziali e quindi vendere, sviluppare e mettere in atto una campagna VDP.

- ARGOMENTI PRINCIPALI**
- Le opportunità offerte dal mercato della stampa a dati variabili
 - Esempi di applicazioni della stampa digitale ad alto valore aggiunto
 - Elementi chiave di un programma di VDP
 - Confronti sulla base del ROI per le campagne 1:1 (direct marketing)
 - Come vendere efficacemente la stampa VDP
 - Come metter in pratica quello che si è imparato

Durata	1 giornata suddivisa in una sessione mattutina ed una breve pomeridiana
Target	Personale addetto alla vendita della stampa digitale o altri coinvolti nella gestione della stampa VDP
Esercitazioni Pratiche	Stilare un elenco di 5 elementi attuabile a conclusione del workshop Questionario di valutazione all'inizio e al termine del corso
Materiale a supporto	ProfitAccelerator: casi di studio mirati di applicazione della stampa VDP



XEROX S.p.A

Via Medici del Vascello 26

Tel. 02509891

20138 Milano

www.xerox.it