



POURQUOI ENVISAGER LE WEB-TO-PRINT ?

Le marché de l'impression étant de plus en plus concurrentiel, le Web-to-Print offre aux prestataires de services d'impression - petits ou grands - les options dont ils ont besoin pour devenir plus compétitifs et augmenter leurs revenus. L'écrasante majorité des consommateurs sont désormais tout à fait à l'aise pour choisir, personnaliser et payer des articles en ligne. Pour les prestataires de services d'impression, nous pensons donc que donner aux clients la possibilité de passer des commandes en ligne est essentiel pour une croissance à long terme.

Le Web-to-print offre une opportunité relativement peu coûteuse et peu risquée de se développer au-delà des limites du modèle commercial traditionnel de la brique et du mortier. De plus, le Web-to-print offre aux propriétaires d'imprimerie plusieurs voies de croissance :

1. Les PSP peuvent créer leur propre présence sur le marché du commerce électronique afin d'étendre leur portée et d'augmenter leur exposition à de nouveaux clients et à de nouvelles opportunités de revenus.
2. Les PSP peuvent fournir des services web-to-print dédiés grâce à des vitrines en ligne intégrées qui peuvent être personnalisées pour répondre aux besoins spécifiques des clients.

3. Les PSP peuvent permettre à leurs clients d'utiliser cette même plate-forme web-to-print pour créer rapidement et facilement leurs propres activités de commerce électronique. À son tour, le PSP peut fournir les services de production et de traitement des commandes en arrière-plan pour soutenir ces activités.

AVANTAGES DU WEB-TO-PRINT POUR LES PSP

Nous savons que la promesse du Web-to-Print ne se limite pas à l'achat en ligne et à l'impression à la demande de cartes de visite. Le pouvoir souvent négligé des plateformes web-to-print est qu'elles peuvent également contribuer à générer des revenus grâce à l'automatisation et à l'optimisation des processus dans l'ensemble de l'activité d'impression. L'intégration d'une solution web-to-print peut apporter à un PSP les avantages suivants :

1. Automatisation et optimisation des processus d'impression

- A. Certaines solutions web-to-print fournissent les outils nécessaires pour automatiser et optimiser les processus dans l'ensemble de l'activité d'impression, notamment :
1. Automatisation du traitement des commandes et du passage à la production.
 2. Programmation des tâches et gestion des ressources
 3. Réduction du temps de gestion et des frais généraux
 4. Gestion des stocks juste à temps pour le papier, l'encre, etc.
 5. Centralisation des achats, de l'expédition et de la facturation

2. Augmentation du volume des commandes

- A. Les boutiques en ligne ne ferment jamais : Les PSP peuvent recevoir les commandes des clients 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 et 365 jours par an.
- B. Un site W2P peut fournir un point d'accès unique pour visualiser et commander tous les produits ou services proposés, y compris les possibilités de vente incitative et d'extension.
- C. Les PSP peuvent augmenter le volume des commandes grâce à des applications Web et mobiles.
- D. L'accès en ligne peut éliminer les points de friction du processus de commande pour les clients.

3. Amélioration des flux de trésorerie

- A. Les PSP sont payés lorsque la commande est passée.
- B. W2P peut réduire le temps que les employés consacrent à la recherche de factures.

4. Marges bénéficiaires accrues

- A. La commande sans contact ne nécessite pas le temps des employés
- B. Réduisez le suivi des commandes en vous assurant qu'elles sont passées correctement et qu'elles comprennent les bonnes spécifications à chaque fois.
- C. L'avis d'événement automatisé envoyé directement au client réduit les demandes de renseignements sur l'état de la commande
- D. Réduire les coûts administratifs et d'inventaire globaux en centralisant les processus d'achat, d'expédition et de facturation

5. Un traitement plus rapide et plus efficace des commandes

- A. Réduction des erreurs humaines
- B. Les commandes sont transmises directement à la production
- C. Processus accéléré d'approbation des épreuves en intégrant l'épreuve dans le processus de commande.

6. Satisfaction accrue du client

- A. Les clients peuvent passer des commandes quand cela leur convient.
- B. Les options d'impression pilotées par des modèles et VDP facilitent la création de résultats professionnels.
- C. Des mises à jour automatiques par e-mail permettent aux clients de connaître l'état d'avancement de leur commande.

DE NOUVEAUX REVENUS GRÂCE AUX SITES DE COMMERCE ÉLECTRONIQUE DES CLIENTS

Le Web-to-print peut faciliter l'accès des personnes souhaitant créer leur propre activité de commerce électronique. Grâce à leur investissement dans le Web-to-print, les PSP peuvent fournir à leurs clients les outils numériques nécessaires à la création d'un commerce en ligne.

Les solutions web-to-print comme notre MarketDirect StoreFront™ fournissent une plateforme en ligne intuitive, pilotée par des modèles, qui donne aux clients la possibilité de créer une vitrine de commerce électronique d'aspect professionnel sans avoir de compétences en conception graphique ou savoir écrire du code.

En outre, ces plateformes web-to-print permettent à plusieurs sites de commerce électronique de s'intégrer de manière transparente avec le PSP pour la production, l'entreposage et l'exécution back-end des produits proposés par ces sites.

En plus des outils de création de sites, les solutions web-to-print peuvent englober une grande variété de services qui facilitent le commerce en ligne. Par exemple, notre solution MarketDirect StoreFront fournit une suite d'outils de bout en bout, notamment :

- Le traitement des paiements
- L'automatisation de la production
- Gestion et engagement des clients
- Facturation, expédition et rapports
- Options d'impression variable puissantes
- Intégration transparente des données avec les plateformes MIS

DES VITRINES DÉDIÉES AUX CLIENTS PROFESSIONNELS

Malgré la transition sismique vers le tout-numérique, les documents imprimés continuent de jouer un rôle essentiel dans le commerce, les opé-

rations et les communications des entreprises. Cependant, peu d'entreprises ont le besoin (ou les ressources) d'investir dans un service d'impression sur site. Dans le marché hyperconcurrentiel de l'impression d'aujourd'hui, c'est une occasion exceptionnelle pour les PSP de se démarquer de leurs concurrents - et de créer de nouvelles sources de revenus - en fournissant des services d'impression indispensables à ces entreprises par le biais d'une solution intégrée web-to-print.

Les solutions Web-to-print comme MarketDirect StoreFront donnent aux PSP la possibilité de créer des ressources en ligne dédiées pour que leurs clients puissent commander des documents imprimés (par exemple, des cartes de visite, des formulaires, des documents imprimés ou même des articles spécialisés, etc.) par l'intermédiaire d'une vitrine en marque blanche. Gérée par le prestataire de services d'impression, la vitrine est facilement accessible à partir d'un navigateur Web ou, mieux encore, le site peut être intégré de manière transparente à l'intranet de l'entreprise, ce qui permet aux employés - à l'aide de leurs identifiants de connexion - de personnaliser et de commander des documents imprimés propres à l'entreprise.

Une fois la commande passée, le FSP n'a plus qu'à exécuter la commande d'impression et à la livrer à l'adresse du client.

LES DANGERS DE NE PAS ADOPTER LE W2P

La consolidation de l'industrie, l'augmentation du coût des matières premières et un marché hyperconcurrentiel ne sont que quelques-unes des raisons qui expliquent les défis auxquels les PSP sont confrontés lorsqu'ils essaient de rester rentables en utilisant le modèle commercial traditionnel d'une commande à la fois. Pour survivre, les PSP - quelle que soit leur taille - doivent trouver de nouveaux moyens de générer des revenus.

En plus d'augmenter l'exposition à de nouveaux clients, le web-to-print offre deux opportunités distinctes pour les PSP d'augmenter les revenus de leur base de clients existante :

1. Augmenter l'offre de produits et de services
Le Web-to-print permet aux prestataires de services d'impression de générer davantage de revenus en proposant un nombre croissant de produits et de services à forte demande et à marge élevée, notamment des services d'exécution, des produits personnalisés, des cadeaux d'entreprise, des articles spécialisés et même un soutien marketing à la demande.
2. Devenir un partenaire commercial intégré
Le Web-to-print peut aider les prestataires de services d'impression à ne plus

se contenter d'être un fournisseur d'imprimés à la demande, mais à devenir le partenaire commercial intégré d'un client, ce qui peut augmenter les dépenses globales par client. Plus un prestataire de services d'impression fournit de services spécialisés à un client donné (entreposage, traitement des commandes, impression à la demande VDP, etc.), plus il a la possibilité d'accroître sa popularité et de se positionner comme un partenaire de confiance, une extension de facto des opérations, des ventes et/ou des efforts de marketing d'une entreprise. Sans le web-to-print, les imprimeurs peuvent facilement être relégués au rang de vendeurs passifs, avec une seule tâche à la fois, et ne pas être en mesure de résoudre de manière proactive les problèmes de leurs clients.

Il n'est donc pas surprenant que nous pensions que le web-to-print est là pour rester. De plus, alors que nous sommes régulièrement contactés par des imprimeurs qui veulent en savoir plus sur le web-to-print, nous avons de plus en plus de conversations avec des imprimeurs qui font des investissements supplémentaires pour développer leur offre de web-to-print afin de répondre aux exigences en constante évolution des clients. De manière empirique, nous voyons nos clients MarketDirect StoreFront qui ont adopté la solution doubler et même tripler leurs ventes annuelles.

En fin de compte, nous pensons que les imprimeurs qui ne mettent pas en œuvre une stratégie web-to-print courent le risque très sérieux de perdre des clients au profit de ceux qui offrent une plus grande valeur.