

Caso di successo: MultiCopy Lansingerland

Il grande formato fa crescere il business



Passaggio al mercato B2B

Robert de Klijne, fotografo da 25 anni, ha scattato oltre 1.500 foto di matrimoni e un numero ancora più alto di ritratti nel corso della sua carriera professionale: "Tuttavia, con l'avvento della digitalizzazione, l'atteggiamento dei consumatori verso la fotografia professionale è cambiato. Per questo motivo ho rivolto la mia attenzione al mercato B2B". Dal momento che i clienti hanno iniziato a chiedere sempre più servizi di progettazione grafica, nel 2006 ha deciso di aprire l'azienda MultiCopy. "MultiCopy oggi va oltre il print for pay. Si tratta di un'organizzazione dinamica che guarda costantemente avanti, cercando di cogliere opportunità sempre nuove. L'imprenditorialità è qualcosa che viene da dentro, mentre l'ispirazione è qualcosa che può nascere dalla collaborazione con gli altri".

De Klijne ha avviato il passaggio al mercato B2B integrando la fotografia nella gamma di servizi offerti. Attualmente gestisce due sedi MultiCopy: Bodegraven e Lansingerland (a Berkel e Rodenrijs). "Il nostro obiettivo è quello di supportare le aziende nelle loro attività di comunicazione. Ecco perché siamo sempre alla ricerca di opportunità per ampliare ulteriormente i nostri servizi. Grazie alla proposta di siti Web e materiale promozionale stiamo crescendo e incrementando i profitti".

Le sfide

- Entrare nel mercato B2B
- Supportare i clienti nelle loro attività di comunicazione
- Espandere i servizi di stampa offerti
- Entrare in nuovi mercati fino a questo momento inesplorati

La soluzione

- Installazione di Ricoh Pro L4160
- Supporto da parte di Ricoh
- Inchiostri latex eco-compatibili

Incremento del fatturato grazie a prodotti e servizi per la comunicazione visiva

Business in crescita

Nel 2013, De Klijne ha partecipato all'incontro annuale sulle vendite organizzato negli Stati Uniti dalla società FSI insieme a MultiCopy. "Il grande formato è stato pubblicizzato molto in quanto si colloca in un mercato in forte espansione e determinate per la crescita del business". Ha poi scoperto che Ricoh aveva sviluppato una soluzione grande formato che utilizza inchiostri latex. "Avevo già lavorato con Ricoh quando abbiamo sostituito i dispositivi per la produzione di elevati volumi di stampa. Sono rimasto colpito dal loro approccio e dal loro modo di lavorare". La sua azienda è stata una delle prime a testare la nuova stampante Ricoh grande formato e a decidere di investire in Ricoh Pro L4160.

De Klijne è molto soddisfatto della qualità e delle funzionalità offerte: "Gli inchiostri latex sono versatili e possono essere utilizzati su numerosi materiali per usi interni ed esterni". Ricoh Pro L4160 utilizza il 50% di elettricità in meno rispetto alla maggioranza delle stampanti grande formato. È più ecologica, anche grazie all'inchiostro che non contiene solventi. "Gli inchiostri latex si asciugano all'istante e ciò garantisce una produzione senza interruzioni". Inoltre, "i clienti che utilizzano gli stampati in ambienti chiusi non sentono l'odore dei solventi".

Nuovi mercati ed opportunità

Grazie alla stampante latex grande formato, per De Klijne si sono aperte nuove possibilità: "Adesso vedo l'impatto positivo del grande formato sulla mia attività. Siamo in grado di offrire ai clienti una gamma più ampia di servizi. Almeno il 40% del fatturato mensile è basato sui prodotti per la comunicazione visiva (ad es., rivestimenti per veicoli, per edifici e vetrofanie) e servizi connessi come progettazione, consulenza e installazione".

MultiCopy Lansingerland ha di recente cominciato a gestire un nuovo sito di grandi dimensioni. "Ad aprile 2015, organizzeremo un importante evento aziendale. Trasformeremo la nostra attività in uno showroom ricco di applicazioni innovative per la comunicazione visiva, come ad esempio insegne e striscioni per i rivestimenti su pareti". Per espandere ulteriormente le applicazioni basate sul grande formato, l'azienda si affida al supporto fornito da Ricoh: "Ricoh offre consulenza non solo sulla tecnologia e sui materiali, ma anche su come automatizzare i processi. Questo ci consente di far fruttare al massimo gli investimenti".

"Gli inchiostri latex di Ricoh Pro L4160 sono versatili e possono essere utilizzati su numerosi materiali per usi interni ed esterni. Finora non abbiamo incontrato alcun limite. I prodotti per la comunicazione visiva e i relativi servizi rappresentano almeno il 40% del fatturato".

**Robert de Klijne, direttore/proprietario di
MultiCopy Lansingerland e MultiCopy Bodegraven**



Risultati

- I prodotti per la comunicazione visiva rappresentano il 40% del fatturato
- Business in crescita
- Ampia scelta di materiali per usi interni ed esterni

