

DIE ZUKUNFT DRUCKEN

PRINT-SERVICE-PROVIDER (PSP) SCHAFFEN
STÄRKERE KUNDENVERBINDUNGEN

Kunden erwarten von jeder Kommunikation, ob in gedruckter oder digitaler Form, ein immersives, personalisiertes Erlebnis. Da die Kanalauswahl entscheidend wird und die Kundenvorlieben sich ständig ändern, stehen Unternehmen inmitten vieler Herausforderungen diesen Chancen gegenüber.

- Unternehmen müssen eine Kundenpartnerschaft aufbauen und fördern.
- Budgets verlagern sich vom Marketing zur Kommunikation.
- Strategische Ziele unterstreichen die digitale Kommunikation hinsichtlich Kundenbindung.



Aufgrund dieser Chancen sehen einige Unternehmen großen Wert darin, Elemente ihrer Kundenkommunikationsstrategie an Print-Service-Provider (PSP) outzusourcen.

Mit der steigenden Zahl an Kommunikationskanälen wächst auch die Komplexität der Kommunikationsbereitstellung. Viele Unternehmen tun sich schwer, Schritt zu halten. Über eine Vielzahl von Branchen hinweg produzieren traditionelle Versender mittlerer und großer Kommunikationsmengen diese im eigenen Haus, doch die physischen Postvolumen sind rückläufig. Infolgedessen gehen viele Unternehmen enge Partnerschaften mit PSP ein, um die wachsende Komplexität der Multichannel-Kundeneinbindung zu bewältigen.

So erzielen diese Unternehmen wichtige Vorteile, wie z. B. die Möglichkeit, durch Kommunikation (in gedruckter und digitaler Form) Kosten zu senken, das Kundenerlebnis zu verbessern und im ganzen Kundenlebenszyklus eine Interaktion von einheitlichem Niveau und Charakter zu bieten.



Sehen Sie das On-Demand-Video-Webinar
CUSTOMERS DEMAND CHOICE, HOW PRINT SERVICE PROVIDERS
CAN DELIVER IT EFFECTIVELY?



Klicken, um das
Webinar anzusehen.

Vorteile gedruckter und digitaler Information

Gedruckte Kommunikation bietet eine Reihe von Vorteilen, die sie in der digitalen Welt einzigartig wertvoll machen. Sie muss jedoch mit anderen Kanälen zusammenspielen. Verbraucher interagieren mit Print-Medien länger und sehen darin eine höherwertige Kommunikation. Digitale Kommunikation bietet eine Reihe eigener Vorteile, die sie nützlich machen und kann Print-Kommunikation ergänzen.

Heutige PSP stehen vor der Herausforderung, mehr Aufträge mit kürzeren Druckläufen, mehr Auftragswechsel, längere Rüstzeiten, ein größeres Maß an Individualisierung und einen höheren Grad an Komplexität zu bewältigen.

All diese Umstände bedeuten ein erhöhtes Fehlerrisiko. Für PSP ist es wichtiger denn je, flexibel zu bleiben und zugleich den größtmöglichen Grad an Datensicherheit zu liefern. PSP müssen eine skalierbare Service-Palette bieten, die so ausgestattet ist, dass sie sich den wechselnden Vorlieben der Verbraucher anpasst.

Print-Kommunikation:

- hinterlässt einen länger anhaltenden Eindruck
- erzeugt eine stärkere emotionale Bindung
- bleibt besser in Erinnerung

Digitale Kommunikation:

- zügiges und pünktliches Fulfillment am Markt
- schnelleres Weiterleiten von Nachrichten
- führt zu einem schnelleren Call-to-Action

Die Kommunikationskanäle haben sich ausgedehnt und weiterentwickelt. Und PSP brauchen eine flexible Infrastruktur, die ihnen ermöglichen wird, den Schwankungen bei Verbrauchervorlieben und allgemeinen Marktbedürfnissen zu begegnen. Über alle Produktionsgeräte und alle Phasen des Druckprozesses hinweg müssen Anwendungscompatibilität und Flexibilität erhalten bleiben. Wichtig ist auch, Spitzen und Täler im Produktionszyklus auszugleichen und den sich ändernden Kundenvorlieben Rechnung zu tragen.



Downloaden Sie das E-Book

2021 PLANNING: THE POWER OF PRINT
FOR B2C OUTREACH



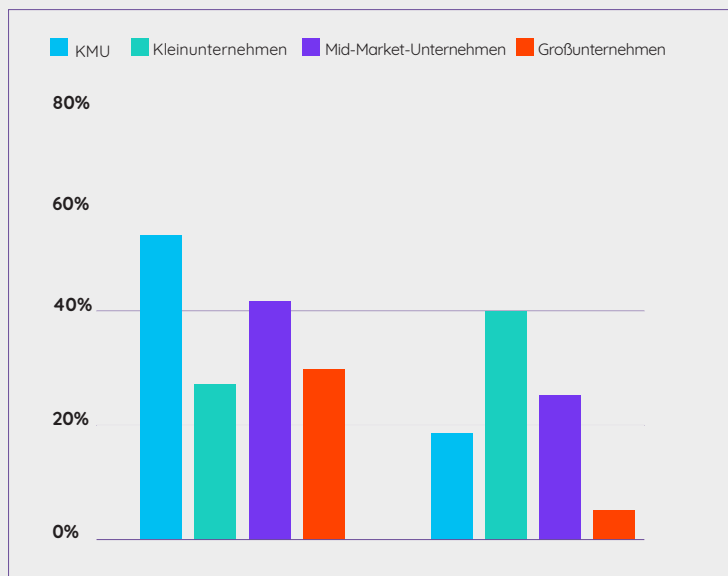
PSP-Produktionsfeinheiten

Unternehmen erkennen zunehmend, dass es unerlässlich ist, Kontrolle über ihre Kommunikation zu erlangen. Will ein Unternehmen florieren, muss es den Zusammenhang zwischen Kundenkommunikation und Customer-Experience verstehen. PSP stärken ihre Klientel, indem sie ihr ausgehend von den Vorlieben ihrer Kunden eine Vielzahl an Kommunikationsoptionen bieten.

Um ein breiteres Spektrum an Kommunikation zu erzeugen, entscheiden sich PSP oft für den Einsatz mehrerer Produktionsgeräte. Durch ein Maximieren der Kompatibilität zwischen diesen, wird ein und dasselbe Projekt auf verschiedenem Produktions-Equipment laufen, was mehr Flexibilität wie Effizienz garantiert und Bedienfehler reduziert. Mit intelligenten Kuvertiermöglichkeiten können PSP für ihre Kunden einzigartige Marketing-Chancen schaffen und zugleich Kanalvorlieben berücksichtigen.

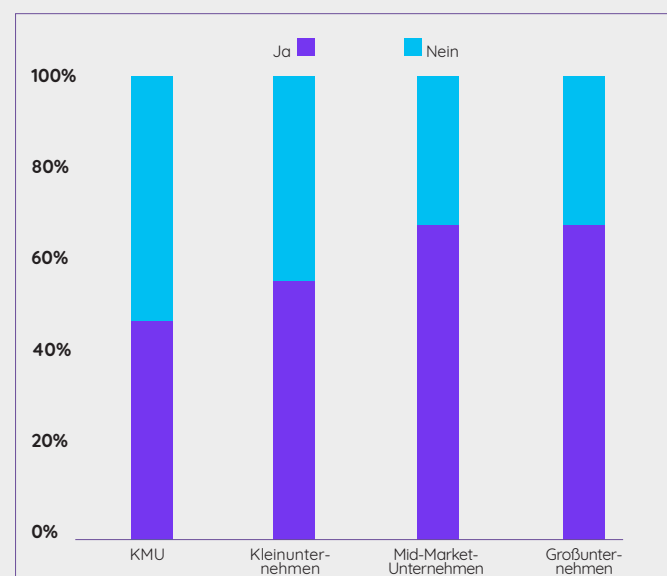
Veränderungen beim Insourcing/Outsourcing als Reaktion auf COVID-19

Welche Änderungen bezüglich der Kundenkommunikation sind als Reaktion auf die COVID-19-Pandemie im Gange oder geplant?



N = 300 Unternehmen in den USA
Quelle: Aspire CCS, Understanding the New Digital Reality, 2020

Werden hochvolumige und spezielle Druckjobs outgesourct?



Seien Sie der „Go-to“-PSP

Heutige PSP erwarten inzwischen relevante Lösungen, die sich den einzigartigen und schnell veränderlichen Bedürfnissen ihrer Kunden anpassen. In der Zukunft wird es noch wichtiger werden, diese Erwartungen zu erfüllen. Statt sich auf vorgefasste Meinungen zu verlassen, müssen Unternehmen die Vorlieben ihrer



Kunden auf Basis von Daten sorgfältig bewerten. Firmen wie Quadient bieten Lösungen, die PSP in die Lage versetzen, den Bedürfnissen von Unternehmen und deren Kunden gleichermaßen gerecht zu werden.

Der Markt entwickelt sich weiter, und PSP produzieren mehr Kommunikation über mehrere Kanäle hinweg, haben mit mehr Kunden zu tun und wickeln mehr Auftragswechsel ab. Quadient bietet flexible Lösungen, die es PSP ermöglichen, auf mehrere Geräte statt nur auf eins zu setzen und dabei trotzdem über Aufträge hinweg Konsistenz zu wahren. PSP sind nicht mehr auf mehrere Anbieter angewiesen, da Quadient für die Produktion eine One-Stop-Experience bietet: mit Hardware, Software und Lösungen für alle Kommunikationskanäle.

Basierend auf Generationen persönlicher wie praktischer Erfahrung und unterstützt durch modernste Technologie, hilft Quadients Suite erstklassiger Lösungen dabei, Kommunikation schneller auf den Weg zu bringen – mit voller Integrität. Sie ermöglicht Ihnen, rasch auf neue Kundenvorlieben, Compliance-Anforderungen und Marktbedürfnisse zu reagieren und sich anzupassen, um Business-Herausforderungen jetzt und in Zukunft zu meistern.

Entdecken Sie, wie Quadient Agilität ermöglichen und Profitabilität verbessern kann; besuchen Sie quadiant.de und quadiant.at.

Über Quadient®

Quadient unterstützt mehrere Hunderttausend Unternehmen auf der ganzen Welt dabei, mit ihren Kunden in Verbindung zu bleiben. Der Fokus liegt auf drei Kernbereichen der modernen Kundeninteraktion: der intelligente Automatisierung von Kundenkommunikation, Paketschließfachlösungen und Mailinglösungen. In diesen Feldern entwickelt Quadient innovative Lösungen, die relevante, personalisierte und wertvolle Kundenerlebnisse schaffen. Quadient ist im Compartment B der Euronext Paris (QDT) notiert und ist Teil des CAC® Mid & Small und EnterNext® Tech 40 Index.

Weitere Informationen zu Quadient finden Sie unter quadiant.de und quadiant.at

quadiant
Because connections matter.