



POCO

Ricoh-oplossing transformeert marketingdynamiek van Duitse retailreus

Gecontroleerde aanpassing van marketingmateriaal verkort time-to-market



Marketinggedreven bedrijf

POCO is een succesvolle retailer in woninginrichting. Het topmerk verkoopt een breed assortiment meubels, textielproducten, elektrische en huishoudelijke artikelen. POCO runt meer dan 125 superstores en is een van de grootste woninginrichters in Duitsland met een jaaromzet van €1,6 miljard in 2017.

Het marketinggedreven bedrijf gebruikt reclamemateriaal om mensen naar de winkel te trekken. In het oog springende folders en krantenbijlagen in de geel-rode merkkleuren van POCO worden gebruikt om speciale aanbiedingen te promoten. De aanbiedingen worden ook in de winkel weer onder de aandacht gebracht, door middel van reclame op het verkooppunt en actieprijskaartjes.

MarcomCentral, het marketingplatform van Ricoh

POCO maakte lokale versies van de campagnes in eigen huis en er was een full-time medewerker in dienst die zich bezighield met het maken van actieprijskaartjes. De marketingprocessen waren tijdrovend en duur. Erop geband om zijn flexibiliteit te vergroten, ging POCO op zoek naar een digitaal marketingplatform.

Met de oplossing van Ricoh, gebaseerd op het MarcomCentral-platform, kan POCO promotiemateriaal zelf beheren; dit zorgt voor meer controle en een kortere time-to-market. Daarnaast ondersteunt Ricoh's FusionPro-workflow een gecontroleerde aanpassing op vestigingsniveau en biedt het een geautomatiseerde end-to-endworkflow voor prijskaartjes.

40%

tijdsbesparing verbetert de
flexibiliteit en verkort de
time-to-market

"De samenhang ontbrak in onze marketingprocessen. We waren op zoek naar een gebruiksvriendelijke digitale oplossing die de flexibiliteit verhoogde en tegelijkertijd de merkintegriteit bewaakte. Ricoh voldeed aan alle eisen."

Sabine Rittmeyer,
Hoofd Marketing

RICOH
imagine. change.

“MarcomCentral heeft ons controle over onze marketing gegeven. Winkels kunnen binnen een kort tijdbestek aangepast promotiemateriaal met de juiste merkuitstraling maken, wat de time-to-market verkort, en we kunnen de inhoud van aanbiedingen dynamisch wijzigen door nieuwe producten en prijzen toe te voegen.”

Sabine Rittmeyer,
Hoofd Marketing



Gecontroleerde aanpassing

Het POCO-merkportal stroomlijnt de distributie van marketingmateriaal en maakt het mogelijk om creatieve sjablonen met de juiste merkboodschap, die door het centrale marketingteam van POCO zijn gemaakt, op winkelniveau aan te passen. Gecontroleerde aanpassing beschermt de integriteit van het marketingmateriaal en bespaart POCO tijd en geld, omdat er geen externe bureaus hoeven te worden gebruikt.

FusionPro is een toonaangevende oplossing voor variabele datapublicatie (VDP) die sjabloonontwerp, databestanddefinitie, bedrijfslogica en het creëren van printstrings samenbrengt in één enkele intuïtieve toepassing. In combinatie met MarcomCentral stelt het POCO in staat om gepersonaliseerd marketingmateriaal volgens de merkrichtlijnen in eigen huis te creëren en implementeren.

Dynamische formulierlay-out

Prijkaartjes worden gegenereerd in een afzonderlijke FusionPro-workflow. De toepassing ondersteunt een dynamische formulierlay-out, waardoor variabele datacontent die is opgeschoond in /data.mill, een afzonderlijke oplossing, automatisch kan worden samengesteld in de sjablonen. De 'lights out'-workflow maakt handmatige verwerking overbodig, wat tijd bespaart en fouten voorkomt.

De oplossing heet de marketingdynamiek van POCO getransformeerd. De time-to-market is nu aanzienlijk korter en het bedrijf kan een grotere verscheidenheid aan lucratieve promotiecampagnes runnen. Doordat er geen externe bureaus hoeven te worden ingeschakeld en interne medewerkers nu hun handen vrij hebben voor andere projecten, ziet ook het kostenplaatje voor het bedrijf er aanzienlijk aantrekkelijker uit.