

you can  
**Canon**

Digital StoreFront

Prinfo & Canon

## Ständigt tillgänglig digital kundmottagning

Vi som på något sätt är engagerade i den grafiska branschen är sedan många år tillbaks vana vid att allt fler områden på våra arbetsplatser (och på fritiden) digitaliseras. Men att digitalisera tryckeriets kundmottagning; är inte det att gå lite väl långt? Frågan är, som ni säkert förstår, retorisk – vi tror oss redan känna till svaret – men vi skickar den i alla fall till Eric Liljero på Prinfo I&N i Stockholm. Innan vi låter Eric komma till tals vill vi bara informera lite om Prinfo – ett av de första företagen som kommit gång med EFI Digital StoreFront i Sverige. Prinfo som har funnits i 20 år är en kommunikationskedja bestående av tryckerier, reklam- och produktionsbyråer i Sverige och Norge. Prinfo är störst i sin "klass" i Skandinavien med verksamheter på inte mindre än 47 platser.

Prinfo erbjuder sina kunder helhetslösningar inom marknadskommunikation, från strategi till färdig produktion. Prinfo, som är ett modernt företag, ställer naturligtvis höga krav på moderna systemlösningar.

–Vi är helt övertygade, svarar Eric Liljero på vår inledande fråga, om att reklam och tryck är på väg in i webbvärlden. Vi lever i ett generationsskifte med kunder som blir mer och mer vana vid webbhandel. Och vad vore då naturligare än att erbjuda dem en webbaserad digital kundmottagning?

Prinfo valde en lösning som Canon har att erbjuda: EFI Digital StoreFront (DSF). Detta är inte enbart en kundmottagning; detta är ett helt arbetsflöde med massor av funktionalitet och möjlighet till utbyggnad.

–Vi anlidade en konsult som sonderade marknaden och tillsammans fastnade vi för Canon som är ett stort och välrenommerat företag med ett starkt varumärke.

**”Enkelheten med web-to-print har blivit verklighet! Ingen kund som anpassat sig till detta system vill återgå till det gamla.”**

*Erik Liljero, ansvarig för DSF,  
Prinfo Stockholm*



Dessutom är DSF ett beprövat system som många företag runt om i världen redan jobbar med. Som alla i branschen redan känner till, så har digitalisering och rationalisering snarare inneburit prispress än vinstökning. Det gäller därför att ligga i frontlinjen med system som tilltalar kunderna och som även innebär besparingar och rationaliseringsvinster för dem. Eric Liljero menar att DSF är ett system som uppfyller dessa krav.

-Vi pratar heller om rationella lösningar och kundnytta än produkter och teknik.

Vad är då Digital StoreFront egentligen? Samtidigt som vi respekterar Eric's åsikt om att inte tala för mycket om produkter och teknik så kommer vi att vika några rader åt just detta här och nu.

Eric påpekar också att det inte går att automatisera ett sådant här arbetsflöde till mer än 60-70%. Det måste finnas människor bakom, även med ett bra arbetsflöde som Digital StoreFront.

-Ett annat företag som verkligen har glädje av systemet är Avis. De tvingas ofta ta fram annonser lokalt med kort varsel när det visar sig att de har många bilar hemma på någon av deras 120 uthyrningsplatser. Avis skapar sina enhetliga annonser med en mall i DSF. Enkelheten och resultatet med denna möjlighet har dessutom ökat det lokala engagemanget för Avis.

Eric Liljero beskriver även hur Prinfo hjälpt hotellkedjan Best Western i Norge med enhetligt trycksaksmaterial som broschyrer, visitkort, brevpapper och blanketter.

---

## Vi anlidade en konsult som sonderade marknaden och tillsammans fastnade vi för Canon som är ett stort och välrenommerat företag med ett starkt varumärke.

---

DSF är ett webbaserat arbetsflöde med omfattande funktionalitet till glädje för såväl leverantör som kund. Trycksaksleverantören, eller företaget som jobbar med marknadskommunikation, installerar DSF på sin server. Varje intresserad kund får sitt eget skräddarsydd webbgränssnitt mot systemet. Här kan man lägga beställningar 24 timmar per dygn. Kunden kan via DSF ha tillgång till malldokument med en styrd grafisk profil där man endast kan ändra i texten. Korrektur och godkännande hanteras genom DSF. Systemet hanterar även såväl vanlig som komplicerad prissättning så att kunden kan godkänna kostnaden innan beställningen går iväg till produktion. Integration med ekonomisystem möjliggör automatisering av administrativa rutiner.

Vi ber Eric Liljero, ansvarig för DSF inom Prinfo i Stockholm, om några exempel på kunder som verkligen har nytta av DSF.

-Compass Group med 1000 företagsrestauranger i Norden lägger utan personlig kontakt med oss upp till 10 order om dagen med hjälp av DSF. De hade tidigare problem med lokala kampanjer som dels gärna blev onödigt dyra, dels framställdes med avvikelser från koncernens grafiska profil. Tack vare DSF har Compass Group decentraliserat marknadsföringen, minskat ledtiderna, förbättrat kvaliteten och de sparar pengar.

-På vilket som helst av kedjans 20 hotell kan nu personalen logga in i vårt system och skräddarsya mallade dokument. När något dokument tillkommer eller uppdateras sköts detta centralt så att samtliga hotell ständigt har tillgång till det senaste materialet. Eric Liljero avslutar med att påpeka miljövinsten med systemet. Distribuerat tryck minskar behovet av transporter. Snabbheten och enkelheten med DSF i kombination med tillgången till digitaltryck gör att upplagorna minskar. Risken för överupplagor där en stor del av materialet går till återvinning minskar avsevärt när kunderna känner trygghet i att kunna skapa kvalitetssäkrade trycksaker med kort varsel. -Enkelheten med web-to-print har blivit verklighet! Ingen kund som anpassat sig till detta system vill återgå till det gamla. Risken för fel minimeras. Kunden får reda på kostnaden direkt. Vi som leverantör är, tack vare Digital StoreFront, tillgängliga 24 timmar om dygnet. Uppdragen ligger färdiga för produktion utan att vi har behövt röra dem. Snacka om win-win-situation!