



Personalización. Y rentabilidad.
Guía de introducción a las soluciones
de información variable de Xerox.

¿Para qué personalizar?

Mejores índices de respuesta y mayores ingresos.

Tanto en formato electrónico como impreso, las comunicaciones más relevantes para el público al que van dirigidas se recuerdan mejor, obtienen mejores índices de respuesta y refuerzan la fidelidad del cliente.

De hecho, los estudios demuestran que el aprovechamiento de los datos de los clientes para crear comunicaciones altamente personalizadas permite aumentar los ingresos un 30 por ciento por encima de la media. En algunos casos las empresas han conseguido un crecimiento anual superior al 25 por ciento anual.* Esto se debe a que el marketing dirigido y el contenido personalizado impulsan al lector a actuar según lo que indican las comunicaciones impresas... y demuestran que ahora es el mejor momento para añadir posibilidades de personalización a su negocio. Puede ofrecer nuevas aplicaciones, irrumpir en nuevos mercados y obtener más ingresos.

La tecnología de información variable (IV) es fundamental para producir comunicaciones personalizadas. Normalmente implica la integración perfecta de tres componentes: bases de datos, software de diseño variable y un sistema de impresión digital. La combinación de estos elementos es la receta perfecta para crear programas y materiales de marketing eficaces, como publicidad por correo, material publicitario con versiones, campañas a través de diferentes medios, paquetes personalizados, materiales promocionales de ventas, correo electrónico, etc.

Esta guía describe en términos generales todo lo que es capaz de hacer la tecnología de información variable mediante el examen de algunas aplicaciones de muestra. Además, le mostraremos cómo podemos ayudarle a encontrar soluciones parecidas e igual de eficaces para su negocio.



* The TransPromo Revolution: The Time Is Now! *InfoTrends*, Agosto de 2007.

Dos potentes soluciones.

Los trabajos de impresión variable deberían planificarse con cuidado y suficiente antelación para garantizar la máxima eficiencia y rentabilidad.

Por ello ofrecemos dos completas carteras de soluciones de datos variables, cada una con sus diferentes flujos de trabajo y posibilidades. Ambas se pueden adaptar específicamente a sus operaciones para garantizar que los documentos personalizados vayan a proporcionarle el valor y los ingresos que exigen tanto usted como sus clientes.

FreeFlow®
Digital Workflow Collection

Xerox FreeFlow® VI Suite

Permite personalizar los documentos y las comunicaciones, como el nombre y la dirección del cliente o imágenes variables. También ofrece las posibilidades exclusivas que exigen muchos documentos transaccionales:

- Construcción dinámica del documento desde la impresora en lugar de realizar la composición en el cliente
- Lógica condicional
- Prealmacenamiento de gráficos en memoria
- Imposición compleja
- Funciones de clasificación de correo
- Varias orientaciones para optimizar las páginas

Esta solución permite aumentar el impacto de una amplia gama de comunicaciones transaccionales con una cantidad mínima de tiempo y esfuerzo, posibilitando la salida más productiva posible.



XMPie®

Se trata de una solución modular que permite producir comunicaciones de información variable, gráficos personalizados simples y complejos, así como gran variedad de campañas de marketing a través de diferentes medios. Entre las posibilidades que ofrece se cuentan las siguientes:

- Herramientas de producción, diseño y datos modulares
- Soporte de reproducción de imágenes especiales para impedir el fraude, incluidos los efectos de texto MicroText y Fluorescent Marks
- Personalización de imágenes de gran impacto
- Campañas a través de diferentes medios, incluida la impresión, la integración en sitios web y el correo electrónico
- URL de respuesta y sitios web personalizados con seguimiento de campañas y creación de informes

Con XMPie puede optimizar sus datos de forma creativa para abrir las puertas a nuevas oportunidades de negocio.

Observémoslo con más detalle...

Para explicarle mejor las posibilidades de la impresión de datos variables y del marketing a través de diferentes medios, le ofrecemos a continuación algunos ejemplos de aplicaciones producidas utilizando FreeFlow VI Suite y XMPie.

Aplicación: Billete de casino

Solución: FreeFlow VI Suite con imágenes especiales

Las entradas, tanto si son para un concierto como para un espectáculo en un casino, como en este caso, son únicas pero no requieren necesariamente un alto grado de personalización. Un local que celebre eventos con relativa frecuencia puede utilizar FreeFlow VI Suite para añadir funciones simples de personalización y de disuasión de fraudes necesarias para generar entradas periódicamente.

- 1 La fecha y la ubicación de las localidades de cada espectáculo pueden sacarse de una base de datos.
- 2 Las fichas de cortesía varían en función de los antecedentes de cada cliente del casino. El texto también puede ocultarse y mostrarse al cliente cuando llegue.
- 3 El microtexto (MicroText) variable impide las falsificaciones. Además, el texto de correlación oculta el nombre del casino, la fecha del espectáculo y el número de localidad, que está integrado en la entrada para mayor protección.

LAS VEGAS
Tropasino

Tropasino Atrium Center
presents

CIRQUE du FANTASME

21 November 2009

Price	Row	Seat
98.00	18	A

Tropasino-LV

Tropasino Appreciates You!
Present this ticket to a Tropasino Casino Ambassador and receive a special gift from us to you.

25 Free Slot Coins

Aplicación: Programa de fidelización de hotel

Solución: XMPie

La profusión de imágenes con información exclusiva sobre cada cliente puede causar un impacto tremendo en cualquier comunicación. Los hoteles pueden aprovechar los datos de sus clientes para crear materiales de marketing apropiados, como este correo de gran tamaño para confirmar la reserva de una habitación. XMPie permite un alto grado de personalización de las imágenes y genera URL de respuesta individualizados, además de sitios web personalizados dinámicamente para reforzar las campañas de los hoteles.

- 1 A cada cliente se le saluda por su nombre.
- 2 El nombre del cliente aparece destacado en la imagen.
- 3 Se exhiben el día de llegada y el cumpleaños del cliente.
- 4 Se destaca la afiliación de cada cliente del hotel.
- 5 Las imágenes varían en función de las preferencias de hospitalidad de los clientes.
- 6 La ubicación del hotel puede integrarse en cualquier lugar de la imagen.
- 7 El color del albornoz varía en función del sexo del cliente.
- 8 La información del cliente puede utilizarse para crear un enlace exclusivo a un sitio web personalizado. Se puede realizar un seguimiento del índice de visitas al URL para determinar el éxito de la campaña y su rentabilidad.

1 MR. SMITH, WE'VE TAKEN CARE OF EVERY DETAIL.
LOOKING FORWARD TO YOUR ARRIVAL ON DECEMBER 15. **3**

2 Welcome Larry

3 Happy Birthday
Mr. Larry on 12
December 15.

4 FOR PLATINUM MEMBERS

5 Dear Mr. Smith,
It's my pleasure to provide the tickets you requested. As
always, we hope you enjoy your stay in Chicago.
If there's anything further we can do for you, contact
me or anyone on my staff.

6 M
HOTELS
Chicago

7

8 To make your stay extra special, we've prepared several exclusive offers just for you.
Select one by visiting www.mhotels.biz/LS15469 today.

Aplicación: Recibo/Factura

Solución: FreeFlow VI Suite

Materiales promocionales transaccionales tales como extractos, pólizas y recibos mensuales constituyen excelentes oportunidades para las ventas cruzadas y adicionales de productos y servicios, así como para potenciar la fidelidad del cliente. FreeFlow VI Suite permite que los bancos que habitualmente procesan documentos transaccionales utilicen el espacio en blanco de sus facturas para incluir ofertas variables basadas en los hábitos y las aficiones de los clientes. Además de constituir una solución rentable, la salida optimizada permite enviar información estática una sola vez y, a continuación, prealmacenarse, posibilitando que el equipo imprima a velocidad nominal una vez eliminadas las tediosas tareas de precomposición.

- 1 El nombre y la dirección del cliente se pueden integrar fácilmente en cualquier lugar del extracto.
- 2 Se muestra claramente la información actualizada de la cuenta y el saldo de cada cliente.
- 3 Se destacan y personalizan ofertas variables a todo color basadas en los hábitos de compra del cliente, que constituyen oportunidades publicitarias de generación de ingresos.



Evolvcom
Enterprise Park
Welwyn Garden City
AL7 1HE

Bill Date: 04 March 2008

Phone Number	Account Number	Due Date
0161 001 0001	4136 9183 1294 5401	26MAR08

Jacob Turner
Green Cottage
St Marys Axe
West Aedale
Humberside HU71 7JD

1

Account Summary 25JAN - 26FEB

Previous Balance	48.95	
Payments - Thank You	- 48.95	
Balance Forward	0.00	
Monthly Access Charges	45.95	
Usage Charges		
Voice	39.99	
Cable	0.00	
Surcharges and Other Charges & Credits	5.72	
Taxes, Government Surcharges & Fees	9.21	
Total Current Charges	100.87	
Total Amount Due by 26 March 2008	£100.87	

300 Anytime Minutes 234
1,200 Night 912
(after 9 pm)/Weekend Minutes

Total Minutes Used 1,146

Connect all your services and save.
Phone | Internet | Television

Jacob: add Cable TV and High-Speed Internet to your phone service and you'll save even more. Our "One for All" package offers the services you need and one-bill convenience for just £68/mo.

3



Jacob Turner
Green Cottage
St Marys Axe
West Aedale
Humberside HU71 7JD

1

Account Number	Billing Period	Total Current Charges
4136 9183 1294 5401	Jan08-Feb08	£100.87

Total Amount Due by 26 March 2008

Make payment to:
Evolvcom
Enterprise Park
Welwyn Garden City
AL7 1HE

2

Amount Enclosed
£

Thank you for your purchase.
 Send me more information about adding internet service.

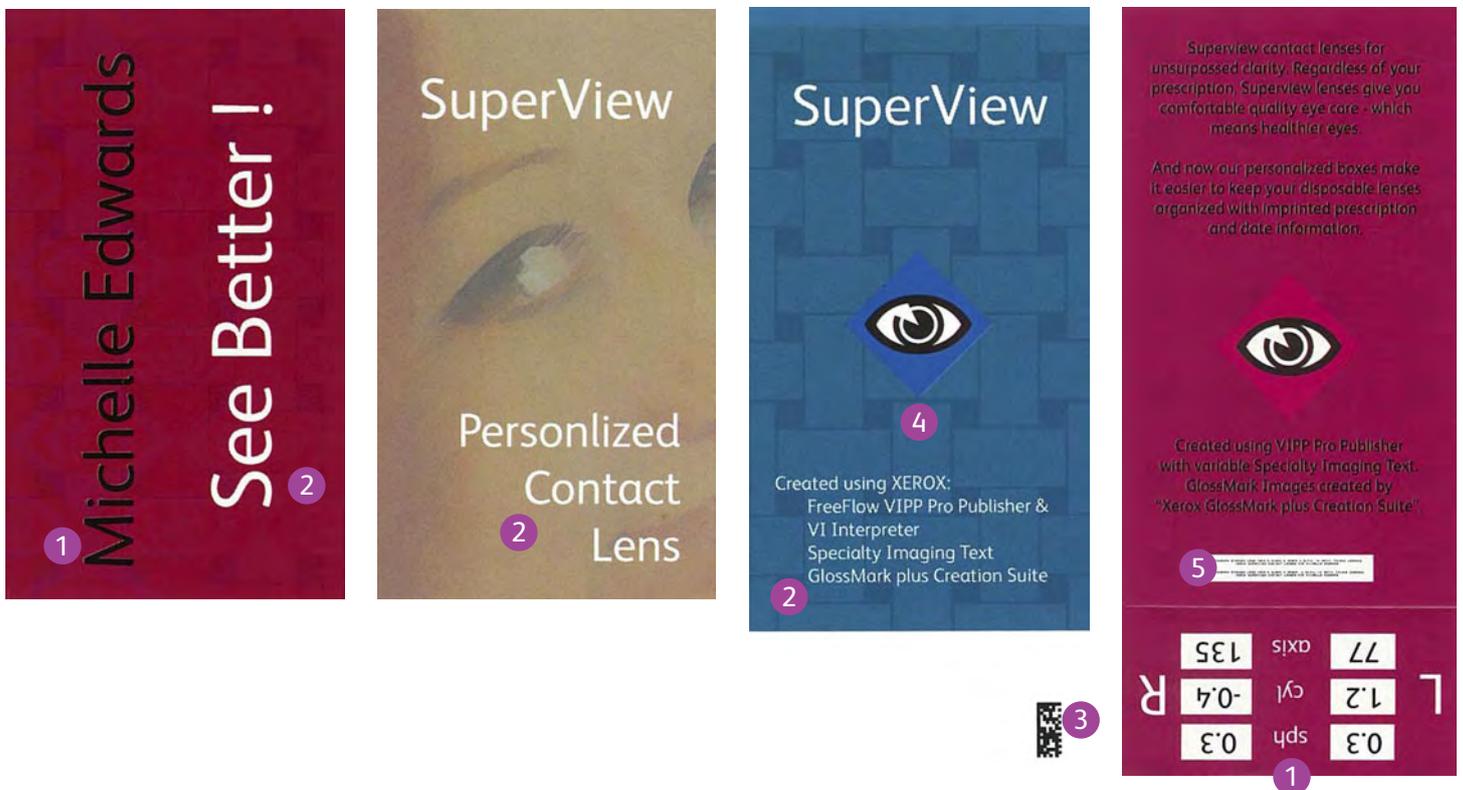
©2008 Xerox Corporation. All rights reserved.

Aplicación: Envase para lentes de contacto personalizado

Solución: FreeFlow VI Suite con imágenes especiales

El envase personalizado no sólo distingue un producto de sus competidores, sino que también puede incorporar contenido individualizado de gran utilidad. En este caso, la prescripción o receta. FreeFlow VI Suite permite estampar información con gran facilidad de forma automática.

- 1 El nombre impreso del cliente y la prescripción individualizan todavía más el producto.
- 2 El color y las imágenes principales del envase se pueden personalizar de acuerdo con el sexo del cliente.
- 3 Los números SKU con código de barras individuales y la fecha de caducidad se extraen de una base de datos para facilitar la identificación y la organización de los productos.
- 4 Las imágenes GlossMark® garantizan la autenticidad y producen impacto visual.
- 5 El microtexto (MicroText) aporta mayor seguridad porque incluye el nombre del cliente y la prescripción.



Aplicación: Programa de incentivos para miembros de servicios financieros

Solución: XMPie

La utilización de sitios web como punto de partida de una campaña a través de diferentes medios no sólo ahorra los costes de impresión del correo inicial sino que también permite obtener información sobre el cliente que favorecerá los resultados de las comunicaciones de seguimiento posteriores. XMPie facilita esta posibilidad a los bancos, extrayendo un conjunto de datos para utilizarlos dinámicamente en varias plataformas, contactando con los clientes de varias maneras para asegurarse de que reciben la información tal como prefieren.

Tomemos esta campaña como ejemplo:

- A un cliente se le ha otorgado recientemente una tarjeta de crédito y ahora tiene derecho a seleccionar un programa de incentivos.
- Cuando el cliente se conecta al sitio web del banco se genera dinámicamente una página de incentivos personalizada con la información del cliente, además de un breve cuestionario sobre sus aficiones.
- Una vez que el cliente ha contestado al cuestionario y se ha registrado en el programa de incentivos, el sitio usa instantáneamente esta información para generar contenidos más relevantes, con animaciones Flash, imágenes personalizadas y otras funciones.
- Basándose en la información recopilada, se genera automáticamente un correo publicitario franqueado a dos caras destacando las aficiones del cliente y los incentivos elegidos.
- Una vez entregado el correo, un URL ayuda a realizar el seguimiento de la respuesta y determinar la rentabilidad de la campaña.

Página web de registro para obtención de incentivos

- 1 Se genera una felicitación personalizada para cada cliente.
- 2 La información del cliente aparece cumplimentada previamente para facilitar el registro.

The screenshot shows a registration page for 'modibank' rewards. At the top, there's a navigation bar with 'home | contact us' and the 'mirewards' logo. Below the header, a large '1 hi!' is displayed. To the right, a form is pre-filled with sample data, with a '2' indicating the pre-filled nature of the information. The form fields include: First Name, Last Name, CARD NUMBER (masked as xxxxxx-xxxx-1234), Address 1 (123 First Street), Address 2, City (My Town), State/Province, ZIP/Country Code, Country (USA), Phone Number (555-555-5555), and eMail Address. Below the form, there's a section titled 'Now, tell us more about you.' with a question: 'How would you prefer to use your reward credits? Please select one of the following.' Three radio button options are provided: 'I would like to earn credits towards airline miles and/or discounts at hundreds of hotels, resorts, and other international travel accommodations.', 'I would like to earn credits towards discounts and free gifts at thousands of entertainment venues, sports events, and restaurants worldwide.', and 'I would like to earn credits towards free financial consultations with modibank professionals and learn how to make the most of my spending.' At the bottom, there's a 'Register me' button and a disclaimer: 'Modibank is a fictional bank for the purposes of XMPie demos and any likeness to real organizations is purely coincidental. The campaign was created with XMPie products including PersonalEffect™ and iImage™.'

Correo publicitario de confirmación de incentivos franquizado

- 3 Las imágenes principales se personalizan con las respuestas a las preguntas del sitio web.
- 4 Los iconos hacen referencia a las aficiones del cliente.
- 5 El país del cliente determina automáticamente si el tamaño del correo publicitario debe ser Carta o A4.

- 6 El mensaje sobre los incentivos varía en función de las preferencias indicadas por el cliente.
- 7 Se genera un URL de respuesta personalizado para facilitar el seguimiento.

hi!

5000 points inside

modibank[®]

XMPIe, Inc.
767 Third Avenue, 3rd Floor
New York, NY 10017
www.xmpie.com

First Class Mail
US POSTAGE
PAID
New York, NY
Permit No. XXX

Scott Dubois
New Bedford Business Park
186 Duchaine Blvd
New Bedford MA 02745
Canada

Thank you for registering with the **mirewards[®]** program. You have already begun accruing points towards the privileges you deserve as a **modibank[®]** card carrier. In fact, Scott, we've given you 5,000 travel points just for joining. Learn how to start redeeming your points inside.

Welcome to your reward.

Scott, you selected...

Travel Rewards

4

3

5

mirewards[®]

You and **modibank[®]**,
A guaranteed win!

Thank you for joining **mirewards[®]**. Now that you've signed up, you're ready to get the most out of your membership. Here are some ways you can earn points for the wide range of travel awards we offer.

5000
mirewards[®]
HAVE BEEN ADDED
TO YOUR ACCOUNT
Congratulations, Scott!

Visit your **mirewards[®]** site
www.modibank.com/Scott10001

- Check your points balance
- Update your personal information
- Change your primary **mirewards[®]** program

Earning travel rewards points is easy!

Earn points through purchases made with your **modibank[®]** credit card.

Earn double points when booking travel through **modibank[®]** partners.

We give you maximum flexibility when redeeming your points. The reward possibilities are endless. You can redeem for travel the way you want, when you want. New opportunities arise all the time. So visit www.modibank.com/Scott10001 often. Redeem your points for flights, hotels and travel packages quickly and easily. The number of points you'll need varies based on the price of your selection.

Great rewards like these are easy to earn:

5,000+	Discounts for hotel accommodation
10,000+	Free car rental upgrades
20,000+	Free upgrades for air and cruise travel
30,000+	Free airline travel certificates

What are you waiting for?

Add to your travel points by purchasing a new suitcase for that trip you are saving points for. Use your **modibank[®]** card to pay for the Internet connection that you use to research travel destinations, flights and hotel rooms. There are no fees, no expirations, and no limit to the rewards you can enjoy. Once you start, you'll see how quickly the points add up!

Questions?

E-mail mirewards@modibank.com for more details or to redeem points. A rewards agent is available 24 hours a day to assist you.

XMPIE

This campaign was created with XMPIe products including PersonalDirect[™], Response URL[™], Interactive Content Panels, iCreate[™] and iImage[™]. For more information, visit www.xmpie.com. **modibank[®]** is a fictitious bank for the purposes of XMPIe demos, and any likeness to real organizations is purely coincidental.

7

6

Aplicación: Folleto de marketing de telecomunicaciones

Solución: XMPie

La utilización de una campaña personalizada en varias fases a través de material impreso, web, correo electrónico y móvil puede generar ventas de gran importancia y rentabilidad. XMPie es capaz de diseñar, desplegar y realizar el seguimiento de programas destinados a reforzar la fidelidad y la retención, captar y acotar clientes potenciales y causar un impacto positivo en los resultados del cliente... y en los suyos.

Tomemos como ejemplo este programa a través de diferentes medios:

- Se envía al cliente un correo publicitario recordándole la renovación. Este correo incluye una llamada a la acción y un URL de respuesta que conduce al cliente hacia un sitio web personalizado que le permitirá tramitar la renovación.
- Simultáneamente, se envía un correo electrónico personalizado que también incluye un URL de respuesta para asegurarse de que el cliente haya recibido el mensaje de renovación y actúe en consecuencia.
- Cuando el cliente accede al URL de respuesta, el sitio se llena automáticamente con la información de la cuenta, el consumo y el plan del cliente, facilitando la comparación y selección de una opción de renovación.
- Basándose en las elecciones del cliente, el sitio web genera contenidos dinámicamente y crea páginas personalizadas tales como confirmaciones, notas de agradecimiento y formularios de invitación para amigos.
- A continuación, el modelo que ha seleccionado el cliente se entrega en un embalaje personalizado.
- El tráfico de los URL de respuesta facilita el seguimiento de la rentabilidad de la campaña.

Correo publicitario

- 1 Una imagen personalizada saluda al cliente.
- 2 Aparece destacado un gráfico con datos de consumo del cliente generado con XMPie uChart™.
- 3 La oferta y la llamada a la acción son exclusivas para cada cliente.
- 4 El sexo del cliente determina la aparición de imágenes relacionadas.
- 5 Se genera un URL de respuesta único para cada cliente.



ANTONIO
We have a special renewal deal for you
UPGRADE TO THE LIONCOMM 7000
for only **\$79.99**

We're offering valued customers, like you, this incredible deal when you renew your 2-year Lion Communications contract. Now you can get all the latest features without the high price:

LIONCOMM 7000

- 3.0 Megapixel Camera
- Enhanced QWERTY keyboard
- MP3 Player
- Broadband and Wireless Sync
- Video Streaming
- Bluetooth® Stereo Wireless

ANTONIO'S monthly usage for the last 3 months

RENEW BEFORE
JUNE 20, 2008
and get a **FREE**
Travel Charger!

LIONCOMM - Travel Charger

- Talk and charge at the same time
- Small and lightweight for travel
- Compatible with all LionComm phones

LOCK IN YOUR RENEWAL DEAL TODAY!
Go to: <http://GraphEx.lion-comm.com/Antonio.Garza.1013364434>

Sitio web con URL de respuesta

- 6 Un mensaje telefónico personal recomienda un producto basándose en la información de la cuenta del cliente.
- 7 Un vídeo personalizado describe las ventajas del producto recomendado.
- 8 Diagramas dinámicos muestran el historial de consumo actualizado del cliente.
- 9 Se genera un plan variable basado en el consumo y las preferencias de cada cliente.

ANTONIO
UPGRADE AND RENEW!

HURRY!
Your contract expires on June 20, 2008

OUR CONTRACT EXPIRES ON JUNE 20, 2008

ACT NOW!
and receive a **FREE** Travel Charger

Minute usage for Antonio - last 5 months

Month	Jan 08	Feb 08	Mar 08
8 Min	~100	~150	~200
400 Min	~100	~150	~200
800 Min	~100	~150	~200
1600 Min	~100	~150	~200

Our Pick!

Feature	LIONCOMM 4000 (\$29.99)	LIONCOMM 5000 (\$49.99)	LIONCOMM 7000 (\$79.99)
Camera	+	+	+
Bluetooth Capable	+	+	+
Multimedia Messaging	+	+	+
Broadband	+	+	+
MPS-Player	+	+	+
QWERTY keyboard	+	+	+
Streaming Video	+	+	+
Windows Synch	+	+	+
Plan Minutes	400	1000	unlimited
Unlimited Messaging	+	+	+
Unlimited Data	+	+	+
Plan Pricing	\$29.99/Month	\$49.99/Month	\$79.99/Month

RENEW NOW AND GET MORE
RENEW AND KEEP OLD PHONE
NO THANKS

Correo electrónico de confirmación

- 10 Se genera un mensaje personalizado para cada destinatario en la línea del asunto y una imagen relevante.
- 11 Se destaca la oferta seleccionada por el cliente.

ANTONIO

HURRY!
Your contract expires on June 20, 2008

YOUR FREE
Travel Charger is on its way!

LIONCOMM Travel Charger
•Talk and charge at the same time
•Small and lightweight for travel
•Compatible with all LionComm phones

Estamos para ayudarle.

Le ayudaremos a elaborar una solución adecuada a sus objetivos, con individualización a partir de información básica o mediante personalización de alto nivel a través de diferentes medios.

En realidad ofrecemos un completo programa de formación para ayudarle a integrar su solución de información variable en su operativa. Entre los temas abordados se cuentan los siguientes:

- Descripción general de VI Suite y/o XMPie
- Creación de presentaciones electrónicas variables
- Cómo mejorar los formularios existentes
- Creación de documentos con XMPie
- Desarrollo de campañas a través de diferentes medios
- Aplicaciones promocionales transaccionales avanzadas
- Habilidades de programación variable
- Aplicación e integración de servicios profesionales

Cómo aprovechar la oportunidad.

La información variable es vital para comunicarse de forma exclusiva, generando índices de respuesta sin precedentes y reforzando la fidelidad de los clientes. Le ayudaremos en cada etapa del camino. Le garantizamos un aprovechamiento óptimo de su solución de información variable desde el primer día, proporcionándole una cartera de recursos de desarrollo de negocio y ayudándole a elegir la mejor tecnología para su empresa.

¿Desea ver de cerca y en persona las aplicaciones impresas?

Póngase en contacto con su representante hoy mismo o llámenos al 902 200 169.

Para obtener más información, visite www.xerox.com/freeflow.

