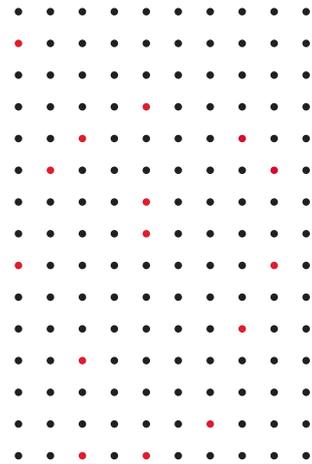


# Los sólidos 40 años: una asociación resiliente en un mercado cambiante

Pronto Reproductions impulsa la agilidad y el crecimiento con la prensa de producción Xerox® Iridesse®.

“Desde la impresión rápida hasta un centro de impresión comercial y embalaje completo, la prensa Xerox Iridesse nos ayuda a aceptar los pedidos de nuestros clientes”.

– Wayne Burlington, propietario y presidente de Pronto Reproductions



## ACERCA DEL CLIENTE

Pronto Reproductions está ubicado en Mississauga, Ontario, y ha sido líder en el sector de la impresión durante más de cuatro décadas, pasando de ser una tienda de impresiones rápidas a un proveedor de servicios completos de impresión digital, comercial y de embalaje. La adopción de soluciones líderes del sector fue vital para cumplir su compromiso de estar a la vanguardia de las tendencias y escuchar a sus clientes. Wayne Burlington, propietario y presidente de la compañía, afirma: “con la prensa Xerox Iridesse, hemos adoptado la tecnología de vanguardia, que incluye dorado, plateado y transparente para satisfacer las necesidades cambiantes de nuestros clientes”.

Al posicionarse como proveedor integral, Pronto Reproductions sigue creciendo. Los hijos de Wayne, Thomas Burlington y Jason Burlington (directores generales) ahora ya forman parte esencial del negocio, garantizando una transición perfecta y una innovación continuada de cara al futuro.

## INSTANTÁNEA DEL CASO DE ÉXITO



### El desafío

- Adaptarse a las demandas del mercado
- Priorizar la innovación para crecer
- Preferencias del cliente dan forma a la estrategia
- Enfoque estratégico en soluciones de gran impacto



### La solución

- Capacitación para el cliente para maximizar los resultados
- Ofertas mejoradas con colores especiales de alto impacto con la prensa de producción Xerox® Iridesse®
- Enfoque estratégico en la integración del diseño
- Hojas extragrandes como diferenciador



### Los resultados

- Evolución hacia el liderazgo en el sector
- Uso estratégico de las funciones de la prensa Iridesse
- Clientes más capacitados a través de una mayor implicación y formación
- Una innovación más estratégica y orientada hacia el futuro
- El color como motor de crecimiento



**EL DESAFÍO**

**El color impulsa las ventas: la innovación impulsa el crecimiento**

Wayne Burlington explicó: “Aunque teníamos un dispositivo capaz de proporcionar un 5.º color, nuestros esfuerzos de marketing iniciales para promocionar el blanco como color especial mediante la autopromoción no generaron el impacto empresarial esperado”. Al darse cuenta de que ofrecer el blanco como 5.º color no se ajustaba a su estrategia de crecimiento, Pronto Reproductions cambió de enfoque y dejó de lado esos esfuerzos.

De manera similar, después de evaluar sus necesidades empresariales, descartaron otra solución en blanco y negro reconociendo que carecía de potencial de crecimiento futuro. En su lugar, buscaron opciones innovadoras que les diferenciarían en el mercado ofreciendo a los clientes algo más allá de sus expectativas, soluciones que no habían considerado o que pensaban que eran inalcanzables, como colores más llamativos y un formato de mayor tamaño.

Por su parte, Wayne Burlington señaló: “Hemos observado una tendencia clara entre nuestros clientes: un aumento de la demanda de impresión en color sobre la impresión en blanco y negro. Cuando preguntamos a nuestros clientes sobre su motivación, la respuesta es constante: el color impulsa las ventas. Capta la atención y mejora el impacto de sus esfuerzos de marketing, proporcionando en última instancia un mayor retorno de su inversión en la impresión”.

**LA SOLUCIÓN**

**Beneficios de la prensa de producción Xerox® Iridesse® para impulsar el valor del cliente y el crecimiento del mercado**

Con la introducción de la prensa Iridesse, Pronto Reproductions se dio cuenta de la importancia de educar a los clientes sobre cómo aprovechar las funciones del equipo. Al demostrar el potencial del 5.º y del 6.º color —como dorado, plateado o transparente— guiaron a los clientes para que presentaran sus archivos de una forma que maximice la calidad de impresión desde el principio, en lugar de sugerir mejoras después del envío del archivo. Entre sus ofertas principales se incluyen libros donde la tinta seca especial transparente se aplica con frecuencia a las cubiertas para mejorar el impacto visual y la protección, y que sirve como alternativa al laminado. Además, producen folletos de alta calidad, manuales, pancartas, pósters y mucho más, con acentos dorados y plateados, añadiendo un acabado excepcional y diferenciado para elevar el producto final.

Su estrategia de futuro alienta a los clientes a incorporar elementos de diseño avanzados durante el proceso creativo. Esto mejora sus resultados y posiciona a Pronto Reproductions de forma competitiva en el mercado aportando valor a los productos de sus clientes. Además, la empresa se compromete a demostrar las capacidades de la prensa Iridesse, ofreciendo muestras y organizando seminarios para impulsar el crecimiento futuro del negocio.

Thomas Burlington resaltó la ventaja competitiva de la prensa de producción Iridesse, destacando que “la (prensa Xerox) Iridesse puede producir carteles y pancartas de gran formato, que llega hasta 47,2 pulgadas, algo que pocas otras impresoras digitales pueden lograr. Esta capacidad nos diferencia en el mercado. Ofrece a nuestros clientes una potente característica que nos permite producir carteles y pancartas de alta calidad en cuestión de minutos. Es una propuesta de valor excepcional: los clientes pueden acercarse y luego partir con su producto en la mano, de forma rápida y eficiente”.

**LOS RESULTADOS**

**Innovación + Evolución estratégica = Liderazgo del mercado**

**Evolución hacia el liderazgo en el sector:**

Pronto Reproductions se ha convertido en un proveedor de impresión digital, comercial y de embalaje integral, que adopta la tecnología y los cambios del mercado para mantener su competitividad.

**Uso estratégico de las capacidades:**

Al adoptar la prensa Iridesse con su 5.º y 6.º color, incluidos el dorado, el plateado y el transparente, Pronto Reproductions permite a los clientes mejorar la calidad de impresión y generar mayor valor desde el principio.

**Capacitación e implicación del cliente:**

Pronto Reproductions se centra en educar a los clientes sobre el potencial de la prensa Iridesse y ofrece demostraciones, muestras y seminarios para maximizar el impacto de las funciones de impresión avanzadas.

**Innovación orientada hacia el futuro:**

La empresa cambió su estrategia de soluciones en blanco y negro y sus esfuerzos de marketing menos impactantes, centrándose en tecnologías de impresión en color innovadoras que los distinguen en el mercado.

**El color como impulsor de ventas:**

Wayne Burlington destaca la creciente demanda de impresión en color, ya que capta la atención, impulsa las ventas y ofrece mayor rentabilidad de las inversiones en marketing en comparación con la impresión en blanco y negro.

**“El sistema Iridesse nos permite aumentar significativamente la capacidad de producción, lo que nos posibilita realizar más trabajos en menos tiempo sin dejar de producir resultados de alta calidad”.**

– Wayne Burlington, propietario y presidente de Pronto Reproductions

Para más información, visite [www.xerox.es/es-es/impresion-digital/prensas-digitales/iridesse-production-press](http://www.xerox.es/es-es/impresion-digital/prensas-digitales/iridesse-production-press)