



Persönliche Ansprache –
der Schlüssel zum Erfolg
Eine Einführung in die Xerox
Lösungen für variable Daten.

Was bringt Personalisierung?

Bessere Antwortraten und höhere Einnahmen.

Ob in elektronischer oder gedruckter Form: Je besser Kommunikationsmittel auf die vorgesehenen Adressaten abgestimmt sind, desto mehr Eindruck erzielen sie – und desto eher sind sie geeignet, die Antwortraten zu steigern und die Kunden an Ihr Unternehmen zu binden.

Untersuchungen belegen, dass sich mit Kommunikationsmitteln bis zu 30 % höhere Einnahmen generieren lassen, wenn sie mithilfe bekannter Kundendaten konsequent personalisiert werden. In einigen Fällen konnten Unternehmen ein jährliches Wachstum von mehr als 25 % verzeichnen.* Zielgruppenspezifisches Marketing und personalisierte Inhalte motivieren die Empfänger, auf gedruckte Kommunikationsmittel zu reagieren. Deshalb: Je früher Sie Personalisierung in Ihrem Betrieb nutzen können, desto eher profitieren Sie von den Vorteilen. Sie können Ihren Kunden neue Anwendungen anbieten, neue Märkte erschließen und Ihre Einnahmen steigern.

Der Schlüssel zur personalisierten Kommunikation liegt in der Technologie, die die Nutzung variabler Daten ermöglicht. Sie besteht in der Regel aus drei Komponenten, die nahtlos ineinandergreifen: Datenbanken, Design-Software für variable Datendokumente und ein Digitaldrucksystem. Die Kombination dieser drei Elemente ist die Voraussetzung für das Erstellen effektiver Marketingprogramme und -materialien wie Direktmailings, versionierter Marketingmaterialien, Crossmedia-Kampagnen, personalisierter Verpackungen, Promotion-Materialien, E-Mails und weiterer Instrumente.

Diese Einführung gibt Ihnen einen Überblick über die Möglichkeiten, die der Einsatz variabler Daten bietet. Dazu werden einige Beispielanwendungen näher betrachtet. Und natürlich erfahren Sie auch, wie wir Ihnen helfen können, ähnlich effektive Lösungen für Ihren Betrieb zu finden.



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

Zwei Lösungen, die überzeugen.

Ein Druckauftrag mit variablen Daten erfordert sorgsame Vorausplanung. Nur so ist gewährleistet, dass er effizient durchgeführt wird und den gewünschten Erfolg bringt.

Deshalb bieten wir gleich zwei umfassende Lösungen für das Drucken mit variablen Daten an, die unterschiedliche Abläufe und Funktionen bieten. Beide Lösungen können auf Ihre Betriebsabläufe abgestimmt werden. Das trägt dazu bei, dass Ihre personalisierten Dokumente Ihren Kunden echten Mehrwert bringen – und Ihnen selbst zusätzliche Einnahmen.

FreeFlow®
Digital Workflow Collection

Xerox FreeFlow® VI Suite

Diese Lösung ermöglicht Ihnen, Ihre Dokumente und Kommunikationsmaterialien zu personalisieren – zum Beispiel durch Einfügen des Kundennamens oder variabler Bildelemente. Zudem bietet sie einzigartige Funktionen für den Druck von Transaktionsdokumenten:

- Die Dokumente werden unmittelbar am Drucker dynamisch erstellt und müssen nicht vorab am Clientrechner zusammengestellt werden
- Konditionale Logik
- Cachespeicher für Grafiken
- Komplexe Bogenmontage
- Sortierfunktionen für Postsendungen
- Verschiedene Ausrichtfunktionen zur Seitenoptimierung

Die Lösung eignet sich ideal dazu, ein breites Spektrum an Transaktionsdokumenten mit minimalem Zeit- und Arbeitsaufwand durch Personalisierung aufzuwerten und dadurch ihren Nutzwert zu maximieren.



XMPie®

Diese modular aufgebaute Lösung ermöglicht das Drucken von Kommunikationsmaterialien mit variablen Daten, die einfache und komplexe Einbindung personalisierter Grafikelemente sowie die Realisierung unterschiedlicher Crossmedia-Marketingkampagnen. Sie bietet unter anderem die folgenden Merkmale:

- Modulare Komponenten für Datenmanagement, Gestaltung und Produktion
- Unterstützung von Specialty-Imaging-Techniken (wie Mikrotext und fluoreszierende Kennzeichnung) zur Abschreckung gegen Betrugsversuche
- Eindrucksvolle Personalisierungsfunktionen für Grafiken
- Crossmedia-Kampagnen mit Nutzung der Kanäle Druck, Website-Integration und E-Mail
- Antwort-Links und personalisierte Websites mit Nachverfolgungs- und Berichtsfunktionen für Kampagnen

XMPie stellt Ihnen zahlreiche Möglichkeiten zur Verfügung, Ihre Daten auf kreative Weise zur Erschließung neuer Geschäftschancen zu nutzen.

Überzeugen Sie sich selbst

Wir möchten Ihnen ein genaueres Bild von den Möglichkeiten und der Leistungsfähigkeit des Druckens mit variablen Daten in Kombination mit Crossmedia-Marketing bieten. Im Folgenden finden Sie einige Anwendungsbeispiele, die mit FreeFlow VI Suite und XMPie realisiert wurden.

Anwendung: Casino-Ticket

Lösung: FreeFlow VI Suite mit Specialty-Imaging

Tickets sind individuelle Dokumente. Sie erfordern jedoch nicht unbedingt ein hohes Maß an Anpassung – ob sie für ein Konzert bestimmt sind oder, wie in diesem Fall, für eine Aufführung im Casino. Ein Haus, das häufig Veranstaltungen durchführt, kann FreeFlow VI Suite einsetzen, um seine Tickets mit einfachen Personalisierungselementen und Merkmalen zur Vorbeugung gegen Betrug zu versehen.

- 1 Datum und Sitzplatz für die betreffende Vorstellung können aus einer Datenbank bezogen werden.
- 2 Die Anzahl der angebotenen Gratis-Chips ist abhängig von den bisherigen Casinobesuchen des Kunden. Es ist auch möglich, Text zu verbergen und erst beim Besuch für den Kunden lesbar zu machen.
- 3 Variable Mikrotext-Elemente helfen, Fälschungen vorzubeugen. Der Name des Casinos, das Vorstellungsdatum und die Sitzplatznummer werden zusätzlich durch CorrelationText geschützt, der in das Ticket integriert ist.

LAS VEGAS
Tropasino

Tropasino Atrium Center
presents

CIRQUE du
FANTASME

1 21 November 2009

Price	Row	Seat
1 98.00	18	A

Tropasino-LV

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

2 **25 Free Slot Coins**

Anwendung: Hotel-Kundenbindungsmaßnahme

Lösung: XMPie

Mit aussagekräftigen Bildern, die individuell auf den einzelnen Gast abgestimmte Informationen transportieren, lassen sich in der Kundenkommunikation eindrucksvolle Wirkungen erzielen. Hotels können die verfügbaren Kundendaten nutzen, um ansprechende und relevante Marketingmaterialien zu erstellen – zum Beispiel diese Buchungsbestätigung im Großformat. XMPie bietet vielfältige Funktionen zur Personalisierung mittels variabler Bildelemente. Zudem können Hotelkampagnen durch personalisierte Antwort-Links und dynamisch angepasste Websites begleitet werden.

- 1 Jeder Gast wird mit dem eigenen Namen begrüßt.
- 2 Name und Initialen des Gastes tauchen gut erkennbar im Bild auf.
- 3 Ankunfts- und Geburtsdatum des Gastes werden aufgeführt.
- 4 Der Mitgliedsstatus des einzelnen Gastes bei der Hotelkette wird hervorgehoben.
- 5 Die abgebildeten Eintrittskarten sind auf die Vorlieben des Gastes abgestimmt.
- 6 Der Standort des Hotels kann in die Bilder integriert werden.
- 7 Die Farbe des Bademantels richtet sich nach dem Geschlecht des Gastes.
- 8 Aufgrund der über den Gast vorliegenden Informationen kann ein individueller Link zu einer personalisierten Website erstellt werden. Die über den Link erzielten Klickraten lassen sich nachverfolgen, um den Erfolg und die Rentabilität der Kampagne zu ermitteln.

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 Smith
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.

Sincerely Yours,
John Smith
General Manager
2515 Oak Oak Rd
Chicago, IL 60601

6 M
HOTELS
Chicago

7

8 M
HOTELS
Chicago

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


Created with XMPie™ personalization software from XMPie® and printed on the Service Center. © 2016 XMPie® Personalized Press using 2016 XMPie Digital Color One 200 series.

Anwendung: Rechnung

Lösung: FreeFlow VI Suite

TransPromo (Kampagnen/Transaktionsdruck)-Dokumente wie Abrechnungen, Policen und monatliche Rechnungen bieten hervorragende Chancen für das Cross- und Upselling von Produkten oder Services und zur Festigung der Kundenbindung. Banken und andere Organisationen, die in der Regel Transaktionsdokumente produzieren, können die Leerflächen auf ihren Rechnungen nutzen, um ihren Kunden spezielle, auf ihre Gewohnheiten und Interessen abgestimmte Angebote zu machen. So generieren sie zusätzliche Einnahmen. Dank der optimierten Druckausgabe werden die statischen Daten nur einmal übermittelt und im Cachespeicher abgelegt. Dadurch entfällt die zeitaufwändige Zusammenstellung vor dem Druckvorgang, und das System produziert mit Nenngeschwindigkeit.

- 1 Name und Anschrift des Kunden können an beliebigen Stellen der Abrechnung integriert werden.
- 2 Die aktuellen Konten- Kontostandsinformationen für die einzelnen Kunden sind übersichtlich dargestellt.
- 3 Durch hervorgehobene und auf die Kaufgewohnheiten des Kunden abgestimmte Werbeangebote werden zusätzliche Einnahmen generiert.




Bill Date: 04 March 2008

Evolvcom
Enterprise Park
Welwyn Garden City
AL7 1HE

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	300 Anytime Minutes	234
Payments - Thank You	- 48.95	1,200 Night	912
Balance Forward	0.00	<small>(after 9 pm)/Weekend Minutes</small>	
Monthly Access Charges	45.95	Total Minutes Used	1,146
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		


Member Services 0900 88 88 88
or online at www.evolvcom.com/members

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.



For more information or to sign up, call Customer Service or visit our website.




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

2

Total Amount Due by 26 March 2008

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



1

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

Amount Enclosed

£

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

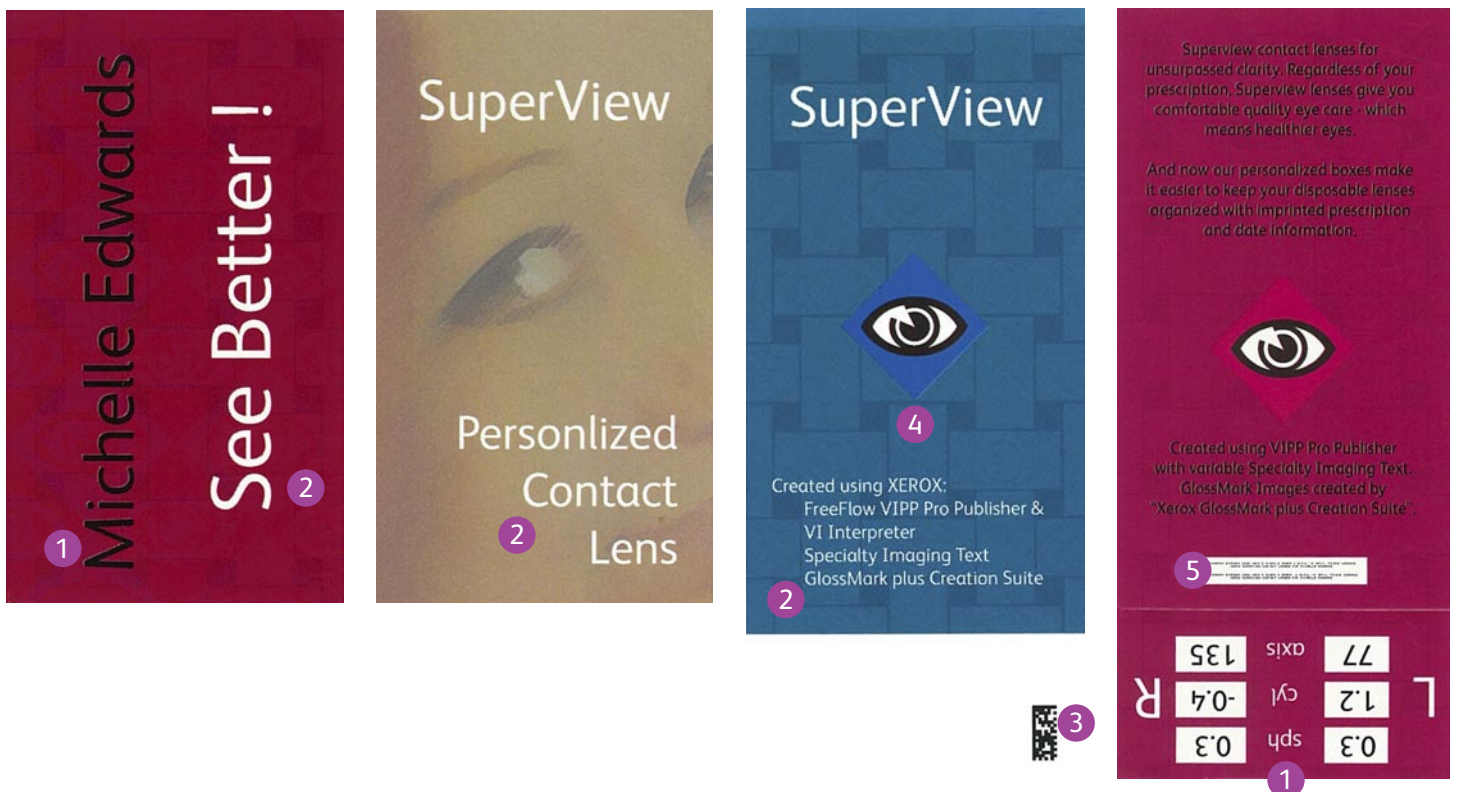
©2008 Xerox Corporation. All rights reserved.

Anwendung: Personalisierte Verpackung für Kontaktlinsen

Lösung: FreeFlow VI Suite mit Specialty-Imaging

Die personalisierte Verpackung hebt das Produkt nicht nur vom Wettbewerb ab sondern ermöglicht es auch, individuelle Informationen von hohem Nutzwert einzuschließen – wie in diesem Fall die Verschreibungsdaten. Mit FreeFlow VI Suite lassen sich angepasste Informationen einfach und automatisch aufdrucken.

- 1 Kundename und Verschreibungsdaten sind auf die Packung aufgedruckt und betonen den individuellen Charakter des Produkts.
- 2 Farbgebung und wichtige Grafikelemente können auf das Geschlecht der Kunden abgestimmt werden.
- 3 Individuelle Artikelnummern und Ablaufdaten, die aus einer Datenbank eingelesen und als Barcode aufgedruckt werden, stellen sicher, dass das Produkt einfach identifiziert und logistisch gehandhabt werden kann.
- 4 GlossMark®-Grafiken sorgen für ein authentisches Erscheinungsbild und eine optisch interessante Gestaltung.
- 5 Als zusätzliche Sicherheitsmaßnahme sind Kundename und Verschreibungsdaten als Mikrotextelemente auf der Packung enthalten.



Anwendung: Mitglieder-Bonusprogramm für einen Finanzdienstleister

Lösung: XMPie

Die Nutzung von Websites als Ausgangspunkt für Crossmedia-Kampagnen spart nicht nur Druckkosten für das erste Anschreiben. Auf diese Weise können zudem Kundendaten erfasst werden, die eine genau abgestimmte und hoch relevante Anschlusskommunikation ermöglichen. Mit XMPie können Banken dies realisieren. Dabei wird ein einheitlicher Datensatz dynamisch über mehrere Plattformen hinweg eingesetzt. Die Kunden werden auf mehreren Wegen kontaktiert, um sicherzustellen, dass sie die Informationen auf dem Weg erhalten, den sie bevorzugen.

Ein Beispiel dafür ist die hier vorgestellte Kampagne:

- Ein Kunde hat vor kurzem eine Kreditkarte der Bank erhalten und ist nun berechtigt, ein Bonusprogramm auszuwählen.
- Wenn der Kunde sich auf der Website der Bank anmeldet, wird dynamisch eine personalisierte Bonusprogramm-Website generiert. Dabei werden die Kundendaten und ein kurzer Fragebogen zu den Interessen des Kunden eingebunden.
- Sobald der Kunde den Fragebogen beantwortet und sich für das Bonusprogramm angemeldet hat, nutzt die Website die erfassten Informationen, um relevante Webinhalte zu präsentieren – zum Beispiel Flash-Animationen, personalisierte Bildelemente und andere Komponenten.
- Zudem wird aus den gewonnenen Informationen automatisch ein durchgängig personalisiertes Werbeschreiben im Duplexdruck generiert, auf dem die Interessen und bevorzugten Bonusprämien des Kunden hervorgehoben sind.
- Ein Antwortlink ermöglicht es, die Reaktion auf das zugestellte Schreiben zu verfolgen und die Rentabilität der Kampagne zuverlässig zu ermitteln.

Website zur Anmeldung für das Bonusprogramm

- 1 Jeder Kunde wird individuell begrüßt.
- 2 Die Kundendaten sind bereits eingegeben, um die Anmeldung zu erleichtern.

modibank® home | contact us

mi rewards®

1 hi! [First], Welcome to your reward. Please confirm your data and provide us with the requested information.

2 First Name* First Name
Last Name* Last Name
CARD NUMBER* xxx-xxxx-xxxx-1234
Address 1* 123 First Street
Address 2*
City* My Town
State/Province* State
ZIP/Country Code* ZIP Code
Country* USA
Phone Number* 555-555-5555
eMail Address*
* required

You have made a smart choice choosing modibank®, the only card with mi rewards® benefits and are well on your way to enjoying the privileges of being a member. Filling out the registration form and telling us a little more about you confirms your membership and entitles you to start reaping rewards immediately. It only takes a few moments. Once registered, we will send you your mi rewards® Welcome flyer outlining your customized rewards program. You will also enjoy the convenience of customizing your own benefits page at modibank.com/firstlast where you can review your rewards balance, and cash in your points for exclusive benefits of your choosing. Whether you prefer bullpen-side seats at the next ball game or pool-side seats at your favorite resort, you've made the right choice.

Now, tell us more about you.
How would you prefer to use your reward credits?
Please select one of the following.

When finished click below:
[Register me](#)

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.
 I would like to earn credits towards free financial consultations with modibank® professionals and learn how to make the most of my spending.

XMPie 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 ulImage™.

Bestätigungsschreiben für das Bonusprogramm

- 3 Die wichtigsten Bildelemente sind personalisiert. Hierfür wurden die im Fragebogen auf der Website gegebenen Antworten ausgewertet.
- 4 Die Symbole, die die vom Kunden genannten Interessen ansprechen, sind hervorgehoben.
- 5 Je nach dem Wohnsitz des Kunden wird das Anschreiben automatisch entweder auf DIN A4 oder auf US Letter gedruckt.

- 6 Die Bonusmitteilung ist auf die vom Kunden angegebenen Präferenzen abgestimmt.
- 7 Eine automatisch generierte personalisierte Antwort-URL erleichtert die Nachverfolgung.

Thank you for registering with the mirewards® program. You have already begun earning 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.

4

5000 points inside

hi!

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

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!

7

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!

6

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.

XMP
PIE

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

6

7

Anwendung: Marketingprospekt für eine Telefongesellschaft

Lösung: XMPie

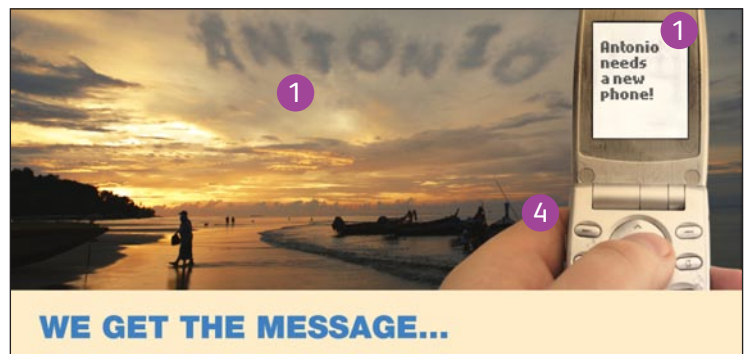
Mit einer mehrstufigen, personalisierten Kampagne unter Einsatz von Druckerzeugnissen, Internet, E-Mail und Mobiltelefon lassen sich Umsatz und Ertrag erheblich steigern. XMPie bietet einzigartige Funktionen für das Entwerfen, Realisieren und Nachverfolgen von Programmen zur Festigung der Kundenbindung und zur Gewinnung von Neukunden. Das zahlt sich für Ihre Kunden aus – und natürlich auch für Sie.

Ein Beispiel ist dieses Crossmedia-Programm:

- Der Kunde wird mit einem Direktmailing an die bevorstehende Vertragsverlängerung erinnert. In dem Schreiben wird er aufgefordert, eine Antwort-URL zu besuchen, die ihn auf eine personalisierte Website leitet. Hier kann er seinen Vertrag verlängern.
- Gleichzeitig erhält der Kunde auch eine personalisierte E-Mail, die ebenfalls den Antwort-Link enthält. Dies soll sicherstellen, dass er die Aufforderung zur Verlängerung wirklich erhält und darauf reagiert.
- Wenn der Kunde den Antwort-Link aufruft, werden die Konten-, Nutzungs- und Tarifdaten des Kunden automatisch in die Website eingelesen. So kann der Kunde bequem vergleichen und eine geeignete Verlängerungsoption auswählen.
- Abhängig von den Eingaben und Präferenzen des Kunden generiert die Website dynamisch Inhalte auf Basis der erfassten Daten. Auf diese Weise werden personalisierte Seiten erstellt, beispielsweise Bestätigungen, Dankesmitteilungen und Einladungen zur Weiterempfehlung.
- Das vom Kunden gewählte Tarifmodell wird in personalisierter, auf ihn abgestimmter Aufmachung an ihn übermittelt.
- Über die Kontrolle der Antwort-Links lässt sich bequem die Rentabilität der gesamten Kampagne ermitteln.

Direktmailing

- 1 Jeder Kunden wird mit auf ihn abgestimmten Bildelementen begrüßt.
- 2 Eine mit XMPie uChart™ erstellte Grafik mit den Nutzungsdaten des Kunden ist gut sichtbar positioniert.
- 3 Jeder Kunde erhält ein auf ihn abgestimmtes Angebot mit individueller Erneuerungsfrist.
- 4 Bestimmte Bildelemente werden abhängig vom Geschlecht des Kunden eingefügt.
- 5 Für jeden Kunden wird ein individueller Antwort-Link generiert.



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 minute 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>

Antwort-Website

- 6 Der Kunde erhält eine persönliche Mitteilung auf sein Telefon. Sie enthält Empfehlungen, die auf den Kontendaten des Kunden basieren.
- 7 Das integrierte, personalisierte Kampagnenvideo führt die Vorteile des empfohlenen Produkts im Einzelnen vor.
- 8 Die aktuellen Nutzungsdaten des Kunden werden als dynamisches Diagramm eingebunden.
- 9 Auf Basis der individuellen Nutzungsgewohnheiten und Präferenzen des Kunden wird ein variabler Tarif generiert.

Bestätigungs-E-Mail

- 10 Die Betreffzeile und das zentrale Grafikelement enthalten personalisierte Botschaften für den jeweiligen Empfänger.
- 11 Das vom Kunden gewählte Angebot wird gezeigt.

Wir helfen Ihnen gern.

Von personalisierten Anwendungen mit elementaren Daten bis zu detailliert abgestimmten Crossmedia-Kampagnen: Wir helfen Ihnen, die passende Lösung für Ihre Ziele zu entwickeln.

Um Sie bei der nahtlosen Integration Ihrer variablen Datenlösung in die Abläufe Ihres Betriebs zu unterstützen, bieten wir sogar ein komplettes Schulungsprogramm an. Folgende Themen werden behandelt:

- Überblick über VI Suite und/oder XMPie
- Das Erstellen elektronischer Präsentationen mit variablen Daten
- Erweiterung vorhandener Formen
- Dokumenterstellung mit XMPie
- Entwicklung von Crossmedia-Kampagnen
- Fortgeschrittene TransPromo-Anwendungen
- Programmierung variabler Daten
- Unternehmensservices für Anwendung und Integration

Nutzen Sie Ihre Chance.

Variable Daten sind der Schlüssel zu einer einzigartigen Kommunikationsstrategie, mit der Sie bisher nicht gekannte Antwortraten erzielen und Ihre Kunden stärker als je zuvor an sich binden können. Wir unterstützen Sie dabei – Schritt für Schritt. Von der Bereitstellung verschiedener Ressourcen zur Geschäftserweiterung bis zur Beratung bei der Auswahl der geeigneten Technologie für Ihren Betrieb: Wir tun alles dafür, dass Sie mit Ihrer Lösung für variable Daten vom ersten Tag an maximalen Nutzen erzielen.

Sie möchten sich die gedruckten Materialien selbst näher ansehen?

Sprechen Sie heute noch mit Ihrem Repräsentanten, oder rufen Sie uns an: 0800 13 24 24 0.

Weitere Informationen finden Sie unter www.xerox.de/freeflow.

