

MBE
CREATIVITY
DAY #PrintPossible





MBE
CREATIVITY
DAY #PrintPossible



WW Product Marketing

Stato dell'arte e piani per 2024

CHI SONO

Fabio Carvelli

In MBE WW da **Maggio 2023**
Product Manager per Marketing & Print
WW Marketing Team

Mi occupo di product marketing da + 15 anni
Ricoh Europe, Durante and Nokia
Passione per innovazione, hi-tech, automazione



AGENDA

- Hub2Print
- Integrazione con Sales Speak
- Riepilogo prodotti disponibili



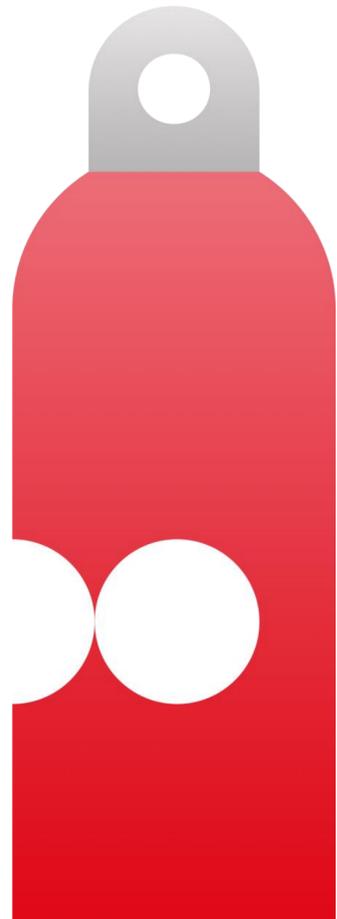
HuB2Print

Stato di implementazione in Italia e worldwide

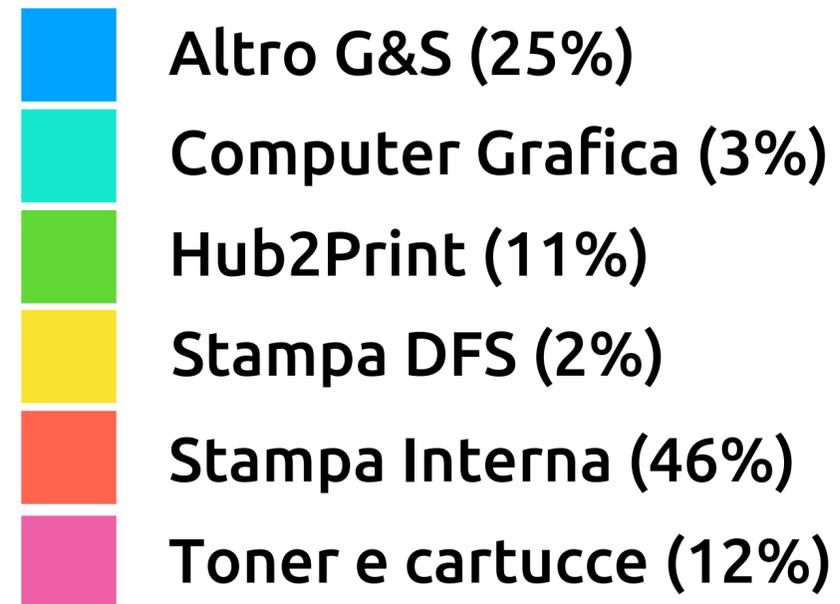
Stato di implementazione in Italia

Attivazioni ad agosto 2023:

- **330** centri attivati (obiettivo di fine anno **341**)
- **+13%** rispetto ad inizio anno
- **55%** del network ha attivato Hub2Print
- **98%** dei centri usano una versione della family **BASIC**
- **4** centri usano versione **ADVANCED** per la gestione della produzione interna



Utilizzo dei profit center

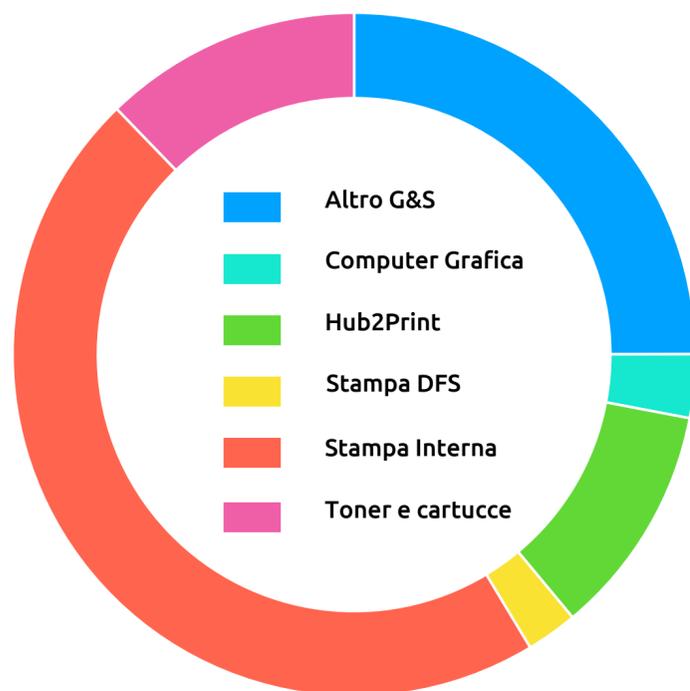


Quando un ordine viene gestito e registrato mediante H2P (con invio automatico ad HuB) viene catalogato nel profit center Hub2Print.

L'importanza di utilizzare Hub2Print

Quali sono i prodotti che vendiamo (es. Brochure, Cataloghi...) meglio o che faticiamo a posizionare?

Questa informazione è disponibile solo per l'11% del complessivo, quindi inconsistente per fare una valutazione di programmazione.

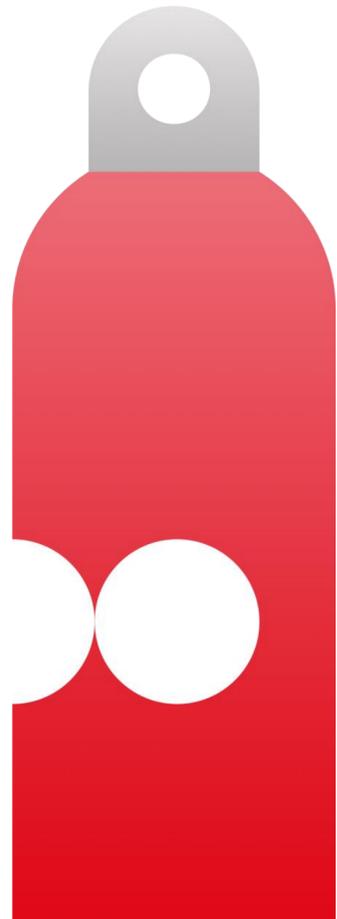


Quale sarebbe il beneficio se tutto fosse gestito da H2P?

Il singolo centro potrebbe sapere cosa vende meglio o peggio per poter prendere delle decisioni o richiedere specifico supporto. Centralmente invece potremmo capire i nostri punti di forza e debolezza e supportarvi con azioni mirate (es. nuovi partner, nuovi training, nuove materiali).

Cosa possiamo fare insieme?

Utilizzare sempre di più Hub2Print come strumento di preventivazione e gestione ordini per tutti i prodotti di Marketing & Print, valutare a fine FY24 le nostre performance per pianificare azioni migliorative.



Stato di implementazione in EMEA

Piano di implementazione **ad agosto 2023:**

- **161** centri attivati in **Spagna**
- Avviato progetto di attivazione in **Germania** a luglio (**15** già attivi)
- **Francia** e **Polonia** verranno attivati nel **2024**
- Altre aziende del gruppo come **PostNET** verranno attivate nel **2024**

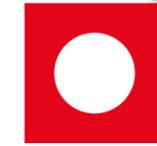


HuB2Print

Sviluppi per 2024

Nello sviluppo FY24 ci saranno tre temi dominanti

- Migliorare facilità d'uso e performance applicative
- Integrazione nuovi partner
- Analytics e reportistica



Migliorare facilità d'uso e performance applicative

Semplificare e velocizzare l'utilizzo quotidiano

Ottimizzazione della piattaforma per garantire un'esperienza utente fluida e senza sforzo per coloro che la utilizzano quotidianamente

- Velocità di risposta nei tempi di esecuzione
- Miglioramenti nell'accesso e al catalogo dei fornitori
- Riduzione dei passaggi per fare le operazioni





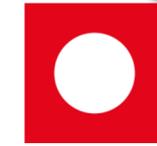
Integrazione nuovi partner

Permettere la scelta del miglior prodotto al miglior prezzo

Creazione di un eco-sistema di sistemi connessi in tempo reale per unificare ed ottimizzare l'esperienza per l'utilizzatore

- Integrazione nuovi fornitori di prodotti e servizi
- Integrazione con altre realtà del mondo MBE





Analytics e reportistica

Prendere decisioni sulla base di dati

Miglioramento della reportistica per consentire valutazioni puntuali e introdurre logiche predittive.

- Dashboard di performance
- Customer satisfaction
- Reportistica di dettaglio
- Integrazione con Sales Speak



Q&A

Hub2Print + Sales Speak

Integrazione H2P con Sales Speak

- Creazione di campagne marketing e comunicazione mirate
- Gestione del processo di offerta ed ordine
- Analytics e reportistica

Campagne marketing

Su Sales Speak, sarete in grado di identificare in modo preciso all'interno del vostro parco clienti chi sono i clienti di Marketing & Print sulla base dei ricavi registrati su HuB.

Questo vi consentirà di individuare opportunità per **campagne di marketing mirate e personalizzate** in base alla tipologia del cliente.



Processo offerta ed ordine

L'offerta generata su Hub2Print sarà accessibile sia su Sales Speak che su Hub2Print. Avrete la flessibilità di inviarla tramite entrambe le piattaforme, indipendentemente dalla scelta, gli stati della trattativa saranno sempre aggiornati.

Questo consentirà di mantenere una **coerenza nella visualizzazione** delle offerte e degli ordini su Sales Speak, al pari delle informazioni sulle spedizioni già in essere. Inoltre, permetterà di **gestire in modo dinamico** i contatti con il cliente finale.



Analytics e reportistica

Dashboard e analisi dettagliate saranno rese disponibili su Sales Speak per offrire visibilità non solo sulle **performance** delle spedizioni, ma anche su quanto è stato realizzato nel campo del Marketing & Print.

IN SINTESI

Sales Speak e Hub2Print saranno una soluzione integrata, in cui Hub2Print gestirà preventivi e ordini, il tutto verrà sincronizzato e reso disponibile su Sales Speak per valutare andamenti e abilitare campagne di marketing mirate.

Tuttavia, per ottenere il massimo beneficio da questa integrazione, è fondamentale che entrambi **gli strumenti vengano adottati correttamente** internamente al centro e utilizzati regolarmente nella routine quotidiana.

Q&A

Riepilogo prodotti disponibili



Contact Box per Business o Eventi

Sono disponibili:

- Brochure
- DEM
- Campioni



Custom Packaging

Sono disponibili:

- Brochure
- DEM
- Videoclip (coming soon)





Novità! Custom Packaging – Christmas Edition

- Brochure
- Temi natalizi
- DEM
- Videoclip

Q&A

Grazie!