



Benson Integrated Marketing Solutions stimule sa croissance en se lançant sur le marché de la décoration

Benson Integrated Marketing Solutions est une société proposant des solutions marketing totalement intégrées, qui opère généralement sur le marché immobilier. Avec le lancement de Benson Walls, Benson s'attaque au marché de la décoration. Basée à Alpharetta, en Géorgie, aux Etats-Unis, Benson crée des stratégies marketing pour le secteur de l'immobilier (investisseurs, propriétaires, exploitants et sociétés de gestion), en proposant des impressions, des articles promotionnels, des vêtements, des enseignes, des concepts, des outils de communication multimédia (Express) et des décorations numériques (Wall) personnalisés dans ses boutiques en ligne intelligentes.



Secteur de l'industrie : décoration murale

Nom commercial : Benson Integrated Marketing Solutions

Siège social : Alpharetta, Géorgie, Etats-Unis

Témoignage de : Brian Benson, PDG

Solution HP : imprimante HP Latex 3000, HP WallArt Suite

Site Web : bensonwalls.com



Défi

« Benson privilégie les produits, services et stratégies marketing qui représentent un part importante du secteur de l'immobilier. En diversifiant nos activités avec la décoration murale personnalisée via notre boutique en ligne Benson Walls, nous pouvons exploiter notre connaissance du marché et multiplier nos perspectives de revenus en utilisant notre outil de production existant. »

Brian Benson, PDG, Benson



Exploitation de la croissance dans la décoration

Benson crée des stratégies marketing pour le secteur de l'immobilier (investisseurs, propriétaires, exploitants et sociétés de gestion). La société propose des impressions, des articles promotionnels, des vêtements, des enseignes, des concepts, des outils de communication multimédia (Express) et des décorations numériques (Wall) personnalisés. Benson répond à tous les besoins en produits marketing de ses clients grâce à ses propres boutiques en ligne, qu'elle développe et gère.

Début 2015, Benson a acheté une imprimante HP Latex 3000 pour créer des signalétiques temporaires pour ses clients, tels que des panneaux muraux, des pancartes de jardin et des paravents. Brian Benson, le PDG de Benson, décrit le succès de la société dans le marketing immobilier : « Nous avons connu une croissance exceptionnelle ces dix dernières années, en enregistrant une croissance à deux chiffres chaque année. Nos clients nous récompensent pour notre capacité à toujours évoluer avec de nouveaux produits et services qui les aident à optimiser leurs retours sur investissements immobiliers. », déclare Brian Benson.

Brian Benson a découvert le marché de la décoration imprimée lors d'un événement sur les arts graphiques à Barcelone. Cela l'a immédiatement convaincu que la décoration murale offrait de nombreuses possibilités. « Nos activités marketing ciblent uniquement une petite partie d'un secteur très important, et nous cherchons constamment des occasions de développer et de diversifier nos offres. Nous pensons que le marché de la décoration possède un énorme potentiel. »

D'un point de vue commercial, Brian Benson était sûr de pouvoir vendre des articles de décoration à ses clients existants, mais le véritable potentiel de croissance réside dans le fait de toucher un marché bien plus vaste de professionnels de l'immobilier, notamment des designers, des architectes, des agents, voire des chargés de développement. Au début de l'année 2016, Benson a lancé sa propre boutique en ligne à l'aide d'HP WallArt Suite, une solution basée sur le Cloud conçue pour aider les entreprises à stimuler leur croissance dans le domaine de la décoration - BensonWalls.com.

Solution

« L'ensemble du processus de production de la décoration imprimée est si simple et rationalisé avec la solution HP WallArt Suite, depuis la création du projet, le travail d'impression et la commande dans notre boutique, jusqu'à la décoration imprimée sur des supports dédiés, qui sont secs à la sortie de l'imprimante et prêts à être livrés. Notre imprimante HP Latex nous propose des couleurs, une productivité et une fiabilité dans une vaste gamme de papiers-peints et de supports. »

Brian Benson, PDG, Benson



Création d'une solide plateforme de lancement d'une activité de décoration murale

Grâce à l'API HP WallArt Suite et à l'imprimante HP Latex 3000, Benson a pu concevoir une boutique en ligne s'intégrant en toute transparence à la production d'impressions pour sa nouvelle activité de décoration murale.

« Nous avons développé une expérience unique à Benson Walls. Il s'agit d'une véritable boutique en ligne, et bien plus encore. La technologie derrière la plateforme garantit une simplification du processus de production, ce qui permet d'optimiser la productivité grâce au traitement automatique des impressions, à la gestion des commandes et à l'accélération de la livraison. », déclare Brian Benson, qui ajoute, « Son évolutivité nous permet de répondre à l'augmentation de la demande ou d'ajouter de nouveaux produits, ainsi que de nous concentrer sur le fait de terminer et de livrer les impressions, en conservant de faibles coûts de production. »

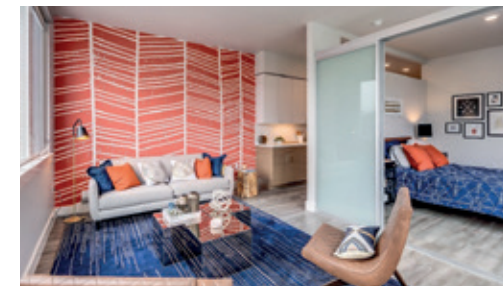
Brian Benson explique en quoi la solution convient parfaitement à ses pratiques commerciales, soulignant la qualité et la fourniture de services. Par ailleurs, la certification G7 est importante pour le professionnel de la conception. Grâce à la certification G7 et à la technologie Latex, la société peut produire des images de très haute qualité. « La qualité d'image n'est pas négociable, et les clients ayant vu nos impressions avec la HP Latex n'acceptent rien d'autre. Les impressions sont inodores, sèches dès la sortie de l'imprimante et ne nécessitent aucun pelliculage. Non seulement nous économisons le temps de séchage, mais le temps de dégazage est également supprimé, ce qui nous permet de terminer les impressions dès la sortie de l'imprimante. Nous avons pour objectif d'expédier 80 % de toutes les impressions en moins de 24 heures, il est donc essentiel de gagner du temps. », explique Brian Benson.

Benson apprécie la polyvalence de la gamme d'imprimantes HP Latex pour supports certifiés, ainsi que la facilité avec laquelle l'uniformité des teintes est obtenue, grâce aux profils de supports téléchargeables et au spectrophotomètre intégré.

Résultat

« Nous avons découvert un marché important avec la décoration murale et notre boutique en ligne nous permet déjà d'étendre notre cible au-delà de notre clientèle habituelle du secteur de l'immobilier. Nous espérons réaliser un chiffre d'affaires entre 500 000 et un million de dollars pour la première année. Nous avons déjà effectué plus de 300 installations et 99 % de nos clients sont satisfaits. »

Brian Benson, PDG, Benson



Une nouvelle ère de croissance dans la décoration

Benson Walls possède désormais sa propre équipe d'assistance dédiée et sa propre boutique, qui propose une expérience de conception personnalisée. En plus de son imprimante HP Latex, Benson possède une plateforme sur laquelle attirer de nouveaux clients et créer son activité de décoration murale.

« Malgré son lancement récent, nous avons déjà des commandes d'architectes et de designers, ce qui représente un nouveau marché pour nous. La boutique en ligne constitue un point de contact essentiel. Elle nous permet de commercialiser et de vendre nos produits partout dans le monde. », déclare Brian Benson.

L'un des clients de Benson participe actuellement à un projet de logements étudiants et la société crée le décor d'une cour intérieure sur trois étages pour un centre d'activités pour étudiants. Brian Benson souligne que les performances environnementales des imprimantes HP Latex constituent un avantage supplémentaire important. « Le marché de l'immobilier est très sensible aux problèmes de gaspillage et de recyclage des matériaux, et certains clients exigent la Latex. Nous remplaçons l'ensemble de notre équipement de production de supports grand format par des imprimantes HP Latex. », explique Brian Benson.

Benson envisage également de se lancer dans la décoration sur tissu, ce qui constitue une manière économique de rénover du mobilier de bureau, des abat-jour, des matériaux d'insonorisation et des murs recouverts de moquette. Il existe tellement de façons de sortir de l'utilisation traditionnelle des décors.

« Lorsque vous diversifiez votre activité, vous avez besoin d'un partenaire tel qu'HP, qui partage tout son savoir-faire, à savoir des méthodes pour créer un produit phare, des utilisations, une formation indispensable et ses capacités en matière d'assistance. Cela permet d'avoir l'esprit bien plus tranquille. Nous sommes de grands fans. », conclut Brian Benson.

Connectez-vous.

hp.com/go/graphicarts



© 2016 HP Development Company, L.P. Les informations contenues dans ce document sont sujettes à changement sans préavis. Les seules garanties couvrant les produits et les services HP sont celles stipulées de façon explicite dans les déclarations de garantie accompagnant ces produits et services. Rien ici ne doit être interprété comme constituant une garantie supplémentaire. HP ne saurait être tenue pour responsable des omissions ou des erreurs techniques ou rédactionnelles contenues dans le présent document.

4AA6-7331FRE, septembre 2016