

Étude de cas OKI : Silat Labels

Secteur : étiquettes autocollantes

Produit : imprimante d'étiquettes Pro1050

Lieu : Midrand, Gauteng, Afrique du Sud



UNE PETITE ENTREPRISE S'ATTAQUE À UN DÉFI D'ENVERGURE LORS DE LA COUPE DU MONDE DE RUGBY

Le défi

Silat Labels s'est associée à NSI 4 Africa, les plaçant en première ligne pour saisir l'opportunité de travailler avec Heineken, la brasserie d'origine néerlandaise. Un important projet d'étiquettes a été lancé un mois avant le coup d'envoi de la Coupe du Monde de Rugby qui a eu lieu en septembre 2019 au Japon. « Un client très satisfait de nos services nous a recommandé pour le projet Heineken. Nos délais d'exécution rapides ainsi que la qualité de nos impressions nous ont permis de remporter ce projet », explique Paul Stretton, propriétaire et fondateur de Silat Labels. Heineken, un des principaux sponsors de la Coupe du Monde de Rugby, avait initialement commandé 600 étiquettes pour une bouteille de bière en édition limitée destinée à marquer l'événement. Le défi que devait relever Silat Labels était d'imprimer une très belle étiquette transparente qui ressortirait sur une bouteille de couleur foncée. Pour ce faire, Silat Labels devait trouver une nouvelle solution d'impression d'étiquettes capable de répondre à ces exigences, dans les délais impartis.



À propos de Silat Labels

Fondée en mars 2019, Silat Labels est une petite entreprise familiale composée de cinq employés, dont le propriétaire et fondateur, Paul Stretton. Après avoir quitté le secteur du bâtiment, Paul Stretton recherchait une nouvelle opportunité commerciale dans un contexte économique difficile, avec un taux de chômage élevé et une faible croissance. Il a choisi de créer une entreprise spécialisée dans la fourniture d'étiquettes numériques en petites séries, Silat Labels, pour servir divers secteurs dans des marchés de niche.

« Nous avons d'abord vu l'imprimante Pro1050 OKI lors d'un salon professionnel... Nous avons immédiatement réalisé l'opportunité que représentait une solution économique d'étiquetage numérique en petites séries. »

Paul Stretton, fondateur et propriétaire, Silat Labels



Étiquettes créées par Heineken, avec un arrière-plan en CMJN plus un blanc de soutien, imprimées avec l'imprimante Pro1050 OKI

Silat Labels recherchait une solution d'impression d'étiquettes complète, différente des imprimantes offrant uniquement du CMJN qu'elle avait déjà vu ou utilisé. Il fallait aussi que l'imprimante soit compacte pour s'adapter à l'espace disponible, idéalement une imprimante de bureau plutôt qu'une imprimante sur piedestal. L'imprimante devait être facile à utiliser et adaptée à l'impression en petites séries à la demande.

La solution

Paul Stretton, propriétaire et fondateur de Silat Labels, a choisi l'imprimante d'étiquettes Pro1050 OKI, car c'est une solution de production d'étiquettes numérique entièrement personnalisable. Paul Stretton l'a achetée auprès de NSI 4 Africa, le partenaire à valeur ajoutée d'OKI pour l'Afrique du Nord, l'Afrique centrale et l'Afrique australe. Paul Stretton se souvient : « Nous avons d'abord vu l'imprimante Pro1050 OKI lors d'un salon professionnel où nous avons rencontré Shawn de NSI 4 Africa. Nous avons immédiatement vu l'opportunité d'une solution économique d'étiquetage numérique en petites séries. » Paul Stretton a également acheté un système de découpe DPR Virgo pour répondre à ses besoins. L'espace étant un facteur important pour l'entreprise, le format compact de l'ensemble d'impression et de découpe était donc idéal : n'occupant pas plus de place qu'un bureau dans un environnement de travail classique tout en offrant une production extrêmement efficace, il n'augmente pas les frais généraux car n'implique pas de louer un espace de production supplémentaire.

Environ une demi-douzaine d'échantillons a été imprimé au début de la première semaine et envoyé au client pour validation. Quelques modifications mineures ont été apportées à la maquette et aux couleurs, ce qui aurait été extrêmement coûteux avec un système d'impression analogique, mais qui s'est avéré être un jeu d'enfant avec l'imprimante Pro1050 OKI. La deuxième semaine, la commande de 600 étiquettes était honorée.

Après avoir reçu sa commande initiale de 600 étiquettes, le client, extrêmement satisfait du résultat, a commandé 20 000 étiquettes supplémentaires qui ont été produites et livrées au cours des deux semaines suivantes, le tout à temps pour le lancement du tournoi. « L'imprimante Pro1050 OKI nous a permis de transformer une petite commande initiale en un volume beaucoup plus important. Les autres technologies ne nous auraient pas permis de répondre aux besoins du client aussi efficacement que notre imprimante OKI », explique Paul Stretton.

« ...L'imprimante Pro1050 nous a permis de réaliser d'importantes économies par rapport à d'autres solutions d'impression d'étiquettes moins polyvalentes et c'est, sans aucun doute, une promotion réussie pour l'image de marque de Heineken... »

Paul Stretton, fondateur et propriétaire, Silat Labels

Le partenaire

Paul Stretton ajoute : « NSI 4 Africa a été un excellent partenaire. Nous avons d'abord été convaincus par leurs connaissances et leurs vingt années d'expérience dans l'industrie de l'étiquette. Une fois l'imprimante d'étiquettes Pro1050 OKI achetée, ils se sont révélés être d'une aide indispensable. Ils nous ont accompagnés à chaque étape et étaient toujours disponibles pour nous aider et nous soutenir. De nombreux fournisseurs vous laissent entendre qu'ils vous accompagneront, mais Shawn de NSI 4 Africa et son équipe technique ont tenu leur promesse. Pouvoir compter sur un fournisseur fiable tout au long du processus a boosté notre confiance, car ce secteur nous était initialement inconnu. »

« Avoir un partenaire, une équipe et une imprimante comme la Pro1050 OKI sur qui nous pouvions compter nous a donné la confiance nécessaire pour réaliser le projet Heineken. Notre capacité à imprimer une étiquette transparente avec une sous-couche blanche pour faire ressortir l'image, notre attention portée aux détails et notre capacité d'adaptation aux besoins changeants de nos clients nous ont permis de développer notre activité uniquement par le bouche-à-oreille et de remporter le projet Heineken. Nous sommes certains que d'autres projets similaires se présenteront à l'avenir. »

Les avantages

Grâce à la capacité de toner CMJN+blanc de l'imprimante Pro1050, il a été possible d'imprimer une étiquette transparente invisible qui ressort sur la bouteille vert foncé. La facilité d'utilisation et la technologie numérique OKI ont permis à Silat Labels de s'adapter aux changements du client de manière efficace, facile et économique. La conception de l'étiquette peut être facilement modifiée, rapidement imprimée sur le support transparent adéquat et collée sur les bouteilles d'échantillons pour obtenir le résultat souhaité.



Étiquettes de bouteilles imprimées avec la Pro1050 OKI, prêtes pour l'événement.

Le DPR Virgo que NSI 4 Africa a associé à l'imprimante Pro1050 OKI nous a permis de découper le contour des étiquettes selon les spécifications du client pour une étiquette unique et étonnante.

« L'imprimante Pro1050 OKI ne nécessite pas de supports couchés ni de supports conformes à la législation dans les industries réglementées comme l'alimentation, les cosmétiques et les produits chimiques, ce qui réduit les coûts de production ; et nous pensons que cette réduction, associée à la possibilité de proposer des étiquettes de n'importe quelle forme sans avoir recours à des matrices coûteuses, nous donnerait un avantage concurrentiel auprès de nos clients », explique Paul Stretton. « Nous avons pu offrir à notre client une promotion unique pour le tournoi, ce qui lui a vraiment permis de se démarquer et d'être remarqué avec une bouteille en édition limitée, ajoutant ainsi une valeur incommensurable à la marque. »

L'avenir

Paul Stretton voit un bel avenir pour Silat Labels, comme il l'explique : « Il est possible que lors de futurs grands événements sportifs, d'autres sponsors de grandes marques voient l'intérêt de proposer des packagings promotionnels personnalisés. Plus les marchés deviendront concurrentiels, plus une telle différenciation sera importante dans les stratégies marketing des marques. Plus particulièrement pour les marques qui sont sponsors d'événements où il est logique de proposer un packaging spécifique conçu spécialement pour l'événement. »

Il poursuit : « L'imprimante Pro1050 OKI et le DPR de Virgo ont dépassé nos attentes. Grâce au projet Heineken, nous avons certainement gagné un nouveau client qui nous recommandera à son tour. L'imprimante Pro1050 nous a permis de réaliser d'importantes économies par rapport à d'autres solutions d'impression d'étiquettes moins polyvalentes et il s'agit sans aucun doute d'une promotion de l'image de marque de Heineken réussie... Très peu de projets de ce type sont réalisés dans le monde, car les agences de communication et les marques ne savent tout simplement pas que cette technologie existe. Le projet Heineken constitue le point de référence. »



« C'est formidable d'avoir un partenaire dans le secteur sur qui nous pouvons compter. Les techniciens de maintenance de NSI 4 Africa font vraiment partie de l'équipe Silat Labels et nous n'en serions pas là où nous en sommes sans eux. Ils ont veillé à réduire les temps d'arrêt dans les situations critiques et nous avons pu tenir nos promesses grâce à leur aide, même en dehors des heures de bureau. Le travail d'équipe a permis de terminer le projet Heineken dans les temps et de satisfaire notre client. »

Avec OKI et NSI 4 Africa, Silat évalue actuellement d'autres supports d'impression et formats d'étiquettes afin de les adapter à un plus large éventail de projets de clients finaux. L'imprimante d'étiquettes Pro Series OKI est très polyvalente et convient pour l'impression sur des papiers texturés et synthétiques.

« Nous aimerions que l'entreprise continue de se développer et que davantage de sociétés voient la valeur ajoutée des promotions marketing sur-mesure en petites séries. Le projet Heineken nous a donné la confiance nécessaire pour répondre à plus de gros projets de ce type, car nous savons qu'avec NSI 4 Africa et OKI à nos côtés, nous pourrions répondre à toutes les demandes de nos clients. »

« Nous avons l'intention de travailler avec OKI et NSI 4 Africa sur tous nos futurs projets et quand le moment sera venu de développer nos activités, nous le ferons à nouveau avec NSI 4 Africa. »

« L'imprimante Pro1050 OKI nous a permis transformer une petite commande initiale en un volume beaucoup plus important. Les autres technologies ne nous auraient pas permis de répondre aux besoins du client aussi efficacement que notre imprimante OKI. »

Paul Stretton, fondateur et propriétaire, Silat Labels

www.oki.com/eu



facebook.com/OKIEurope



twitter.com/OKI_Europe_Ltd



linkedin.com/company/oki-europe-ltd



youtube.com/okieurope1



instagram.com/okieurope