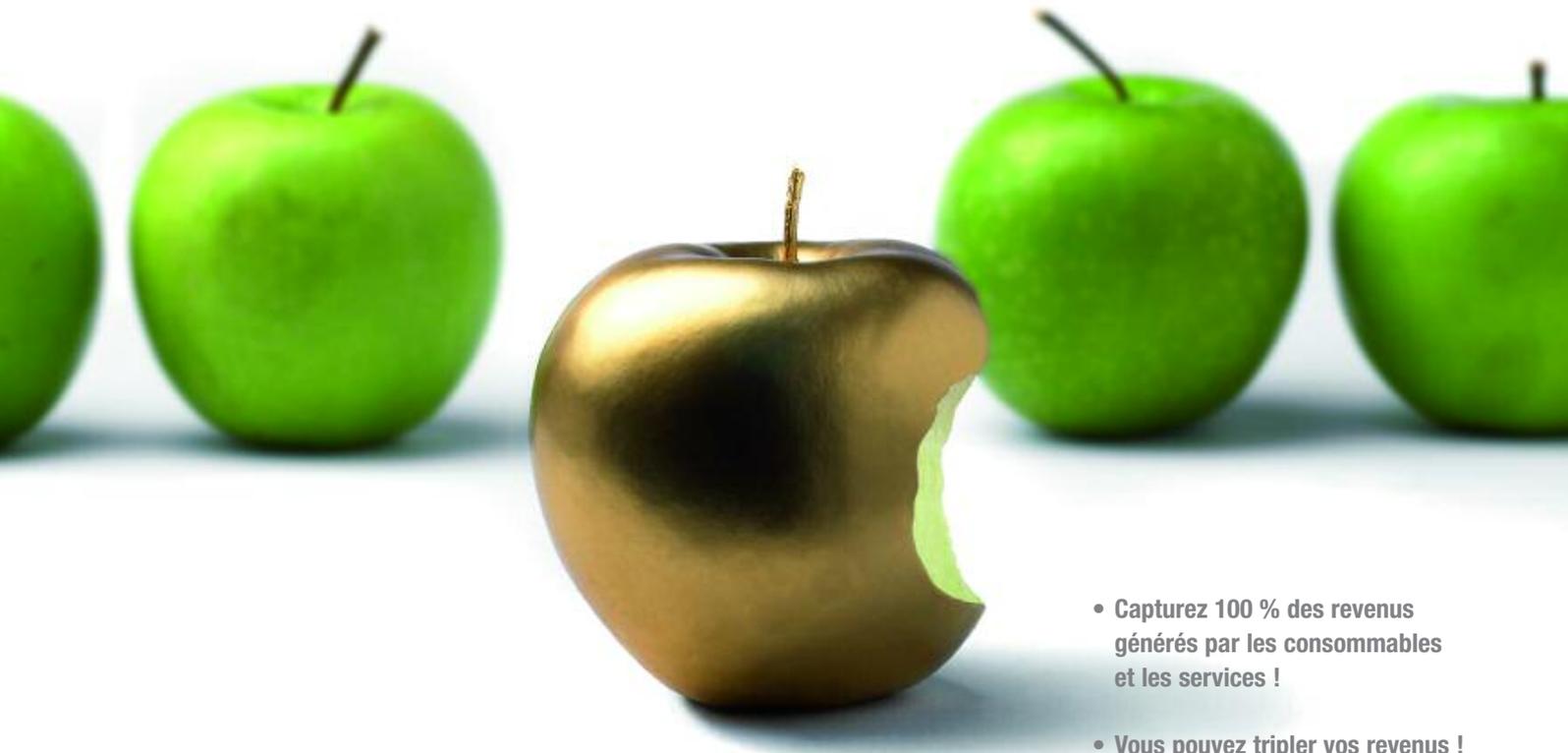


Voici comment les services
Xerox Office vont faire évoluer
votre activité.

PagePack : une opportunité de développer votre activité



- Capturez 100 % des revenus générés par les consommables et les services !
- Vous pouvez tripler vos revenus !

Présentation de **PagePack**...

PagePack est un contrat tout compris de services et consommables pour les imprimantes et systèmes multifonctions Xerox, qui permet aux clients de mieux comprendre et contrôler les coûts d'impression.

Fonctionnalités de PagePack :

Un contrat qui couvre les pages imprimées, la maintenance, les réparations et tous les consommables* des imprimantes et systèmes multifonctions en réseau Xerox

Un coût à la page fixe, quel que soit le taux de couverture

Contrat de 1, 3, 4 ou 5 ans

Tarifcation pour un volume d'utilisation élevé, moyen ou faible

Une relation directe entre le revendeur Xerox et le client

Maintenance et service après-vente assurés par des techniciens Xerox qualifiés

PagePack est une offre unique sur le marché car elle n'est pas basée sur la consommation des consommables ni sur des estimations de taux de couverture, mais sur un coût à la page fixe : il s'agit d'un modèle inspiré de la méthode de tarification « coût à la page » appliquée aux copieurs et aux systèmes multifonctions avancés Xerox.

Les clients peuvent obtenir un contrat PagePack auprès des revendeurs Xerox certifiés, pour lesquels ces contrats représentent de nouvelles opportunités de générer des revenus et des bénéfices, et de fidéliser leur clientèle.

*Toutes les références des consommables. Papier non inclus.



L'opportunité du marché

Pourquoi nous avons besoin d'un nouveau modèle de contrat de service

Sachant que les coûts documentaires s'élèvent à 15 % des revenus¹, il n'est pas étonnant que les clients cherchent à réduire les coûts et à améliorer la productivité de leurs documents, périphériques et processus. Ils sont à la recherche de solutions qui les aideront à mesurer, gérer et améliorer leurs documents bureautiques.

Les systèmes multifonctions Xerox, avec un contrat « coût à la page », ont su démontrer aux clients tous les avantages des solutions regroupant les fonctions de copie et d'impression.

Certains clients ont toujours une préférence pour l'option classique de paiement des consommables en fonction des besoins. Ainsi, pour répondre aux attentes de tous ses clients, Xerox propose également ce choix sur les imprimantes bureautiques (de la même façon que les opérateurs de téléphonie mobile proposent des forfaits ou des communications à la carte).

Xerox a toujours su proposer le plus grand choix aux clients :

Années 70 : Xerox développe le contrat de service « à la page » (« toner in ») pour les copieurs bureautiques.

Années 80 : le modèle de service, paiement des consommables en fonction des besoins (« toner out ») devient la norme pour les imprimantes bureautiques.

Années 90 : la convergence des technologies bureautiques accélère le développement des systèmes multifonctions avancés.

2003 : Xerox lance PagePack pour les copieurs et les systèmes multifonctions avancés.

2004 : Xerox lance PagePack pour les imprimantes en réseau.

Avec l'option de paiement des consommables en fonction des besoins et l'introduction des contrats PagePack pour les imprimantes, vos clients ont désormais le choix pour gérer et contrôler les coûts de tous leurs périphériques d'impression en réseau.

Ils peuvent dorénavant acheter leur contrat de service auprès de leur revendeur informatique habituel : vous.

¹Source : Documents – The Life Blood of your Business ? IDC pour Xerox, octobre 2003.

Ce que **PagePack** peut vous offrir...

PagePack vous offre une opportunité sans précédent de faire évoluer votre activité dans une nouvelle direction, très avantageuse. Chaque produit éligible PagePack que vous vendez, vous offre la possibilité de capturer 100 % des sources de revenus de service. Nous pensons que les revendeurs qui optent pour cette nouvelle stratégie peuvent tripler leurs revenus en trois ans.

Les clients basent de plus en plus leurs décisions d'achat sur le coût d'un équipement pour l'intégralité de son cycle de vie. Avec PagePack, vous pourrez les aider à comprendre le coût total de leur imprimante ou de leur système multifonction et ainsi établir une relation commerciale sur plusieurs années.

Les avantages commerciaux suite à la vente de PagePack sont les suivants :



- **Possibilité de développer vos revenus**

Contrairement à la vente d'équipements, PagePack constitue une source de revenus durables et prévisibles. PagePack représente une chance d'asseoir votre activité en prenant peu de risques.

- **Meilleure rentabilité**

Les coûts de vente supplémentaires seront minimes car vous pourrez intégrer les ventes des contrats PagePack aux approches commerciales existantes. Vous n'avez plus besoin de stocker et de livrer les consommables : toute la partie administrative se fait en ligne.

- **Avantage réel sur la concurrence**

La vente d'imprimantes associée à des contrats de service PagePack, vous permettra d'écarter la concurrence de vos comptes clients pendant une période pouvant atteindre cinq ans.



PagePack vous aide à développer un réel avantage par rapport aux concurrents de votre marché grâce à une gamme variée de produits Xerox et de contrats PagePack entièrement personnalisables. En tant que prestataire de service, vous pourrez être plus proche de vos clients, mieux comprendre leurs attentes et y répondre avec d'autres produits et services à valeur ajoutée.

L'offre PagePack est inégalée sur le marché et ne peut être proposée aux clients que par des revendeurs Xerox certifiés.

- **Productivité accrue**

L'ajout de PagePack à notre gamme n'a pas généré de coût administratif supplémentaire. Les commandes et la gestion des contrats PagePack se font en ligne via l'outil SCOT (outil de commande des contrats de service) permettant ainsi à votre force de vente de se concentrer sur les contacts avec les clients et sur la vente. L'outil SCOT, d'une extrême simplicité d'utilisation, est disponible 24h/24, 7j/7.

« Avec la certification PagePack de Xerox, nous pouvons offrir à nos clients un choix complet de méthodes de gestion des coûts d'impression. Vendre PagePack revient à vendre au client le coût total d'une imprimante réseau pour toute la durée de son cycle de vie, ce qui nous permet de développer de nouveaux revenus tout en bénéficiant d'une plus grande fidélité de notre clientèle. Étant donné que Xerox réalise toute la gestion de PagePack, notre force de vente peut se consacrer entièrement à son activité ; d'ailleurs, aujourd'hui, nous vendons plus d'imprimantes avec PagePack que sans ! »

Témoignage d'un revendeur certifié PagePack

Ce que **PagePack** peut offrir à vos clients

PagePack a tout pour plaire à vos clients. Avec PagePack, vos clients ont pour la première fois les moyens de comprendre, de gérer et, par la suite, de réduire leurs coûts d'impression. Avec les différents tarifs et les durées des contrats possibles chaque client pourra trouver le contrat PagePack qui lui convient.

Grâce au **coût à la page fixe, quel que soit le taux de couverture** proposé par PagePack, les clients n'ont plus besoin de s'inquiéter du type de document que leurs collaborateurs impriment ; ils peuvent au contraire se concentrer sur les économies que PagePack leur permet de faire.

Les clients apprécient également la commande des consommables en ligne, plus rapide et plus facile, qui leur permet de ne plus avoir à financer, acheter, puis stocker des consommables à l'avance.

Un client qui commande PagePack bénéficie d'un contrat tout compris couvrant les éléments suivants :

- Tous les consommables (commande/livraison)
- L'assistance sur le matériel et la maintenance
- Les pièces et la main-d'œuvre
- L'accès aux outils de commande en ligne
- Le centre d'assistance

Voici d'autres avantages pour les clients :

- La possibilité d'acheter des produits et des services à un même partenaire
- Des processus et une facturation plus simples
- Une facturation précise et un budget prévisible
- La possibilité de changer de contrat

5%



15%



20%



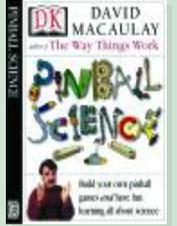
24%



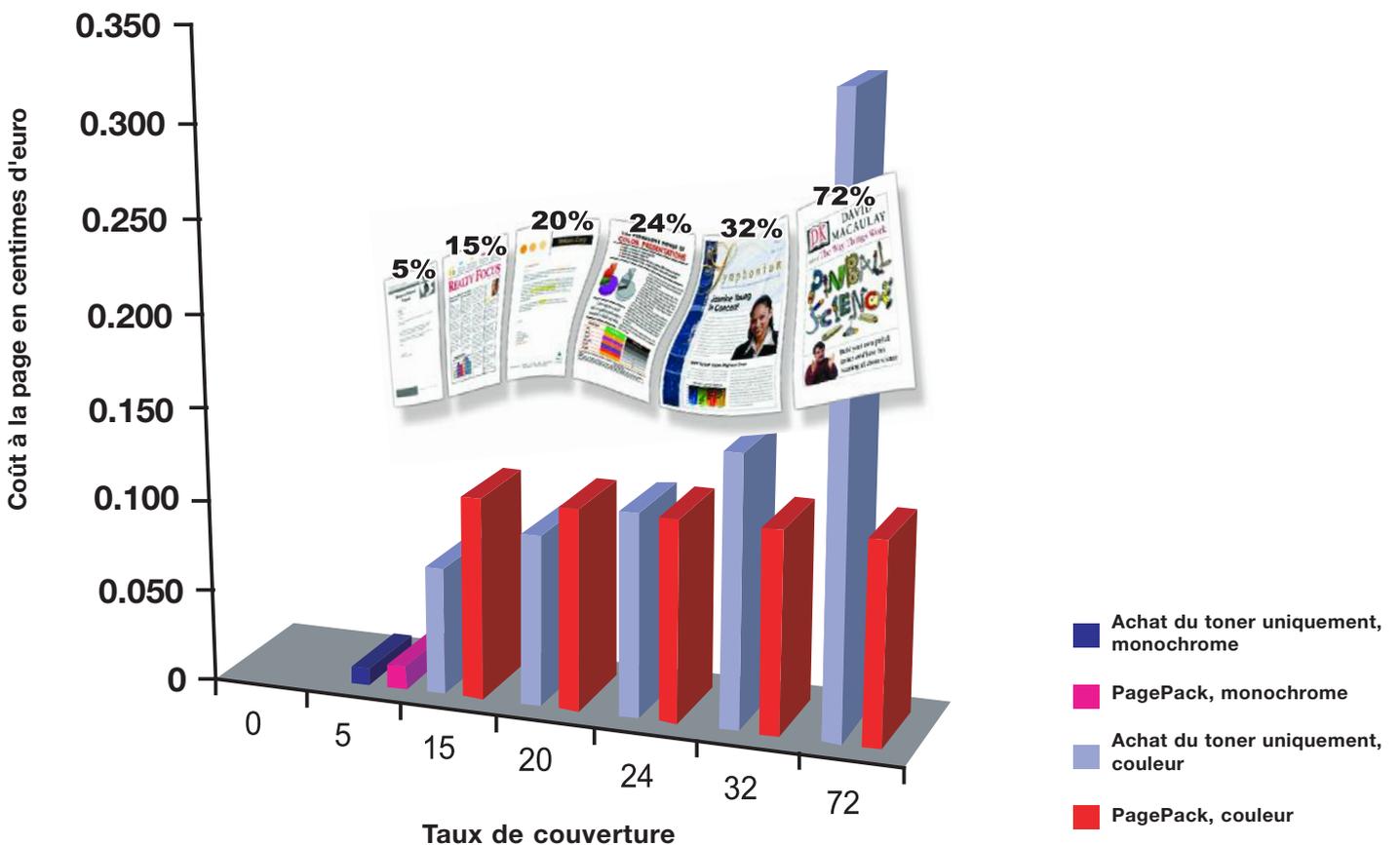
32%



72%



Comparaison du **coût à la page** entre achat de consommables uniquement et l'offre PagePack de Xerox



Plus d'inquiétude à avoir sur le taux de couverture. Etant donné qu'avec PagePack, le coût à la page est fixe, les clients n'ont plus à se soucier du taux de couverture de leurs impressions : les utilisateurs peuvent imprimer tous les types de documents, le coût à la page reste le même.

Comment vous **enregistrer** en tant que revendeur PagePack

Il suffit de trois étapes pour que vous puissiez commencer à vendre PagePack et profiter de ses avantages.

Etape n°1 :

Vous devez suivre le processus de certification Xerox pour devenir un « revendeur certifié PagePack ». Ce processus implique de suivre une formation à PagePack, pour développer vos capacités à commercialiser PagePack. Etre solvable et capable de facturer les contrats de service Xerox.

Etape n°2 :

Lorsque votre certification est finalisée, nous vous envoyons votre login et mot de passe pour vous connecter à SCOT (outil de commande des contrats de service) et votre encours.

Etape n°3 :

Vous pouvez commencer à vendre PagePack...



Où obtenir de l'aide et des informations

Xerox a mis en place toute une gamme d'outils et d'options d'assistance pour vous aider à vendre PagePack.

Le système de base est l'outil SCOT (Service Contrat Ordering Tool), votre outil en ligne de gestion des contrats PagePack.

Avec SCOT, vous pouvez :

- Commander un contrat
- Gérer les contrats (reconduction, annulation, modification de volume)
- Voir les tarifs des contrats
- Afficher le statut des appels au service d'assistance
- Afficher et télécharger les rapports statistiques de votre base contrats

Dans la section "Services" de l'Extranet partenaires Xerox, vous trouverez des détails sur les éléments suivants :

Formation PagePack pour les revendeurs Xerox :

Programme complet de certification et de formation en ligne

Accès à SCOT :

Votre outil en ligne de commande et de gestion des contrats clients

Robodemo SCOT :

Une démonstration de l'outil en ligne pour les administrateurs SCOT

Modèles de contrats PagePack :

Exemples de contrats clients incluant les termes et conditions

Manuel PagePack :

Tout ce dont vous avez besoin de savoir sur la vente de PagePack dans un seul guide

Brochure pour les clients :

Détails des avantages du passage à PagePack

COT : outil de commande des clients :

Commande en ligne des consommables et remontée des relevés compteurs

Robodemo COT :

Commande d'un CD de démonstration de COT pour vos clients

Fiez-vous à notre avance

Plébiscitée par les clients, les revendeurs et les analystes, la vision et l'offre de service "coût à la page" positionne Xerox comme un acteur majeur du marché de l'impression.

Nous prévoyons une extension de l'offre PagePack aux autres produits de notre gamme. Nous allons également mettre l'accent sur la promotion de PagePack auprès des clients et sur le développement plus approfondi des processus et outils en ligne qui font de PagePack un complément rentable et productif à notre gamme de produits.

Pour nos partenaires, c'est une opportunité à ne pas manquer. Elle vous offre tout simplement la chance de faire évoluer, de développer et de transformer votre activité.

Nous voulons que vous tiriez parti au mieux de votre activité de services et nous vous encourageons à bénéficier de tout ce que nous avons à vous offrir.



