

“기업맞춤형 크로스미디어 솔루션으로 마케팅 솔루션 시장 공략에 나선다”

한국후지제록스,
XMPie/WOS 발표 및 전문지 기자간담회 가져

○○○ 취재 | 박지연 기자 |

한국후지제록스가 기업의 고객 맞춤형 크로스미디어 솔루션을 통해 보다 적극적인 마케팅 솔루션 시장공략에 나선다고 밝혔다.

문서관리 컨설팅 기업 한국후지제록스(대표·정광은, www.fujixerox.co.kr)는 기업의 고객 맞춤형 크로스미디어(cross-media) 솔루션인 XMPie(엑스엠파이) 출시와 관련하여 지난 10월 14일 서울 중구 정동 자사의 쇼룸에서 전문지 기자간담회를 갖고, XMPie를 기반으로 한 공격적인 마케팅 솔루션 시장 공략 의지를 표명했다.

XMPie는 기업의 다양한 고객 정보들에 대한 차별화된 마케팅 환경을 통합적으로 구축할 수 있는 크로스미디어 솔루션으로 이를 통해 기업은 출력물, 이메일, 웹사이트, 모바일 SMS 등 다양한 미디어를 이용, 각 고객의 특성에 맞는 '맞춤형 콘텐츠'를 제공할 수 있다.

이날 행사에서는 한국후지제록스 마케팅팀의 양경훈 대리의 설명으로 「Personalized Printing & Direct Marketing Tool인 XMPie 소개」 및 관련 솔루션의 데모에 이어, 권성희 대리의 설명으로 주문 프로세서인 「WOS(Web Order System) 소개」가 있었으며, 가변데이터 출력에 최적화된 흑백디지털인쇄기 신제품을 직접 공개하는 시간을 가졌다.

먼저, 양경훈 대리는 맞춤형 마케팅 툴인 XMPie의 개념에 대해서 “기업 마케팅의 새로운 패러다임은 최종적으로 기업의 매출 증대를 위해 얼마나 소비자의 다양한 요구를 충족시키느냐에 달려 있으나 대부분의 기업들은 시간, 비용 및 방법 문제 때문에 쉽게 선택하지 못하는 것이 현실”이라

며 “한국후지제록스의 XMPie는 개인맞춤을 포함하여 마케팅 분석까지 할 수 있다는 점이 최대 장점”이라고 설명했다. 또한 그는 “기존의 기업 비즈니스 활성화를 위한 방법 중에는 출력을 벗어난 그 이상의 확장된 비즈니스 영역이 없었다.”며 “한국후지제록스에서는 출력물뿐만 아니라 이메일, 웹사이트, SMS 등 미디어 영역을 확장하여 고객의 특성에 맞는 '맞춤형 콘텐츠'를 제공함으로써 공격적인 마케팅 솔루션 시장 공략에 나선 것”이라고 밝혔다.

XMPie는 고객의 CRM을 위한 데이터와 고객에게 전달될 정보의 디자인, 그리고 이들을 연결하는 모듈이 개별적으로 구성되어 보다 효율적인 업무처리가 가능하도록 도와준다. 또한 조작이 쉽고 빠른 웹 솔루션 기능을 탑재하여



▶ 한국후지제록스는 기업의 고객 맞춤형 크로스미디어 솔루션 XMPie 출시와 관련하여 지난 10월 14일 서울 중구 정동 자사의 쇼룸에서 전문지 기자간담회를 가졌다.



▶ 한국후지제록스 양경훈 대리의 설명으로 「Personalized Printing & Direct Marketing Tool인 XMPie 소개」 및 관련 솔루션의 데모가 있었다.

XML, SQL 및 JAVA 등 다른 프로그래밍 언어에 대한 완벽한 표준을 지원하는 것도 큰 장점이다.

특히 후지제록스의 XMPie를 이용하면 몇 명의 고객들이 기업의 마케팅 메시지에 반응을 하고 그 반응이 매출로 연결되었는지 확인할 수 있으며, 고객별 맞춤형 웹사이트를 구축해 고객과의 유기적인 커뮤니케이션이 가능하다. 즉 XMPie라는 마케팅 툴을 통해 각자 성향이 다른 다양한 고객에게 여러 방향으로 접근이 가능해지는 것이다.

양경훈 대리는 이날 참석한 기자들의 이해를 돕고자 참석한 기자들의 이름들이 인쇄된 세련된 디자인의 탁상형 달력을 기자들에게 각각 나눠주고, XMPie을 통해 작업하는 과정을 시연해 보이는가 하면, XMPie을 이용한 '가상 사

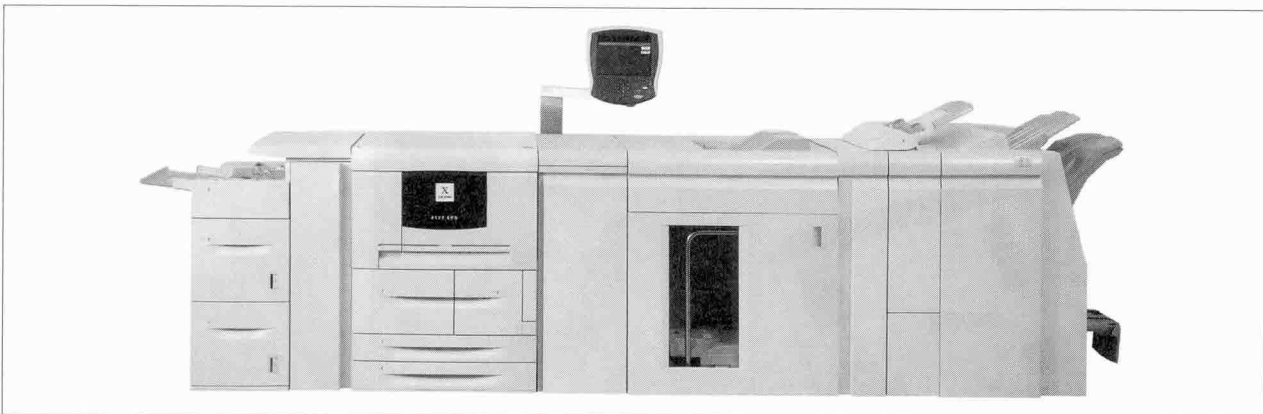
례' 도 상세히 소개했다.

이어서 주문 프로세서인 「WOS(Web Order System) 소개」를 맡은 권성희 대리는 “기존의 주문시스템은 주문 파일의 보안, 견적의 어려움, 주문 작업 진행상황을 알 수 없는 점, 고객자료 및 작업이력 관리의 어려움 등 문제점이 많았다”며 “한국후지제록스에서 자체개발한 WOS는 웹 기반의 주문처리 프로세서로 기존의 문제점을 완전히 제거하고 웹상에서 편리하고 안전하게 주문, 견적, 관리를 할 수 있는 시스템”이라고 설명했다.

WOS은 출력 대형업무 처리시 웹을 통해서 주문을 함으로써, 파일을 들고 출력소에 가야하는 불편한 업무 프로세스를 개선했다. 또한 주문내용을 모두 기록하여 주문자별, 기간별, 부서별 등 다양한 항목의 비용을 정확하고 손쉽게 산출할 수 있으며, 출력작업 시에도 출력방법 및 제본의 종류 등 출력 옵션을 시스템화함으로써 정확한 출력 작업을 할 수 있다.

한편, 한국후지제록스는 신제품인 가변데이터 출력에 최적화된 흑백디지털인쇄기 2종(FX4112/4127)을 직접 공개하는 시간을 가졌다.

한국후지제록스의 박승필 홍보팀장은 “이번에 선보인 디지털인쇄기는 경량 출판 및 가변데이터 출력 등 시장 수요에 맞춘 최적의 디지털 프린팅 솔루션”이라며 “초기 인쇄사업자에게 최적화된 이번 제품영업에 박차를 가해 올 하반기 디지털 인쇄시장에서 선두기업의 입지를 굳힐 계획”이라고 밝혔다.



▶ 한국후지제록스는 신제품인 가변데이터 출력에 최적화된 흑백디지털인쇄기(FX4127)를 직접 공개하는 시간을 가졌다.