



Case Study:

## Resia Travel Group - Skreddersydd arbeidsflyt



## Med en kundetilpasset arbeidsflyt gjør Brother arbeidsdagen enklere for Resia

### Innledning

Resia Travel Group (RTG), er en av Nordens ledende aktører innen salg av ferie- og forretningsreiser. De har etablert og driver varemerkene Resia, Resfeber, Box Office, Bengt-Martins og Cruise Market. I de 43 butikkene og kontorene deres rundt om i landet arbeider det cirka 300 selgere.

Resia Travel Group har en tydelig bærekraftvisjon og jobber løpende med å identifisere mer bærekraftige løsninger. Med bærekraftsertifisering i Travelife stilles det høye krav til dem som selskap, og i tillegg er de kresne ved valg av samarbeidspartner.



### Løsningene

Da Resia Travel Group nylig planla å oppdatere skriverparken sin, utviklet de i samarbeid med Brother et testmiljø. Hensikten var å finne en skriverløsning som var tilpasset deres ønsker, ut fra tre grunnleggende krav.

1. En leverandør som kunne gi dem en bærekraftig totalløsning.
2. Spesialtilpasning med forhåndsprogrammert display med Resia Travel Groups logo, samt en skreddersydd dokumentflyt på samtlige modeller.
3. Service- og supportavtale for å frigjøre tid for den interne IT-avdelingen deres.

Da den nye skriverparken skulle ruller ut til 43 butikker og kontorer i Sverige, forhåndsprogrammerte Brother den tilpassede løsningen på samtlige skrivere før installasjon. Resia Travel Group fikk dermed en startklar og tilpasset løsning som minimerte tidsforbruket på installasjon, samt at den interne IT-avdelingen fikk frigjort mye tid.

For å oppnå et kostnadseffektivt skrivermiljø er samtlige skrivere spesialtilpasset, med unntak av et kundetilpasset display, innstilt på tosidig sort-hvitt-utskrift.

# resia

## TRAVEL STUDIO

For Resia Travel Groups 300 selgere er det viktig å kunne skrive ut reisedokumenter til ventende kunder raskt og enkelt, og på en sikker måte kunne skanne ID-papirer.



### Fordeler

Resia Travel Group har også inkludert MPS (Managed Print Services) i sin skriverløsning. Det betyr at de er sikret automatiske tonerleveranser, og at de betaler bare for de sidene som skrives ut. MPS-løsningen forenkler arbeidsdagen for brukeren og gir butikkene mer tid til å fokusere på egne kunder. I tillegg slipper IT-avdelingen å svare på alle spørsmål om skrivere, og kan fokusere på å utvikle og finne nye IT-løsninger for virksomheten.

Med kontinuerlig statistikk kan Resia Travel Group enkelt se hvor de kan gjøre tiltak for å redusere antallet sider som skrives ut.

*"Implementeringen av vår nye skriverpark gikk veldig smidig. Brother stod for forhåndskonfigurering, distribusjon og installasjon», Niklas Jönrup, Resia Travel Group.*

- MPS-avtale – Med en MPS-avtale (Managed Print Services) sparer du penger, får oversikt og slipper uforutsette utgifter. Du kjøper maskinen hos forhandleren din og betaler deretter bare for det du skriver ut. Når du har en avtale med forhandleren, tar Brother seg av alt det praktiske.

- MFC-L9570CDW Alt-i-ett-fargelaser som tilbyr raske utskrifts- og skannehastigheter samt fleksibel papirhåndtering. Robust design samt tonersparemodus og dyp hvilemodus for lav sidekostnad og lavt energiforbruk.

Brother Norge, filial til Brother Nordic A/S,

For mer informasjon rundt våre produkter og løsninger, send oss en e-post, så tar vi kontakt:

E-post adresse: [salg@brother.no](mailto:salg@brother.no)