

### 3. 新しいビジネスや、新しいサービスのために リッチデザイン・デジタル印刷を採用した事例

●バリアブル印刷＝One To Oneマーケティング＝DMなどの販促物、というように議論されがちなので……。

#### バリアブル印刷事例

- 就職適正判定検査レポート冊子(次ページ参照)
- 内容豊かなカラー成績表(5万人×A4×4頁＝3時間処理の事例あり)
- 弱点補強 1 to 1 教材(インハウス+出力アウトソース・Web配信もあり)
- 全国展開就職情報誌(インハウス→オフセット印刷)
- 1 to 1 DM(レイアウトを自動切換えしている事例など)
- 海外旅行先で添乗員が撮影→帰国時に成田などで受け取る個人アルバム(印刷会社)(次ページ参照)
- パーソナル保険約款(インハウス)
- 通販カタログ(通販会社インハウス、7万部)

#### その他のバリアブル印刷事例

- バーコード入りプライスカード  
(150万種処理の事例あり。高速性と自動判断組が役立った)
- POP(出力順をコントロールするカスタマイズ事例あり)
- 卒業証書(印刷会社)
- 商品注文書(印刷会社、月5万通し程度)

#### Webで組版校正→発注事例

- 名刺(インハウス、印刷会社)
- はがき・挨拶状(インハウス、印刷会社)
- ショーカード・POP(インハウス)
- 遠隔地から個客チラシを発注(印刷会社)
- 結婚式関係各種印刷物(印刷会社)
- 料理レシピ(食品関連メーカー)
- フリーペーパー小組のセルフサービス作成(インハウス、印刷会社＝オフセット印刷)
- 電機メーカーの製品カタログ小組のセルフサービス作成(インハウス、印刷会社＝オフセット印刷)
- 黒枠広告のWeb入稿&即時校正(新聞社)
- 見積書と連動した商品提案リーフレット(こういう事例を作りたい)