



Case Study:

## Resia Travel Group - Skräddarsytt arbetsflöde



## Brother underlättar arbetsdagen för Resia med ett kundanpassat arbetsflöde

### Inledning

Resia travel group - Rtg, är en av Nordens ledande aktörer inom försäljning av semester- och företagsresor. De har skapat och driver varumärkena Resia, Resfeber, Box Office, Bengt-Martins och Cruise Market. I deras 43 butiker och kontor runt om i landet arbetar cirka 300 resesäljare.

Resia travel group har en tydlig hållbarhetsvision och jobbar löpande med att identifiera mer hållbara lösningar. De är hållbarhetscertifierade i Travelife, vilket ställer höga krav på dem som företag samt är de noggranna vid val av samarbetspartner.



### Lösningarna

När Resia travel group nyligen planerade att uppdatera sin skrivarpark tog Brother tillsammans med Rtg fram en testmiljö. Syftet var att finna en anpassad skrivarlösning efter deras önskemål om tre grundkrav.

1. En leverantör som kunde förse dem med en hållbar totallösning.
2. Specialanpassning med förprogrammerad display med Resia travel groups logotyp samt ett skräddarsytt dokumentflöde på samtliga modeller.
3. Service och support avtal för att frigöra tid från deras interna IT-avdelning.

När den nya skrivarparken skulle rullas ut till 43 butiker och kontor runt om i Sverige förkonfigurerade Brother deras anpassade lösning på samtliga skrivare innan installation. Detta gjorde att Rtg fick en startklar och anpassad lösning som minimerade tidsåtgången för installation, samt att det frigjorde mycket tid från deras interna IT-avdelning.

I specialanpassningen, förutom en kundanpassad display, är samtliga skrivare inställda på svart/vit dubbelsidig utskrift för en kostnadseffektiv skrivarmiljö.



Att snabbt och enkelt skriva ut resedokument till kunder på plats eller att på ett säkert sätt skanna in ID-handlingar är viktigt för Resia travel groups 300 resesäljare.



•MPS-avtal – Med ett MPS-avtal (Managed Print Services) sparar du pengar, får överblick och slipper oförutsedda utgifter. Du köper maskinen hos din återförsäljare och betalar därefter bara för det du skriver ut. När du har ett avtal med din återförsäljare sköter Brother allt det praktiska.

•MFC-L9570CDW – Allt-i-ett färglaser som erbjuder snabba utskrifts och skanningshastigheter samt flexibel pappershantering. Robust design samt tonersparläge och djupt viloläge för låg sidkostnad och energianvändning.

## Fördelar

Resia travel group har även inkluderat MPS (managed print services) i sin skrivarlösning. Detta säkerställer att de får automatiska tonerleveranser och de betalar endast för de sidor som skrivs ut. MPS-lösningen underlättar för användaren och låter butiker lägga mer tid att fokusera på sina kunder samtidigt som IT-avdelningen känner sig trygga i att släppa alla frågor som rör skrivare och kan fokusera på att utveckla och hitta nya IT-lösningar för sin verksamhet.

Med kontinuerlig statistik kan Resia travel group enkelt se var de behöver göra punktinsatser för att minska antalet sidor som skrivs ut.

*"Implementeringen av vår nya skrivarpark gick väldigt smidigt. Brother stod för förkonfigurering, distribution och installation," Niklas Jönrup, Resia travel group*

För mer information kontakta:  
Brother Sverige,

Oscar Olsson  
Solution Account Manager, Corporate Business  
Tel. +46 703 85 88 07  
oscar.olsson@brother.se

Jesper Olsson  
Solution Account Manager, Corporate Business  
Tel. +46 705 69 77 88  
jesper.olsson@brother.se