

# Il servizio Web-to-print di Press Up registra una crescita annua del 25 per cento grazie al sistema di stampa digitale HP Indigo 7600



## In sintesi

**Settore industriale:** Stampa Commerciale Generica

**Nome dell'azienda:** Press Up

**Sede principale:** Nepi (Viterbo), Italia

**Website:** [pressup.it](http://pressup.it)

**press**<sup>up</sup>  
stampare online

## Sfide

- Sfruttare la tecnologia di stampa digitale per entrare nel mercato in espansione della stampa on-demand a tiratura limitata parallelamente alla contrazione del mercato della stampa tradizionale.
- Fare leva sull'attività digitale per soddisfare la crescente domanda di stampa a dati variabili.
- Sfruttare i vantaggi della tecnologia Web-to-print per offrire ai clienti processi end-to-end in grado di consegnare i prodotti stampati entro 24 ore.

## Soluzione

- Quattro sistemi di stampa digitale HP Indigo 7600 per qualità offset, Web-to-print e stampa a dati variabili al fine di creare prodotti stampati personalizzati.

## Risultati

- Raggiunta una crescita annua del 25 per cento nell'attività di stampa digitale che consente di stampare tirature limitate on-demand con processi completamente automatizzati, finitura professionale e consegna in 24 ore.
- Utilizzo delle funzionalità stampa a dati variabili per creare due versioni dei cataloghi della mostra fotografica Radio DeeJay; 500 erano personalizzati per gli sponsor e 500 senza sponsor per la vendita.
- Acquisire aziende operanti nell'editoria, settore per il quale la stampa digitale offre costi gestibili e magazzino ridotto al minimo per un budget limitato.
- Margini superiori per copia grazie a servizi ad alto valore aggiunto, come ad esempio stampa a dati variabili, offerti con un modello aziendale Web-to-print a tiratura limitata rispetto ai costi di stampa per copia del modello tradizionale.

“Siamo partiti alla grande ottimizzando i nostri processi grazie all'introduzione dei sistemi di stampa digitale di HP nella nostra azienda. Riteniamo che HP Indigo sia stato il fornitore migliore, sia in termini di sistemi di stampa digitali che come partner aziendale”.

– Vincenzo Cirimele, fondatore e Amministratore delegato, Press Up

Il Web-to-print di Press Up (Italia) ha fatto registrare una crescita costante e solida dalla sua introduzione tre anni fa. Con un fatturato che si aggira intorno agli otto milioni € nel 2013, Press Up prevede una crescita del 25 per cento nel 2014 e continua a espandere la propria attività in un periodo economico difficile in tutta Europa. Nel terzo trimestre di quest'anno, l'azienda ha acquistato due sistemi di stampa digitale HP Indigo 7600, per un totale di quattro sistemi di stampa digitale HP Indigo, e ha aggiornato il server front-end digitale passando al server di stampa HP SmartStream IN400. A breve, Press Up si trasferirà in uno stabilimento di 6000 metri quadri, più grande rispetto a quello attuale.

## Espansione del mercato di riferimento con il Web-to-print

“Il Web-to-print offre a Press Up un mercato online che cancella i confini geografici: la nostra attività è cresciuta in tutta Italia e ci stiamo inserendo nel mercato internazionale”, spiega Vincenzo Cirimele, fondatore e Amministratore delegato di Press Up. “Abbiamo puntato al crescente mercato B2B delle stampe on-demand a tiratura limitata che consentono di incorporare dati variabili, se i clienti lo richiedono. La nostra produzione è cresciuta di oltre il 100 per cento, con un'attività di 24 ore al giorno, sette giorni su, negli ultimi 12 mesi, rispetto alle precedenti 16 ore al giorno, cinque giorni a settimana. I nostri quattro sistemi di stampa digitale HP Indigo 7600 consentono di scalare e integrare la produzione end-to-end, ottimizzando la gestione del workflow e la nostra produttività”, ha affermato Cirimele.

## Prodotti stampati di ottima qualità con consegna in 24 ore

“Il successo online presso alcuni importanti clienti riflette la nostra offerta di eccellenti prodotti stampati con consegna in 24 ore in Italia, dall'inserimento dell'ordine online, l'invio e la verifica dei file, con la possibilità di scegliere fra una vasta gamma di substrati, passando per una serie di opzioni di finitura professionali per la rilegatura, il taglio e la cucitura, compresa la creazione di libri con copertina rigida”, ha aggiunto Cirimele.

Cirimele sottolinea in che modo la tecnologia HP, combinata con oltre 2500 substrati compatibili, consente a Press Up di creare soluzioni innovative e accattivanti per i clienti.

“Con HP ElectroInk possiamo creare prodotti molto personalizzati, come ad esempio effetti a rilievo, oppure la possibilità di stampare su substrati trasparenti o scuri utilizzando la HP Indigo ElectroInk White. Inoltre, le funzionalità di associazione dei colori PANTONE® di cui sono dotate i sistemi di stampa garantiscono ai clienti una corrispondenza perfetta con i colori del progetto”, ha spiegato Cirimele.

Vincenzo Cirimele precisa che, in qualità di azienda che adotta pratiche aziendali sostenibili e certificate, Press Up apprezza la certificazione Green Leaf Mark di Intertek per il sistema di stampa HP Indigo.

## Un'organizzazione di beneficenza raccoglie fondi con la stampa a dati variabili

La stampa a dati variabili di Press Up è a disposizione dei clienti per generare fatturato. Una mostra per beneficenza organizzata da Radio DeeJay, la radio privata più famosa in Italia con oltre cinque milioni di ascoltatori ogni giorno, dimostra in che modo la soluzione di Press Up ha aggiunto valore al catalogo dell'evento. La mostra DeeJaynellarmadio ha raccolto fondi per un'organizzazione di beneficenza attraverso la vendita delle fotografie scattate da un importante fotografo e del catalogo.



Cirimele descrive la soluzione: “Un importante fotografo ha ritratto i DJ con il loro guardaroba a casa. Grazie alle nostre funzionalità relative ai dati variabili, abbiamo potuto stampare due versioni del catalogo della mostra che includevano tutte le fotografie. Cinquecento copie del catalogo della mostra contenevano loghi, brand e informazioni sugli sponsor e i partner dell'evento ed è stato distribuito fra questi ultimi. Altre 500 copie del catalogo, invece, sono state stampate senza informazioni sugli sponsor o sui partner in modo da consentirne la vendita al pubblico e generare ulteriori donazioni”, ha spiegato Cirimele.

I fondi raccolti sono stati donati all'organizzazione di beneficenza Dynamo Camp per sostenere i bambini di età compresa tra sei e 17 anni affetti da gravi patologie croniche.

## Libertà e flessibilità per creare on-demand

Cirimele descrive in che modo i clienti apprezzano la libertà di scelta offerta dalla qualità offset on-demand. “Recentemente, un ente governativo regionale ha commissionato 300 copie di un libro. Al confronto dei prezzi online, è seguita la scelta dei nostri servizi. Di solito, un ordine si aggira intorno alle 200 copie, ma possiamo stamparne anche solo 25. Fra i nostri clienti spiccano anche case editrici che stanno esplorando il digitale per investire in un libro particolare a costi maggiormente gestibili. La casa editrice stamperà e distribuirà circa duecento copie e se il libro ha successo potrà richiedere ulteriori ristampe. In questo modo, è possibile ridurre il budget stampando centinaia di copie invece delle migliaia di copie necessarie in un modello di stampa tradizionale. Ciò consente anche di ottimizzare il magazzino e ridurre il rischio di stock restituito e invenduto”.

## Vincere la strategia di commercializzazione

“Abbiamo scelto i sistemi di stampa digitale HP Indigo 7600 perché offrono un'elevata qualità dell'immagine offset, grande affidabilità e alta velocità di produzione industriale, ma anche perché HP ha condiviso con noi la propria conoscenza del settore della stampa e la sua esperienza di commercializzazione”, ha spiegato Cirimele.

Il successo di Press Up nell'avvio dell'attività Web-to-print risiede nella capacità di offrire la sicurezza di esplorare opportunità per l'ulteriore espansione e la diversificazione in altri mercati, come ad esempio le etichette e gli imballaggi. “Riteniamo che la stampa digitale offra grandi opportunità di espansione, anche mediante la diversificazione in altri mercati. Siamo partiti alla grande ottimizzando i nostri processi grazie all'introduzione dei sistemi di stampa digitale di HP nella nostra azienda. Riteniamo che HP Indigo sia stato il fornitore migliore, sia in termini di sistemi di stampa digitale che come partner aziendale”, ha concluso Cirimele.

Get connected.  
[hp.com/go/graphicarts](http://hp.com/go/graphicarts)

Share with colleagues.



© 2014 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Le informazioni contenute in questo documento sono soggette a modifiche senza preavviso. Le garanzie per i prodotti ed i servizi HP sono previste espressamente nella garanzia che accompagna tali prodotti o servizi. Nessuna affermazione contenuta nel presente documento può essere ritenuta una garanzia aggiuntiva. HP non è responsabile per errori tecnici o editoriali od omissioni contenuti nel presente documento.

PANTONE® is the property of Pantone Inc.

4AA5-0453ITE, Febbraio 2014

