



PAPER VALUE

WEBZINE *sul mondo delle printing solution*



PRIMO PIANO

DIALOGO CON I PRODUTTORI

CANALE & OPPORTUNITÀ

IL CLIENTE AL CENTRO

**ESPERIENZE &
COMPETENZE**



GLOBALVALUE®

"Mind the difference"

PRIMO PIANO

Paper Value è un magazine online, al momento bimestrale, il cui nome trae origine dalla sintesi di **PaperCut**, produttore di una soluzione di print management innovativa e di successo

nel mondo come in Italia, e **Glocal Value**, nota sul mercato per l'alta qualità dei suoi servizi professionali e Authorized Solution Center di PaperCut per l'Italia e la Svizzera italiana.

L'idea di questo nuovo periodico di comunicazione è **mettere a disposizione della filiera (produttori-rivenditori-clienti finali) la nostra esperienza maturata nel mercato delle soluzioni per il controllo e la gestione delle stampe e dei documenti** attraverso uno strumento di dialogo che ha l'ambizione di contribuire alla generazione di valore per ciascuna componente di questo specifico settore. A partire dai produttori che possono avere l'esigenza sia di avvalersi di servizi professionali di terze parti per l'integrazione, customizzazione e supporto di alcune loro soluzioni a portfolio, sia di disporre di soluzioni alternative best-in-class (corredate da servizi professionali di alta qualità) nel caso che le soluzioni a portfolio non soddisfino a pieno le esplicite richieste del cliente finale (soluzione multivendor, cross platform, open, e/o con altre particolari caratteristiche e funzionalità).



Paper Value intende inoltre creare una relazione continuativa con gli operatori del Canale (System Integrator, VAR, ISV, Reseller, Dealer). Costantemente impegnati nello sviluppo di nuove opportunità commerciali, l'augurio è che questa importante componente del mercato possa trovare in Paper Value **contenuti di interesse e stimolo per incrementare il proprio business e per consolidare la preziosa relazione con il cliente finale**, terzo ma fondamentale interlocutore di questa webzine.

Sono le imprese, le organizzazioni pubbliche, le scuole, le università e gli studi professionali che infatti sostengono questo mercato ricercando soluzioni, nuove o in alternativa a quelle già in uso, sempre più innovative, ricche di funzionalità, adattive e che permettano di controllare, gestire e ridurre i costi di stampa in modo sempre più semplice e conveniente.

Non ci resta, dunque, che augurarvi buona lettura invitandovi a farci pervenire qualsiasi commento e suggerimento riteniate utile ad arricchire e migliorare questo strumento.

LA TUA OPINIONE ►

DIALOGO CON I PRODUTTORI

L'esperienza non si compra, dice un vecchio adagio. Matura sul campo ed è frutto di un confronto quotidiano con gli attori che compongono le comunità di business con le quali ci relazioniamo. Per noi i produttori di

stampanti e multifunzioni sono da sempre gli interlocutori fondamentali che hanno indirizzato lo sviluppo dei nostri servizi professionali per il mercato delle soluzioni per il controllo e la gestione delle stampe e dei documenti.

Ma concretamente cosa significa supportare i produttori di questo settore?

Certamente conoscere nel dettaglio le loro piattaforme software proprietarie così come possedere gli skill tecnici e sistemistici adeguati per gestire con successo le complesse fasi di integrazione e i servizi di pre e post vendita. Ma questo non basta. Perché una relazione possa dirsi di qualità deve anche essere guidata dall'etica commerciale e dalla volontà di **instaurare partnership di lungo periodo e di reciproca soddisfazione.** In Glocal Value queste si esprimono attraverso una costante attenzione alle strategie dei diversi brand. **Capire il contesto, conoscere il brand, fornire risposte personalizzate: questo è ormai iscritto nel nostro DNA.**

Esistono, infine, casi in cui la capacità di essere "partner" si esprime nel fornire al produttore quel particolare "mattoncino tecnologico" che non è presente nella sua piattaforma d'offerta.

Le soluzioni proprietarie non sempre infatti risultano essere la risposta ideale per il cliente finale. Per diverse ragioni, strategiche o funzionali (per esempio, la presenza di un parco macchine multi-brand e di ambienti tecnologici eterogenei), le organizzazioni a volte necessitano di una soluzione open, semplice da gestire, adattiva, cross platform, multi-vendor. **Come Authorized Solution Center di PaperCut, possiamo**

rispondere in modo efficace anche a questa richiesta, fornendo una soluzione best-in-class che per il produttore significa soddisfare il suo cliente, rapidamente e senza problemi di integrazione e di supporto.

In sintesi più opportunità, **più multifunzioni vendute e soddisfazione del cliente finale garantita.**

LA TUA OPINIONE ►

PER APPROFONDIRE ►



CANALE & OPPORTUNITÀ

Esistono situazioni in specifici contesti di business in cui si determina una **convergenza di interessi** quasi naturale tra partner. Questo avviene quando tutte le parti coinvolte, mantenendo il proprio

modello di business, aumentano la propria intrinseca capacità di **creare valore**. La relazione tra **Glocal Value** e gli **operatori del Canale** si inserisce esattamente in questa fenomenologia.

Il contesto dove si esprime questa relazione virtuosa è prevalentemente il mercato delle soluzioni per il controllo e la gestione delle stampe e dei documenti mentre la leva tecnologica che la abilita sono le soluzioni a portfolio Glocal Value, in primis **PaperCut MF**. Si tratta di una soluzione che consente a System Integrator, ISV, VAR, Reseller e Dealer di **cogliere importanti opportunità in contesti che coniugano ad alte potenzialità commerciali complessità di integrazione che richiedono know-how e skill professionali specifici**.

I nostri **servizi professionali**, le attività di **consulenza, integrazione e assistenza pre e post vendita** non impattano in alcun modo sull'**esclusività della relazione tra clienti finali e Operatori di Canale** che possono così concentrarsi sul loro core-business: la fase commerciale.



E lo possono fare in modo consapevole considerando la nostra disponibilità a strutturare **percorsi di formazione** finalizzati ad aumentare l'efficacia della fase di vendita e, per coloro che vorranno investire, anche della fase di integrazione e supporto.

Ma, nello specifico, quali sono le peculiarità di **PaperCut MF** che possono generare concreti vantaggi? Semplicemente quello che desidera un rivenditore: poter offrire una **soluzione competitiva, semplice, adattiva, scalabile, affidabile, multivendor, di successo, gradita dal cliente finale**, supportati da

un partner esperto che garantisca il tutto non interferendo nel suo rapporto con il cliente finale.

In sintesi **più multifunzioni e soluzioni vendute, meno investimenti, più fidelizzazione del cliente**.

LA TUA OPINIONE ►

DIVENTA RIVENDITORE ►

IL CLIENTE AL CENTRO

“La potenza è nulla senza controllo”, enunciava una famosa pubblicità di qualche tempo fa. Questo è tanto più vero quando si tratta di governare un’infrastruttura tecnologica. **Ormai le soluzioni di print management sono largamente diffuse in particolare nelle medie e grandi aziende ed università.**

Generalmente queste soluzioni una volta installate sono **utilizzate al di sotto del loro reale potenziale.** Ciò avviene perché si tratta di software complessi da gestire e quindi l’area IT del cliente finale, sempre a corto di tempo, una volta impostata con il fornitore la configurazione basilare desiderata, la mantiene pressochè “congelata” per tutto il periodo che coincide, solitamente, con la durata della locazione dei device di stampa. Sempre l’area IT, una volta adottata una soluzione, cerca di mantenerla nel tempo per evitare di spendere altro tempo nell’installazione, configurazione e tuning di un’alternativa. Spesso, infatti, l’esperienza suggerisce che cambiare soluzione significa farsi carico di una serie di disagi non sempre compensati da corrispondenti vantaggi.

È rarissimo registrare un acquisto di multifunzioni (spesso a seguito di consolidamento e ottimizzazione) senza la contemporanea richiesta di una soluzione che permetta, ad esempio, il rilascio sicuro, il pull printing, la stampa da mobile, la disponibilità di report e così di seguito.



Il risultato è che generalmente non si sfrutta al 100% l’investimento fatto su una soluzione che, peraltro, il reparto IT in un certo qual modo “subisce”. Ultima considerazione, ma non per importanza, è che molto spesso il cliente acquisisce la soluzione contestualmente all’acquisizione dei device di stampa con il risultato di trovarsi a scegliere il miglior compromesso e non il miglior rapporto costo-benefici sia per l’hardware che per il software.

Senza contare coloro che scelgono di utilizzare una soluzione proprietaria che li obbligherà per tutta la durata del contratto ad acquistare un determinato brand di multifunzione senza possibilità di confronto.

Ecco perché, dopo anni di esperienza su questo mercato, quando abbiamo incontrato PaperCut abbiamo deciso di rappresentarli in Italia.

La nostra filosofia e la loro si sposano perfettamente: **Customer First e Partnership di lunga durata, non semplici e abusati slogan ma un impegno quotidiano rafforzato in anni di collaborazione.**

Pur non vendendo direttamente le soluzioni, il lavoro che ci dà più soddisfazione, alla base del nostro successo, è **dimostrare fattivamente ai clienti finali (attraverso demo, trial e PoC gratuiti) tutto il valore e i vantaggi concreti che possono conseguire dalla scelta di una soluzione come PaperCut MF e di un partner come Glocal Value nelle fasi di consulenza, implementazione e assistenza.**

La nostra esperienza sistemistica ed essere l’Authorized Solution Center di PaperCut garantisce infatti al cliente, oltre a un’integrazione rapida e senza problemi, la possibilità di sfruttare appieno tutte le potenzialità della soluzione, conseguendo così un **ROI più alto.**

Ci auguriamo quindi che anche voi vogliate approfondire i vantaggi di una soluzione di print management innovativa, open, adattiva, semplice da gestire, multivendor, completa, scalabile, affidabile e, tra l’altro, conveniente.

[LA TUA OPINIONE ►](#)

[SCOPRI I VANTAGGI DI PAPER CUT MF ►](#)

ESPERIENZE & COMPETENZE

Tecnologia, studio, lavoro, relax e ristorazione: nasce un nuovo modello di co-working

Dopo le positive esperienze con i punti Thesy a Verona, il loro ideatore, Sandro Prina, ha inaugurato una nuova area a Milano: **nasce Parenthesy, un nuovo spazio di co-working operativo** situato in Galleria Borella 1, nei pressi dell'Università Cattolica.

Realizzato in collaborazione con **Sharp Electronics Italia**, Parenthesy sarà a disposizione di studenti e liberi professionisti che qui potranno trovare **le più moderne tecnologie di stampa digitale**, oltre che aree studio e relax ed un servizio di bar e ristorazione. Gli utenti potranno avvalersi di tutti i servizi offerti dal nuovo spazio di co-working con una sola card a tecnologia NFC e con credito ricaricabile.

“L'azienda si è mossa oltre l'ottica del vendor che fornisce solo macchinari e strumentazioni apportando idee, software e spunti creativi. Questa iniziativa rappresenta un'innovazione nel panorama dei servizi per lo studio e il lavoro in Italia”, ha spiegato Carlo Alberto Tenchini, Marketing & Communication Director di Sharp Electronics Italia.



Una progettualità tutta italiana che a quanto pare ha suscitato anche interesse nella casa madre di Tokyo e che può essere replicata sia in Italia che all'estero. Tra gli attori che hanno collaborato alla realizzazione del progetto anche **Glocal Value** (così come era avvenuto anche per il progetto Thesy). Al centro della partnership la soluzione **PaperCut MF** che è stata integrata con gli altri applicativi (ad esempio per il food) al fine di permettere una gestione centralizzata del credito. Glocal Value ha poi realizzato un **portale personalizzato per la creazione e la gestione completa degli utenti**. Tra le caratteristiche vincenti di PaperCut MF per il successo di questo progetto la sua

interfaccia completa di programmazione che permette una **elevata integrazione con soluzioni di terze parti e grandi possibilità di personalizzazione**.

LA TUA OPINIONE ►



GLOCALVALUE[®]

"Mind the difference"

CHI SIAMO

CONTATTACI

**www.glocalvalue.it/papercut
tel.: 0161.39.21.10**

**Registrati per ricevere la webzine
Consulta l'archivio della webzine**