

Glocal Value fa il print management a misura di cliente

Antonella Camisasca - 13 ottobre 2016



Condividi su Facebook



Tweet su Twitter



Glocal Value è un'azienda piemontese che ha scelto di mettere le proprie competenze sistemiche a disposizione dei clienti finali interessati a non subire ma a controllare la gestione di stampe e documenti in azienda.

Un business, quello del print management, apparso fin da subito chiaro, in termini di potenzialità, a **Savio Avilia** e a **Lorenzo Gozzi**, fondatori e titolari di Glocal Value impegnati, fin dal 2008,

nell'installazione e nel supporto post vendita di grandi progetti curati per produttori di stampanti e multifunzione di primo piano presso clienti enterprise utilizzando il software **Equitrac**, di cui Glocal Value è Service Partner Certificato.

Competenze riconosciute dal mercato

Da qui la proposizione delle medesime competenze in ambito sistemistico e di sviluppo anche ai canali di rivendita dei grandi brand del printing sul mercato offrendo soluzioni in grado di integrarsi con le infrastrutture, indipendentemente da ambiente, piattaforme e brand selezionati dai clienti finali.

«Non vendiamo direttamente a quest'ultimi – ci spiega Savio Avilia, presidente della società che, nel 2015, ha fatturato 1,4 milioni di euro e ha all'attivo otto sistemisti e tre sviluppatori – ma ci rechiamo presso di loro per far toccare con mano le nostre soluzioni e le nostre competenze, in modo che siano loro a indicarci al produttore di multifunzione e stampanti selezionato, che preferirebbe legare il cliente alla sua soluzione di gestione proprietaria».

Soluzioni best in class e sviluppi replicabili

La scelta di allargare il bacino d'offerta anche alle medie imprese, *«che mostrano esigenze del tutto simili a quelle di più grandi dimensioni ma non possono permettersi soluzioni né complesse né costose»* ha portato, poco più di tre anni fa, Glocal Value a selezionare e portare sul mercato di casa nostra **PaperCut**, soluzione made in Melbourne, di cui Glocal Value è **Authorized Solution Center** anche per il mercato della svizzera italiana.

Multivendor e integrabile con software di terze parti, PaperCut si presta a essere implementato presso il piccolo studio professionale, così come nel dipartimento di una grande impresa.

«Con un tasso di crescita del 30 per cento, rispetto al fatturato 2014, e una previsione di incremento nell'ordine del 20 per cento per l'esercizio in corso – conferma Avilia –, i numeri ci stanno dando ragione, anche se i nostri principali clienti restano i produttori di stampanti e multifunzione, per i quali forniamo servizi di integrazione e supporto, oltre a soluzioni proprietarie messe a punto dal nostro team partendo da sviluppi ad hoc resi poi replicabili».

È il caso, ad esempio, di **MobiPrint**, soluzione per la stampa da device mobile, così come **JobTicket**, che consente la gestione del centro stampa, e di una serie di altre proposte *«sviluppate internamente per clienti con alte capacità di spesa e rese poi disponibili anche al resto del mercato».*



Crescere senza snaturarsi

Ma l'obiettivo di Glocal Value non è trasformarsi in un distributore che compra e vende licenze: «*Il nostro obiettivo – afferma Avilia – è far sì che il mercato continui a riconoscere l'alta qualità dei servizi di integrazione e di post vendita offerti affinché l'hardware che c'è sotto, indipendentemente dal brand riportato sull'etichetta, sia sempre funzionante e aggiornato.*»

The screenshot shows the PaperCutMF website interface. At the top, there's a navigation bar with 'HOME PAGE', 'SOLUZIONE', 'HARDWARE', 'MOBILE PRINT', 'SUPPORTO', and 'CONTATTI'. Below this is a 'PaperCutMF' dashboard with sections for 'Aggiungi altri gruppi', 'Configura costi stampanti', 'Stato stampanti', and 'Stato di stampa stampanti'. A prominent call to action reads: 'SEMPLICEMENTE LA MIGLIORE SOLUZIONE PER LA GESTIONE DELLE STAMPE PER QUALSIASI BRAND E PIATTAFORMA'. The PaperCutMF logo is also visible, along with a 'SCOPRI DI PIÙ' button.

Allo stesso tempo, per capitalizzare gli investimenti fatti per introdurre PaperCut sul mercato, *«con un'esclusiva non di nome ma di fatto»*, Glocal Value ha localizzato **un nuovo sito dedicato** a cui i produttori di stampanti, gli operatori del canale e i clienti finali possono accedere *«per assicurarsi vantaggi sostanziali in termini di controllo e riduzione dei costi di stampa, ottimizzazione dell'efficienza e riduzione degli impatti ambientali»*.

Non solo.

I principali vendor sul mercato hanno già oggi nel loro portafoglio sia le soluzioni, sia i servizi di Glocal Value ai quali non fanno riferimento solo quando necessitano di competenze professionali.

«In questo modo, sono loro che informano il proprio canale sulla possibilità di attingere anche a questo tipo di soluzioni. Il nostro obiettivo – conclude Avilia – è coinvolgere anche i piccoli rivenditori che potrebbero proporre in maniera soddisfacente soluzioni sostenibili, perché semplici da dimostrare e implementare».

Oltre i Managed print service

Gli argomenti perché se ne convincano non mancano.

On top ai servizi di stampa gestiti, il print management cui si riferisce Glocal Value parla di soluzioni che permettono di risparmiare, ridurre gli sprechi e aumentare la gestione in sicurezza fornendo benefici concreti all'it manager che deve controllarle, non subirle.

«Qui non si tratta di assicurare la gestione di device e copie con un canone omnicomprendivo e un costo copia eccedente ma di sapere chi stampa, dove stampa, come stampa per implementare policy che permettano risparmi concreti, ad esempio attraverso il rilascio sicuro delle stampe, l'imposizione di quote di stampa per dipartimento o per gruppo di lavoro, la definizione di default della stampa fronte/retro in bianco/nero da posta elettronica, o il reindirizzamento su un multifunzione che ha il costo copia minore di un job di stampa sopra le 50 pagine».