



Attivo nel mercato del Veneto, il gruppo Sartori è noto per la sua vasta gamma di servizi di stampa digitali e di pre stampa, oltre che per la sua qualità eccezionale e l'assistenza eccellente. I clienti si rivolgono al gruppo Sartori per l'elaborazione di pre stampa, incluse operazioni di imaging, servizi colore e stampa di prove, layout creativi e gestione delle campagne di stampa e per la stampa digitale di piccolo e grande formato. Tra i suoi principali clienti vi sono Assicurazioni Generali, oltre a catene di vendita al dettaglio nel settore dell'abbigliamento, tra cui Geox, Benetton e OVS.

Una strategia orientata al cliente porta una crescita a doppia cifra

La sfida:

"Spinto dalla necessità di incrementare la sua capacità di soddisfare le esigenze dei clienti, il gruppo Sartori ha lanciato un importante progetto di investimento."

Nonostante il momento di stallo del settore della stampa, Sartori ha registrato un'incredibile crescita. L'azienda ha visto un incremento del 20% nel fatturato nel 2012 e del 30% nel 2013. Lo staff è passato da 10 a 25 dipendenti.

È interessante notare che l'incremento nel fatturato non proviene tanto dai nuovi clienti quanto da quelli già esistenti, dimostrando che i clienti possiedono una domanda latente che attende solamente di essere soddisfatta da un fornitore creativo.

Fedeltà, all'interno e all'esterno

La professionalità che contraddistingue le relazioni del gruppo Sartori con i clienti, i fornitori e i dipendenti rappresenta la base su cui è stato costruito il suo successo. Questo aspetto va di pari passo con la fedeltà e implica la condivisione di obiettivi, valori e un senso di appartenenza per tutti i dipendenti. "La produzione si organizza in due turni, sebbene frequentemente il lavoro si prolunghi per soddisfare le richieste commerciali", spiega il



fondatore dell'azienda, Claudio Sartori. "Siamo un gruppo molto unito e i dipendenti sono disponibili a lavorare sabato e domenica per consentire all'attività di prosperare".

Spinto dalla necessità di incrementare la sua capacità di soddisfare le esigenze dei clienti, il gruppo Sartori ha lanciato un importante progetto di investimento, che include un nuovo edificio con una superficie di 2.000 m², seguito da una stampante inkjet digitale di 3,2 metri EFI VUTEK GS3250LX per aggiornare la produzione e una nuova stampante digitale da 5 metri EFI VUTEK GS5000r.

Comprendere le esigenze dei clienti

Il co-proprietario del gruppo Sartori, Maria Teresa Sartori, sottolinea che anche con la stampa digitale Sartori ha proseguito la sua strategia per soddisfare le esigenze dei clienti. "I clienti chiedono sempre qualcosa di nuovo per promuovere i loro prodotti all'interno dei negozi e con questa stampante siamo stati in grado di aumentare la produttività e offrire nuove applicazioni, quali banner in tessuto e decalcomanie, usando anche l'inchiostro bianco".

La capacità di stampare direttamente su supporti difficili senza compromessi sulla velocità e la qualità di stampa consente alla GS3250LX di stampare su vetro, pellicola, cartoncino ondulato, tessuto e legno e la sua capacità di stampa con inchiostro bianco garantisce risultati eccellenti su supporti trasparenti.

"Le applicazioni su tessuto, tra cui diversi tipi di poliestere, tele e cotone sono in aumento, in particolare nel settore dell'abbigliamento, ove la ricerca viene condotta per trovare alternative alla stampa di fogli in vinile", continua Maria Teresa. "Per i poster di grande formato, i tessuti presentano il vantaggio di essere facili da manipolare, senza venire danneggiati. Oggi i tessuti sono adatti anche ad applicazioni retroilluminate.

"La velocità di stampa della GS5000r con otto colori e larghezza di stampa di 5 metri consente di affrontare lavori urgenti senza compromettere la qualità. Abbiamo apprezzato la capacità di EFI di rispondere ai requisiti dei clienti con maggiore rapidità. Il lavoro ora arriva il mattino per essere consegnato nel

La soluzione:

"L'investimento include una EFI VUTEK GS3250LX da 3,2 metri e una stampante digitale da 5 metri EFI VUTEK GS5000r."



pomeriggio. Il nostro lavoro è meno programmato e si basa maggiormente sulla capacità di gestire lavori urgenti”, spiega Claudio Sartori. “In queste condizioni è fondamentale disporre di macchine di grande formato ad alte prestazioni in grado di produrre più lavori”.

Risposta con la nuova tecnologia

Per il gruppo Sartori, è fondamentale aggiornare regolarmente le tecnologie impiegate per mantenere elevati i livelli di produzione. “La nostra forza risiede nella combinazione di qualità e assistenza, basata sull’uso delle migliori tecnologie disponibili”, spiega Stefano Saviozzi, direttore amministrativo incaricato degli acquisti e dei preventivi ai clienti. “Effettuiamo un’analisi approfondita dei fornitori per scoprire le soluzioni più produttive”.

È stato con queste premesse che è stata acquisita la stampante VUTEK GS3250LX. “La sua flessibilità nel passare da supporti rigidi a flessibili con larghezze fino a 3,2 metri e la sua capacità di utilizzare otto colori più l’inchiostro bianco rappresentano le sue caratteristiche più decisive. Un altro fattore importante è l’impatto ambientale contenuto, che ci consente di soddisfare i requisiti ecologici di alcuni clienti. L’impiego delle luci LED riduce enormemente le emissioni e il nostro consumo energetico è inferiore.

“Abbiamo acquistato inoltre una nuova macchina da taglio Kombo SD Elitron”, prosegue Saviozzi. “Abbiamo gestito l’intero flusso di produzione in-house, quindi per mantenere il ritmo con le crescenti capacità di stampa dobbiamo anche dotarci di macchine di finitura. Gli aggiornamenti tecnologici sono estremamente importanti per noi e ogni anno destiniamo il 10% del nostro fatturato a tali investimenti”.

Promozione della fidelizzazione dei clienti

Per un certo periodo di tempo il gruppo Sartori ha offerto un servizio di e-commerce sul suo portale Web. Claudio Sartori afferma che solo un piccolo numero di ordini proviene dal Web, sottolineando che “Il grosso della nostra attività proviene da clienti esistenti che apprezzano il nostro servizio e le consegne tempestive, valori che difficilmente sono visibili sul Web”.

Sartori non definisce la sua azienda un servizio di stampa, bensì una fabbrica completa di arti grafiche. “Molti fornitori di servizi si limitano a stampare un file ricevuto. Ma noi non ci fermiamo lì. Vogliamo sempre sapere da un cliente dove verrà usato il prodotto. Cerchiamo di fornire consigli e informazioni, perché abbiamo capito che i clienti ne hanno bisogno. Aiutiamo i nostri clienti nella scelta di ciò che è adatto e dei materiali da usare, con la combinazione adeguata di qualità e prezzo. Apprezzano enormemente questo servizio e non facciamo pagare supplementi. Ci aiuta a promuovere la fidelizzazione dei clienti e a crescere assieme a loro”.

Con il suo investimento in nuove attrezzature, il gruppo Sartori è pronto ad affrontare nuove sfide di mercato e a continuare a crescere.

I risultati:

“Abbiamo apprezzato la capacità di EFI di rispondere ai requisiti dei clienti con maggiore rapidità. Il lavoro ora arriva il mattino per essere consegnato nel pomeriggio.”



Per aiutare aziende e imprese di tutto il mondo ad aumentare profitti, produttività, efficienza e soddisfazione dei clienti, EFI ha inventato la tecnologia digitale integrata.

Perché proprio EFI?

EFI™ (www.efi.com) aiuta le aziende di tutto il mondo a tradurre in realtà i loro obiettivi e i loro progetti, grazie a un portafoglio di prodotti digitali scalabili. I nostri potenti server, controller, RIP, stampanti a getto d'inchiostro e le soluzioni per ottenere colore e imaging di alta precisione aiutano le aziende ad aumentare la riconoscibilità del marchio e a espandere il raggio d'azione sul mercato nei seguenti settori: insegne, rivestimenti per edifici e autobus, cartelloni grafici e molto altro ancora. Il nostro software di automazione aziendale consente alle aziende di lavorare in maniera più rapida ed economicamente vantaggiosa. Le nostre soluzioni per uffici, imprese e mobile cloud aiutano le aziende a creare, accedere e comunicare informazioni di grande impatto che consentono di ottenere maggiori quote di mercato.