

CASE STUDY Featuring:



Pressero

Empowering Web-to-Print

PrintStore do Brasil cresce 3x utilizando o Pressero Web-to-Print como solução da Aleyant

Company Background

A PrintStore, fundada em 1993, iniciou os serviços de impressão pela internet (web-to-print) no ano de 2003 através de um sistema baseado em Flash desenvolvido internamente, o qual foi utilizado até 2012. Atende principalmente indústrias, linhas de produção, equipes de treinamento, distribuidores, franquias e operações de equipe interna em todo o Brasil. Sua tecnologia principal de impressão digital sob-demanda de alta qualidade é a HP Indigo, produzindo cartões de visita, papel timbrado, pastas, catálogos, folhetos, manuais e outros tipos de materiais utilizados pelos seus clientes. Além de oferecer serviços no modelo de negócio B2B, a PrintStore também trabalha com o mercado B2C, onde através do site Eulmprimos oferece uma grande variedade de modelos de cartões de visita e papelaria.

Desafio

De acordo com Eduardo Pelizzon, Gerente de Negócios Online da empresa, “nossa solução web-to-print estava obsoleta e precisava de uma solução mais moderna e robusta para atender as novas demandas de mercado. Isso foi importante para o nosso negócio B2B, mas nos deu uma plataforma para relançar o nosso negócio B2C também. Tivemos a meta de alcançar um crescimento significativo em nosso negócio on-line que não poderia ser alcançado com a solução utilizada antes”. Pelizzon explica que havia uma quantidade significativa de trabalho manual envolvido, especialmente o processamento de ordens de dados variáveis, tais como cartões de visita. “Nós precisávamos reinserir dados em nosso software de design gráfico, uma vez que o pedido era recebido”, diz ele, “o que no início não era um problema sério, mas como o nosso negócio cresceu, esta se tornou uma



Pictured: Left: Juliano Pfeifer (Partner/Sales Director), Center: Eduardo Pelizzon (Online Business Manager), Right: Rogério Pfeifer (Partner/General Director)

forma inaceitável de fazer negócios e, certamente, não podia suportar o crescimento futuro que estávamos buscando”.

Durante 2012, a PrintStore analisou cerca de 25 diferentes ofertas soluções web-to-print que estavam disponíveis no mercado, estudando cada uma delas detalhadamente para que fosse possível tomar a decisão e fazer o investimento.

Solução

“Depois de analisar todas as opções, decidimos que o Pressero da Aleyant era o melhor para as nossas necessidades”, Pelizzon cita. “É muito fácil de usar, altamente flexível e oferece boas capacidades de comunicação. Este último é especialmente importante para os nossos clientes e rede de lojas, pois lhes permite gerar relatórios de uso e mapear o consumo individual de materiais fornecidos. Com estes indicadores, é possível ajudar alguns profissionais de vendas e franqueados a terem um

“Depois de analisar todas as opções, decidimos que o Pressero da Aleyant era o melhor para as nossas necessidades”, Pelizzon cita. “É muito fácil de usar, altamente flexível e oferece boas capacidades de comunicação... A inclusão do eDocBuilder para a edição on-line baseado no modelo de materiais impressos também foi um fator decisivo chave para nós.”

Pressero is owned and operated by Aleyant Systems. For more information, you may contact us at:
WWW.PRESSERO.COM • 800-571-2138 • SALES@PRESSERO.COM

(Continued from page 1)

PrintStore do Brasil cresce 3x utilizando o Pressero Web-to-Print como solução da Aleyant

melhor desempenho. Além disso, a Aleyant já tinha incluído algumas melhorias importantes para o mercado brasileiro e está disposta a adicionar outros. A inclusão do eDocBuilder para a edição on-line baseado no modelo de materiais impressos também foi um fator decisivo chave para nós.”

Isso foi particularmente importante para a estratégia da PrintStore, pois utilizamos a solução para cartões de visita como um item de abertura de portas para garantir novos clientes.

Resultados

O tempo provou que Pelizzon e a PrintStore tomaram a decisão certa. Hoje, 20% dos negócios da PrintStore vem através da web e os negócios on-line da empresa cresceram 250% desde a instalação do Pressero. Este crescimento é diretamente atribuído às capacidades do Pressero, estratégias de vendas e trabalho em equipe. A empresa se mudou recentemente de uma instalação de 500 metros quadrados para uma instalação de 2.000 metros quadrados para suportar seu crescimento.

“Em 2012,” Pelizzon diz, “processávamos todos os nossos pedidos manualmente; agora temos 3,5 x mais volume, mas tudo é automatizado pelo Pressero, o que é ótimo. Estas vendas podem ser de pequenas a grandes quantidades, de pequenas ou grandes empresas. Precisávamos ser capazes de processar as ordens menores da forma mais eficiente e rentável bem como processamos as maiores, e o Pressero ajuda isso a ser concretizado”. Pelizzon também está contente com o software na modalidade de serviço baseado na nuvem da Aleyant. Isso significa que, basicamente, pagamos à medida que crescemos”, explica ele. “É muito

e, em seguida, fomos capazes de vender diretamente para locais distantes com base em diretrizes de marca fornecidas pela matriz. Eles também estão satisfeitos que toda a rede de lojas mantém a mesma qualidade de impressão, pois são tudo é impresso pela PrintStore, ou seja, garantindo a alta qualidade do material.”

O Brasil é um país grande, e Pelizzon vê uma enorme oportunidade de expandir, mas a PrintStore não está parando por aqui. “Já estamos com um processo de exportação em andamento e lançaremos este serviço para clientes corporativos na América Latina em Português, Espanhol e Inglês. O Pressero é compatível com todas as moedas e já está integrado com o PayPal, o sistema de pagamento mais famoso do mundo.”

Para a loja virtual Eulmprimio, Pelizzon possui o eDocBuilder integrado com o OpenCart, uma aplicação de software de comércio eletrônico de código aberto. Este negócio é direcionado para médicos, advogados, dentistas e empresas de pequeno porte que não têm departamento de marketing para criar seus materiais. “Através do eDocBuilder, a PrintStore criou mais de 1000 templates pré-definidos dentre os quais estes clientes podem escolher.” A ferramenta também é flexível o suficiente para permitir que eles carreguem a sua própria arte ou modificar os modelos existentes para os seus gostos individuais e encomendar seus produtos, de forma rápida e segura, através da web.

Além do negócio on-line e do Eulmprimio, a PrintStore também está olhando para a Aleyant para ajudar a simplificar e melhorar a integração interna dos processos produtivos. “Se você pensar sobre a maneira antiga de fazer negócios”, diz Pelizzon, “você recebe os dados e o arquivo do cliente, prepara o arquivo, envia uma prova do material, corrige eventuais

O tempo provou que Pelizzon e a PrintStore tomaram a decisão certa. Hoje, 20% dos negócios da PrintStore vem através da web e os negócios on-line da empresa cresceram 250% desde a instalação do Pressero. Este crescimento é diretamente atribuído às capacidades do Pressero, estratégias de vendas e trabalho em equipe.

acessível e facilmente obtemos todas as atualizações quando disponíveis, mantendo o nosso sistema sempre atualizado.”

Pelizzon admite que ainda há um desafio educacional significativo no mercado brasileiro no que diz respeito à valorização do serviço web-to-print, mas ele e sua equipe estão animados para levar isto adiante. “Uma coisa muito eficaz sobre Pressero”, acrescenta, “é que podemos criar uma loja virtual com um template em menos de quatro horas. Com uma loja personalizada e desenvolvida, fica mais fácil a abordagem de novos clientes para ajudá-los a entender melhor o valor da nossa proposta, assim como para demonstrar para os clientes já existentes que ainda não estão utilizando o serviço de web-to-print”.

Os maiores clientes da PrintStore tem mais de 500 lojas somadas entre eles. “Estas e outras franquias, concessionários e clientes corporativos apreciam a capacidade de controlar melhor a sua marca”, afirma. “Começamos com materiais corporativos,

erros, tudo isso custa muito para nós e para os nossos clientes, sem contar o tempo que leva para que eles possam obter seu produto. Agora somos capazes de reduzir os custos, tanto para PrintStore quanto para nossos clientes, que podem ver na tela exatamente o que será impresso, aprovar o pedido online, guardá-lo para mais tarde ou adicioná-la ao carrinho, efetuar o pagamento, e o material está pronto para ser entregue. Não pode ficar mais simples ou mais rápido do que isso.”

Olhando para o futuro, Pelizzon está interessado em usar o Automated Workflow Integrator da Aleyant para integrar ainda mais o fluxo de trabalho da empresa, tanto para o seu sistema de ERP e seu fluxo de trabalho HP Indigo. “Estamos nos sentindo extremamente satisfeitos com a capacidade e agilidade de resposta da Aleyant”, conclui ele, “e quando estivermos prontos para prosseguir com estas e outras medidas no futuro, sabemos que temos um parceiro talentoso que podemos contar e que se preocupa com o nosso negócio tanto quanto nós.”