



## CASE STUDY:

Grazie a Ricoh, DXME arricchisce l'esperienza di acquisto in-store con innovazione e interattività

# dxme®

Utilizzando le soluzioni Ricoh Direct to Garment, DXME permette di offrire prodotti tessili personalizzati, aumentando il fatturato e riducendo il magazzino.

## L'AZIENDA E LA SFIDA

Fondata nel 2021, [Design Experience by Me](#) (DXME) rappresenta un nuovo concept nel design e nella manifattura dell'abbigliamento, utilizzando tecnologie innovative per trasformare esperienze virtuali in prodotti personalizzati. Con sede a Stoccolma, in Svezia, DXME collabora con catene di abbigliamento, promoter musicali, fiere ed eventi, sia in loco che da remoto, per creare T-shirt, felpe e altri articoli di merchandising unici.

Gli store fisici non si sono mai trovati in un contesto così sfidante come quello attuale. La crescita dell'e-commerce ha fornito ai clienti i mezzi per effettuare acquisti anche senza uscire di casa mentre l'attuale pandemia di COVID-19

ha reso molti potenziali acquirenti più timorosi verso lo shopping nei negozi. Quali sono quindi gli strumenti a disposizione dei commercianti per incoraggiare i clienti a recarsi presso i punti vendita? La soluzione arriva dalla startup svedese DXME.

Peter Hagström, cofondatore e Direttore creativo/CTO di DXME, spiega: "Molti commercianti pagano affitti elevati per avere a disposizione immobili di pregio e riempiono i magazzini di scorte eccessive che finiscono per svendere. Noi puntiamo a ridefinire il ruolo del negozio fisico, aiutando questo settore ad offrire un'esperienza divertente e interattiva, capace di far aumentare le vendite e di regalare un sorriso ai clienti".

"Siamo davvero molto soddisfatti dell'assistenza alle vendite e del supporto tecnico di Ricoh Svezia. Essendo una piccola startup, per noi è stato importantissimo poter contare sull'esperienza concreta di un'azienda leader di settore."

Tomas Stocksén, cofondatore e CEO di DXME



Per conseguire questo obiettivo, DXME ha progettato un servizio unico per i negozi di abbigliamento che permette ai clienti di personalizzare il prodotto tessile desiderato.

Gli articoli possono essere realizzati direttamente in negozio, davanti agli occhi dei clienti. Oltre ad offrire un'esperienza coinvolgente, DXME era certa che l'approccio avrebbe portato a notevoli vantaggi operativi per i commercianti, semplificando ad esempio la pianificazione delle scorte.

Tomas Stocksén, cofondatore e CEO di DXME, prosegue: "Oltre che con il settore dell'abbigliamento, abbiamo intravisto un enorme potenziale nella collaborazione con le società di eventi, i musei, i luoghi per concerti e le squadre sportive che possono migliorare l'esperienza dei visitatori e la gestione del merchandising.

Per concretizzare la nostra idea, abbiamo deciso di investire in tecnologie all'avanguardia che aiutassero i nostri clienti a fidelizzare i consumatori, offrendo loro la possibilità di uscire dal negozio con un articolo personalizzato in pochi minuti".

## LA SOLUZIONE

Per creare un'esperienza di shopping coinvolgente, DXME ha scelto di usare visori a realtà aumentata (AR) che permettono ai visitatori di esplorare migliaia di possibili

combinazioni di testo e immagini, di scegliere il design preferito e di visualizzare il proprio capo finito, nella sua unicità. DXME utilizza le stampanti RICOH Ri 1000 e RICOH Ri 2000 Direct to Garment (DTG) per aggiungere elementi personalizzati su T-shirt, borse e altri oggetti.

Tomas Stocksén spiega: "I test condotti sulle soluzioni Ricoh DTG presso un'altra azienda hanno portato a risultati eccellenti. Siamo rimasti davvero molto soddisfatti dell'assistenza alle vendite e del supporto tecnico di Ricoh Svezia. Essendo una piccola startup, per noi è importantissimo poter contare sull'esperienza concreta di un leader del settore. A renderci entusiasti sono anche le prospettive di evoluzione delle stampanti DTG di Ricoh e la loro partnership con Coloreel".

Fino a oggi, DXME ha presentato RICOH Ri 1000 durante il lancio ufficiale dell'azienda al World Expo di Dubai, oltre ad utilizzare il modello RICOH Ri 2000 in spazi espositivi e presso le sedi dei clienti, come Space, un centro culturale digitale nel cuore di Stoccolma. Con l'aumentare dei clienti a DXME basterà contattare Ricoh per noleggiare altre soluzioni e organizzarne il trasporto presso il punto vendita. Ricoh fornirà anche un pacchetto completo di servizi di manutenzione.

I sistemi di stampa Ricoh consentono ai clienti di DXME di stampare direttamente su materiali riciclati oltre che su capi



nuovi, come T-shirt, felpe, borse e altri articoli di merchandising, come spiega Tomas Stocksén: “Molti commercianti puntano sulla sostenibilità come fattore di differenziazione dalla concorrenza. Con i dispositivi DTG di Ricoh i nostri clienti potranno offrire la possibilità di rigenerare i capi più vecchi con l’aggiunta di motivi personalizzati”.

## I VANTAGGI

Lavorando con Ricoh, DXME ha trasformato il proprio concept innovativo in una realtà commerciale. Il feedback dei visitatori del World Expo a Dubai e di Space è stato estremamente positivo e molti hanno apprezzato l’esperienza coinvolgente della realtà aumentata e la velocità del processo di produzione. Dal momento in cui i clienti indossano i visori alla consegna del capo con la stampa passano in media solo quattro minuti.

Tomas Stocksén prosegue: “Le persone apprezzano il fatto di poter realizzare il design del proprio capo e di



Le prestazioni e l’affidabilità delle soluzioni Ricoh sono sorprendenti: per fare un esempio, il modello RICOH Ri 1000 installato a Dubai ha funzionato ininterrottamente per diversi mesi nonostante la presenza di sabbia e polvere nell’aria che rendevano l’ambiente particolarmente ostile per una stampante. Non appena Ricoh lancerà sul mercato nuovi modelli di stampanti DTG approfondiremo le possibili opzioni e valuteremo ulteriori investimenti.”

*Peter Hagström, cofondatore e  
Direttore creativo / CTO.*





Le stampanti DTG di Ricoh e i servizi di assistenza hanno svolto un ruolo decisivo nel portare il nostro concept sul mercato. Abbiamo instaurato un rapporto eccezionale con Ricoh e siamo entusiasti di proseguire anche in futuro questa partnership.

*Peter Hagström, cofondatore e Direttore creativo/CTO*



poter assistere così da vicino al processo di stampa. La reazione positiva a DXME conferma che abbiamo sviluppato una proposta interessante che permetterà ai commercianti di aggiungere una nuova dimensione all'esperienza di acquisto in negozio, aiutandoli ad attrarre più clienti nei punti vendita e, di conseguenza, a incrementare il fatturato”.

Oltre a Space, DXME ha acquisito numerosi altri clienti di alto profilo in Svezia, tra cui il musicista Oscar Zia e il distributore di abbigliamento sostenibile TransparALL. Per il futuro, DMXE confida nella possibilità di raggiungere una rapida crescita, come evidenziato da Peter Hagström: “Le limitazioni agli spostamenti imposte dalla pandemia di COVID-19 ci hanno praticamente impedito di realizzare attività di promozione, tuttavia abbiamo raccolto grande interesse da parte delle società di eventi e dalle principali squadre di hockey su ghiaccio e di calcio”.

DXME supporta i clienti anche in un percorso di

efficientamento dei processi. Grazie alla stampa on demand di articoli personalizzati, i commercianti possono tenere a magazzino solo T-shirt, felpe e altri articoli in tinta unita, bianchi o neri. Questo approccio aiuta i clienti a evitare le sovrapproduzioni e l'accumulo di scorte con fantasie standardizzate, liberando spazio sugli scaffali dei negozi ed eliminando potenzialmente la necessità di effettuare svendite per smaltire le scorte in eccesso. Quando non sono utilizzati per realizzare motivi personalizzati, i dispositivi Ricoh possono essere impiegati per creare prodotti di largo consumo in piccoli lotti.

Peter Hagström conclude: “Le stampanti DTG di Ricoh e i servizi di assistenza hanno svolto un ruolo decisivo nel portare il nostro concept sul mercato. Con l'acquisizione di nuovi clienti il nostro obiettivo è collocare i dispositivi di Ricoh nelle vetrine dei loro negozi, dove avranno un impatto visivo molto forte e contribuiranno ad attrarre nuovi acquirenti. Abbiamo instaurato un rapporto eccezionale con Ricoh e siamo entusiasti all'idea di proseguire anche in futuro questa partnership”.

## RICOH

Ricoh trasforma gli spazi di lavoro mediante tecnologie digitali e servizi innovativi che consentono alle persone di lavorare in modo più smart, ovunque si trovino.

Grazie a competenze e capacità organizzative maturate in oltre 85 anni di storia, Ricoh si pone come un'azienda leader in ambiti strategici quali i servizi digitali, la gestione delle informazioni e le soluzioni di stampa, supportando le imprese nella trasformazione digitale e nel miglioramento delle performance di business.

Con sede principale a Tokyo, il Gruppo Ricoh è presente in tutto il mondo con prodotti e servizi che aiutano le aziende di oltre 200 Paesi a lavorare in modo più efficiente e produttivo.

Nell'anno fiscale conclusosi a marzo 2021 ha realizzato un fatturato complessivo di 1.682 miliardi di yen (circa 15,1 miliardi di dollari).