



GRAPH

interior decoration

a cura della Redazione

FOCUS

I sogni dell'artigiano tecnologico

L'importanza della formazione: Shock Line e i suoi rivenditori partner formano in modo nuovo stampatori digitali e centri grafici, insegnando a mettere attrezzature e tecniche al servizio della sapienza delle mani e della creatività della mente

L'obiettivo è quello di entrare in mercati mai esplorati, alla ricerca di sinergie produttive, ma anche distributive. Questi gli ambiziosi, ma altrettanto concreti e solidi, progetti di **Shock Line** che organizza periodicamente corsi di formazione dedicati.

Un esempio. **Dueci Grafica**, azienda specializzata nella vendita di prodotti e periferiche per la grafica e la comunicazione visiva, è oggi, dopo la formazione, al centro di relazioni strategiche tra i suoi clienti appartenenti al mondo della comunicazione e i protagonisti di mercati artigianali tradizionali come marmisti, parquettisti, carrozzieri, imbianchini e falegnami. A rendere effettivi e seri i legami tra questi due mondi, mai esplorati l'uno dall'altro, sono la nuova modalità formativa di Shock Line e la trasversalità applicativa del suo media per la stampa PS Fresco, un transfer, brevettato a livello internazionale, in grado di trasferire il solo colore su qualsiasi superficie (pareti murali, marmo, legno, elementi di arredo urbano...), integrandosi perfettamente nei sistemi vernicianti.

Sapere e far sapere

Creatività applicata e sinergia con gli artigiani tradizionali sono stati i concetti chiave del corso "I sogni dell'artigiano tecnologico" svolto da Shock Line il 5 e 6 luglio scorsi presso l'ampio e accogliente showroom di Dueci Grafica. Entusiasmo, ottimismo e consapevolezza di avere tutti gli strumenti per entrare in mercati fino ad ora impensabili, gli stati d'animo dei clienti che hanno partecipato.

Si è insegnato ai corsisti, provenienti dal mondo della grafica, della pubblicità e della comunicazione in genere, a mettere la creatività della loro mente tecnologica (da qui la definizione di artigiano tecnologico) al servizio delle mani sapienti di chi costruisce un mobile, pittura un muro, leviga pietre.

Così sintetizza **Giuseppe Biondi, Product Manager di Shock Line**, i plus della nuova modalità formativa: "Stabilire una sinergia tra artigiani tecnologici e tradizionali, il sapere che hanno bisogno l'uno dell'altro, è la chiave per arrivare al successo e per moltiplicare le possibilità di distribuzione dei prodotti e dei servizi. Non si parla più di creatività per la comunicazione ma di creatività applicata a tutti i mercati. Non più solo biglietti da visita, manifesti pubblicitari, brochure ma mobili, complementi d'arredo, pareti murali, pavimenti e altre infinite superfici personalizzate secondo le richieste dei committenti. Le macchine e le tecniche che si utilizzano sono le stesse, quello che fa la differenza e differenzia sul mercato sono i valori artigiani di sapienza e creatività, gli unici che consentono di raggiungere l'eccellenza del risultato. Bisogna individuare i potenziali partner con cui poter evadere le commesse dei committenti nei vari settori e stabilire con loro una sinergia. Non si può e non si deve cercare di sostituirsi a loro, rubandogli il



cliente". Completa Giuseppe Biondi: "In questo modo il falegname potrà realizzare un tavolo riunioni personalizzato con il marchio del comune, l'imbianchino potrà decorare le pareti con ogni immagine o disegno richiesti ed un parquettista potrà inserire il marchio del cliente sul pavimento in legno. E viceversa, lo stampatore potrà entrare, anche con grafiche semplicissime, in settori mai esplorati fino ad oggi".

Un dialogo nuovo

Al centro delle relazioni e del business c'è il Rivenditore Partner. "Ho già incontrato il mio falegname di fiducia per proporgli di realizzare dei mobili personalizzati. Non avrei mai pensato prima di incontrare un falegname e di avere qualcosa di cui parlargli" ci ha detto entusiasta,

I fratelli Franco e Maurizio Cesari, fin dai primi anni in cui hanno aperto la loro attività, hanno avuto subito chiaro che per fronteggiare la continua evoluzione del mercato e resistere ai cambiamenti occorreva specializzarsi, innovarsi e trovare sempre nuove opportunità per differenziarsi. E ancora una volta lo hanno dimostrato sposando la nuova modalità formativa della Shock Line, che oggi li pone al centro di nuove e proficue relazioni e gli consente di entrare in mercati ancora mai esplorati dalla concorrenza.

Dueci Grafica è diventata, inoltre, il luogo fisico d'incontro e scambio tra gli artigiani tecnologici e gli artigiani tradizio-



● Foto di gruppo di fine corso che ritrae i titolari di Dueci Grafica Franco e Maurizio Cesari (in basso), Giuseppe Biondi e Pasquale Greco rispettivamente Product Manager e Sales Manager della Shock Line e tutti i corsisti

all'indomani del corso, **Maurizio Cesari, Titolare, insieme al fratello Franco, di Dueci Grafica.** "Le nuove prospettive professionali e le molteplici opportunità di margine aperte dalla partnership con Shock Line ha dato nuova linfa alla nostra attività quotidiana ed aumentato concretamente le nostre possibilità di vendita". Ha aggiunto: "il PS Fresco è un prodotto dalle performance straordinarie con cui poter entrare nei diversi mercati a testa alta, sicuri dei risultati e della durata nel tempo".

nali. È il posto in cui grafici e stampatori, possono invitare architetti, arredatori e falegnami per mostrargli le svariate soluzioni applicative del PS Fresco nei settori arredamento ed edilizia, ed altre soluzioni di decoro per i settori moda e comunicazione, perfettamente sintetizzate nel creativo separè, esposto presso Dueci Grafica.

