



DXME aporta innovación e interactividad en la experiencia de compra gracias a Ricoh

dxme®

Gracias al uso de impresoras directas a prenda de Ricoh, DXME permite a los minoristas ofrecer productos textiles personalizados para que puedan atraer a más clientes a los establecimientos, evitar la sobreproducción e incrementar la rentabilidad.

EMPRESA Y RETO

Fundada en el año 2021, [Design Experience by Me](#) (DXME) representa un nuevo concepto de diseño y fabricación de prendas que utiliza tecnologías innovadoras para convertir experiencias virtuales en productos personalizados. Con sede en Estocolmo (Suecia), DXME trabaja con minoristas de moda, promotores musicales, exposiciones y empresas de eventos —de forma tanto presencial como remota— para crear camisetas, sudaderas con capucha y otros productos únicos.

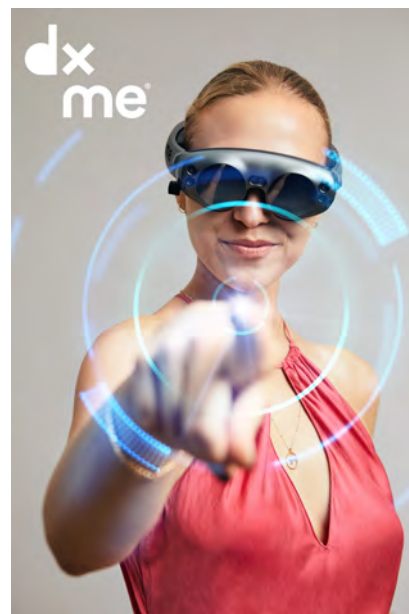
Los minoristas de moda con tiendas físicas no se han enfrentado nunca a un entorno comercial tan complicado. El crecimiento del comercio electrónico ha permitido a los clientes comprar sin salir de casa, mientras que la actual

pandemia de la COVID-19 ha provocado que muchos compradores potenciales duden a la hora de acudir a los establecimientos. ¿Cómo pueden convencer los minoristas a los clientes para que acudan a su establecimiento? La start-up sueca DXME tiene una solución clara.

Peter Hagström, cofundador y director creativo/CTO de DXME, explica: «Muchos minoristas pagan tarifas elevadas por el alquiler de inmuebles de lujo y llenan sus establecimientos con un exceso de existencias que, a menudo, acaban vendiendo a precios reducidos. Nuestro objetivo es redefinir el papel de la tienda física y ayudar a los minoristas a ofrecer una experiencia emocionante e interactiva que atraiga más negocio y garantice que los clientes salgan del establecimiento con una sonrisa.»

«Más que por la tecnología, nos quedamos impresionados con el soporte técnico y de ventas prestado por Ricoh Suecia. Como somos una pequeña start-up, para nosotros es muy importante tener acceso a la experiencia real y al liderazgo de pensamiento.»

Tomas Stocksén, cofundador y director de DXME,



Para lograr su objetivo, DXME diseñó un servicio único para los minoristas de moda que permitiera a los clientes finales diseñar sus propios productos textiles personalizados.

Los empleados de la tienda se encargan de imprimir los artículos allí mismo, delante de los clientes. Además de ofrecer una experiencia atractiva, según DXME este enfoque generaría importantes beneficios operativos para los comercios y minimizaría el desafío que supone la planificación de la gama de productos.

Tomas Stocksén, cofundador y CEO de DXME, prosigue: «Más allá de la venta de artículos de moda, vimos un enorme potencial para trabajar con empresas de eventos, museos, salas de conciertos y equipos deportivos para ayudarles a mejorar la experiencia de los visitantes y el merchandising.

Para hacer realidad nuestro concepto, decidimos aprovechar tecnologías de vanguardia con las que los clientes pudieran identificarse y que les permitieran llevarse a casa productos personalizados en cuestión de minutos.»

SOLUCIÓN

Para crear una experiencia inmersiva en la tienda, DXME decidió utilizar unas gafas de realidad aumentada (RA)

que permitieran a los visitantes explorar miles de posibles combinaciones de texto e imágenes, señalar su diseño preferido y visualizar su prenda única. Posteriormente, para añadir los diseños personalizados a camisetas, bolsas y otros artículos, DXME optó por las impresoras RICOH Ri 1000 y RICOH Ri 2000 directas a prenda (DTG).

Tomas Stocksén explica: «Tuvimos una experiencia fantástica cuando realizamos una prueba de concepto en los dispositivos DTG de Ricoh en otra empresa. Más que por la tecnología, nos quedamos impresionados con el soporte técnico y de ventas prestado por Ricoh Suecia. Como somos una pequeña start-up, para nosotros es muy importante tener acceso a la experiencia real y al liderazgo de pensamiento. Estamos entusiasmados también con la hoja de ruta de la tecnología DTG de Ricoh y su asociación con la innovadora empresa de coloración de hilos Coloreel.»

Hasta la fecha, DXME ha instalado un dispositivo RICOH Ri 1000 en la presentación oficial de la empresa en la Exposición Universal de Dubái, además de varios modelos RICOH Ri 2000 en su sala de demostraciones y en las instalaciones de clientes como Space, un centro de cultura digital en pleno centro de Estocolmo. A medida que crece su cartera de clientes, DXME solo tiene que ponerse en contacto con Ricoh para alquilar otro dispositivo y organizar el transporte hasta el establecimiento. Ricoh presta asimismo servicios de mantenimiento integrales.



Los dispositivos Ricoh permiten a los clientes de DXME imprimir en materiales reciclados, así como en camisetas, sudaderas con capucha, bolsas y otros productos nuevos, como señala Tomas Stocksén: «Muchos minoristas quieren hacer hincapié en la sostenibilidad como elemento que aporta una diferencia competitiva. Utilizando los dispositivos DTG de Ricoh, nuestros clientes podrán ofrecer a sus clientes la opción de reciclar y añadir diseños personalizados a sus prendas antiguas.»

VENTAJAS

Colaborando con Ricoh, DXME ha convertido su innovador concepto en una realidad comercial. El feedback de los visitantes de la Exposición Universal de Dubái y de Space ha sido muy positivo y muchos de ellos han podido disfrutar del elemento inmersivo de la RA y de la velocidad del proceso de producción. Desde que el cliente se pone las gafas hasta la entrega de la prenda o el producto textil no suelen pasar más de cuatro minutos.



El rendimiento y la robustez de las soluciones Ricoh son impresionantes. Por ejemplo, nuestro modelo RICOH Ri 1000 ha funcionado de forma ininterrumpida en Dubái durante varios meses, a pesar de que la arena y el polvo del aire crean un entorno muy exigente para los dispositivos de impresión. En el momento que Ricoh presente modelos adicionales en su gama de impresoras DTG, exploraremos sin duda las diferentes opciones y realizaremos una mayor inversión.

Peter Hagström, cofundador y director creativo/CTO





Las impresoras DTG de Ricoh y sus servicios de soporte técnico han desempeñado un papel fundamental a la hora de llevar nuestro concepto al mercado. Mantenemos una fantástica relación con Ricoh y estamos deseando pasar a la siguiente etapa de nuestra colaboración.

Peter Hagström, cofundador y director creativo/CTO



Tomas Stocksén añade: «A la gente le gusta mucho controlar el diseño de su propia prenda y poder asistir tan de cerca al proceso de impresión. La reacción positiva suscitada por DXME confirma que hemos desarrollado una propuesta convincente que permitirá a las tiendas añadir una nueva dimensión a su experiencia en el establecimiento además de ayudarles a atraer más público y, en definitiva, a mejorar los beneficios obtenidos de las ventas.»

Además de Space, DXME ha conseguido otros clientes de alto nivel en Suecia como, por ejemplo, el músico Oscar Zia y el minorista de ropa sostenible TransparALL. De cara al futuro, DXME confía en conseguir un rápido crecimiento, como añade Peter Hagström: «Las restricciones en los desplazamientos derivadas de la COVID-19 no han permitido que hayamos podido hacer mucha promoción de nuestros servicios, pero hemos suscitado un gran interés en empresas de eventos y en los principales equipos de hockey sobre hielo y fútbol.» DXME está contribuyendo

asimismo a que sus clientes desarrollen una eficiencia muy valiosa. La impresión de artículos personalizados bajo demanda significa que los minoristas solo tienen que disponer de camisetas, sudaderas con capucha y otros productos de color blanco y negro. Como resultado, este enfoque ayuda a los clientes a evitar la sobreproducción y el almacenamiento de productos con un diseño estándar, liberando así espacio en las estanterías de los establecimientos y eliminando la necesidad de realizar ventas de saldo para dar salida al exceso de existencias. Y cuando no están produciendo diseños personalizados, los clientes pueden utilizar los dispositivos Ricoh para crear productos populares en lotes pequeños.

Peter Hagström concluye: «Las impresoras DTG de Ricoh y sus servicios de soporte técnico han desempeñado un papel fundamental a la hora de llevar nuestro concepto al mercado. A medida que consigamos nuevos clientes, nuestra intención es colocar los dispositivos Ricoh en sus escaparates, donde tendrán un impacto visual realmente

impactante y ayudarán a atraer a los clientes. Mantenemos una fantástica relación con Ricoh y estamos deseando pasar a la siguiente etapa de nuestra colaboración.»

ACERCA DE RICOH

Ricoh es líder en la creación de puestos de trabajo digitales utilizando tecnologías y servicios innovadores que facilitan el trabajo inteligente a las personas.

Con unos conocimientos y unas capacidades organizativas cultivados a lo largo de sus 85 años de historia, Ricoh es el proveedor líder de soluciones de gestión documental, servicios de IT, servicios de comunicación, impresión comercial e industrial y sistemas industriales.

Con sede en Tokio, Ricoh Group está presente en todo el mundo y sus productos y servicios llegan actualmente a clientes de aproximadamente 200 países y regiones. En el año fiscal finalizado en marzo de 2021, las ventas mundiales de Ricoh Group sumaron 1682 miles de millones de yenes (15 100 millones de dólares aprox).

www.ricoh.es

RICOH
imagine. change.

www.ricoh.es

Los hechos y cifras que aparecen en este catálogo están relacionados con casos específicos. Las circunstancias individuales pueden producir resultados diferentes. Todos los nombres de la empresa, la marca, el producto y el servicio son propiedad de y son marcas comerciales de sus respectivos propietarios. Copyright © 2022 Ricoh Europe PLC. Todos los derechos reservados. Este catálogo, su contenido y/o presentación no deben modificarse ni adaptarse, copiarse en su totalidad o en parte ni incorporarse a otros documentos sin el consentimiento previo por escrito de Ricoh Europe PLC.