



KONICA MINOLTA

# La Gazzetta della Stampa

**copyworld**  
document and color solutions



KONICA MINOLTA

Edizione Speciale in occasione dell'Evento Digitale organizzato da Copyworld e CNA presso la sede CNA di Pisa

27 Febbraio 2009 - Distribuzione gratuita - Stampato con Konica Minolta bizhub Pro C6501e su carta Favini Le Cirque 80gr - Finitura a sella in linea con finisher SD501

## Stampa Offset e Digitale: parola d'ordine, "integrazione" Il valore aggiunto portato dalle soluzioni software professionali

Spesso si pensa che la scelta di stampare con tecnologia digitale piuttosto che offset sia una decisione basata prettamente su valori economici: al di sotto di un certo numero di passate è più conveniente stampare in digitale. E' innegabile che questa argomentazione è oggi più che mai valida visto l'abbassamento dei costi pa-

gina della stampa digitale a colori ma interviene anche un fattore ulteriore: le soluzioni software. Oggi la clientela è sempre più esigente, i tempi ristretti e i margini economici ridotti. Per questo offrire un prodotto con valore aggiunto diventa vincente per catturare il cliente.

Segue a Pag. 2



Le innovative proposte di Konica Minolta per la stampa di Produzione: 1050e C6501e

## Le macchine a colori Konica Minolta oggi si potenziano grazie alla compatibilità con il flusso colore ORIS. L'importanza della gestione del colore

Come allineare diversi sistemi di produzione a colori con il flusso di preflight CGS

**CGS** è una software house tedesca molto nota nel settore grafico; l'azienda sviluppa e propone svariati software per il mondo grafico e della stampa. Nel 1991 venne lanciato Oris (Open reproduction on industry standard) che subito attirò l'attenzione del mercato perché in esso trovava qualità e capacità elaborativa, anche su piattaforma di basso costo (Windows). La famiglia di prodotti Cgs è molto ricca per cui è stato difficile trovare un modo semplice e chiaro per descriverli; abbiamo quindi deciso di partire da un flusso produttivo reale, già implementato dalla Join di Fi-

renze, rappresentante dell'azienda tedesca per il mercato italiano.

«Oris Works è l'ambiente di lavoro mediante il quale si possono costruire flussi operanti in modo automatico scegliendo i moduli necessari», dice Enrico Galli, direttore tecnico di Join, «configurandoli

Segue a Pag. 3



## Il Web to Print allarga la clientela Il Web to Print cresce in Europa

Web-to-print (letteralmente: "Dal Web alla Stampa"), conosciuto anche come Web2Print o W2P è un processo commerciale di pre-stampa che elimina le distanze esistenti tra i documenti digitali presenti online e la stampa commerciale sia Offset che Digitale. La gamma di software per la realizzazione di un sistema di W2P sono in continuo aumento. La connessione tra mondo della carta stampata ed internet è ormai una realtà consolidata e gli applicativi

Segue a pag. 4

## Cambia il mondo della pubblicità Maggiore efficacia alla comunicazione

Direct Marketing: *"Il complesso delle tecniche e degli strumenti di Marketing che consentono all'azienda di provocare una reazione qualsiasi da parte del consumatore"*.

La crescita esponenziale dei mezzi di comunicazione e dei contatti pubblicitari da parte dei consumatori riduce notevolmente l'efficacia e l'eventualità di una reazione positiva ad un messaggio pubblicitario. La possibilità di colpire l'attenzione del singolo e non del gruppo di appartenenza diventa una necessità alla quale si può rispondere solo personalizzando il messaggio pubblicitario.

Questo non significa solo inserire il nome del cliente nel messaggio ma fornire informazioni relative

Segue a pag. 5

### VUOI RIMANERE AGGIORNATO SULLE NOVITA' DEL MERCATO DELLE ARTI GRAFICHE?

La Newsletter Copyworld dedicata ai professionisti del settore ti aggiorna su software, prodotti e tendenze del mercato informandoti anche su iniziative formative gratuite promosse da Copyworld

Iscriverti è semplice:  
vai su [www.copyworld.it](http://www.copyworld.it) ed inserisci i tuoi dati oppure  
invia una mail a [newsletter@copyworld.it](mailto:newsletter@copyworld.it) inserendo nell'oggetto: subscribe

## Storia di un'associazione che unisce artigiani, piccole e medie imprese Cna Comunicazione e Terziario Avanzato

Riunisce tutte le imprese associate del comparto della comunicazione (grafica, promozione pubblicitaria, stampa, cartotecnica, insegnistica, editoria, immagine: fotografi, cine e video-operatori), del web e dell'informatica, dei nuovi servizi (call center, agenzie pratiche ecc.) e le piccole imprese dell'area

dell'Information Communication Technology (ICT).

L'attività è divisa in tre grandi settori: grafica-editoria; foto-video ed informatica. Gli associati sono raggiunti attraverso un moderno sistema di informazioni centralizzate: 3 news letter mensili raggiungono direttamente le imprese.

Segue a pag. 7

Konica Minolta e Copyworld affrontano il mercato toscano della stampa di produzione con macchine e know-how all'avanguardia

# Storia di una partnership di successo

**Konica Minolta si afferma nel mercato delle stampanti digitali di produzione con prodotti di grande affidabilità.**

**Copyworld cresce nel settore arti grafiche e guadagna il titolo di Competence Center Konica Minolta in Toscana.**

**K**onica Minolta Business Solutions Italia Spa distribuisce sul territorio italiano sistemi multifunzione, copiatrici, stampanti, fax, soluzioni di gestione documentale e strumenti industriali di misurazione Konica Minolta. Filiale italiana del gruppo Konica Minolta Holdings Inc., nasce il primo febbraio 2004 con sede a Milano, dall'unione delle rispettive strutture commerciali di Konica e Minolta, presenti direttamente in Italia nel settore Office Automation dal 1987.

Konica Minolta Holdings

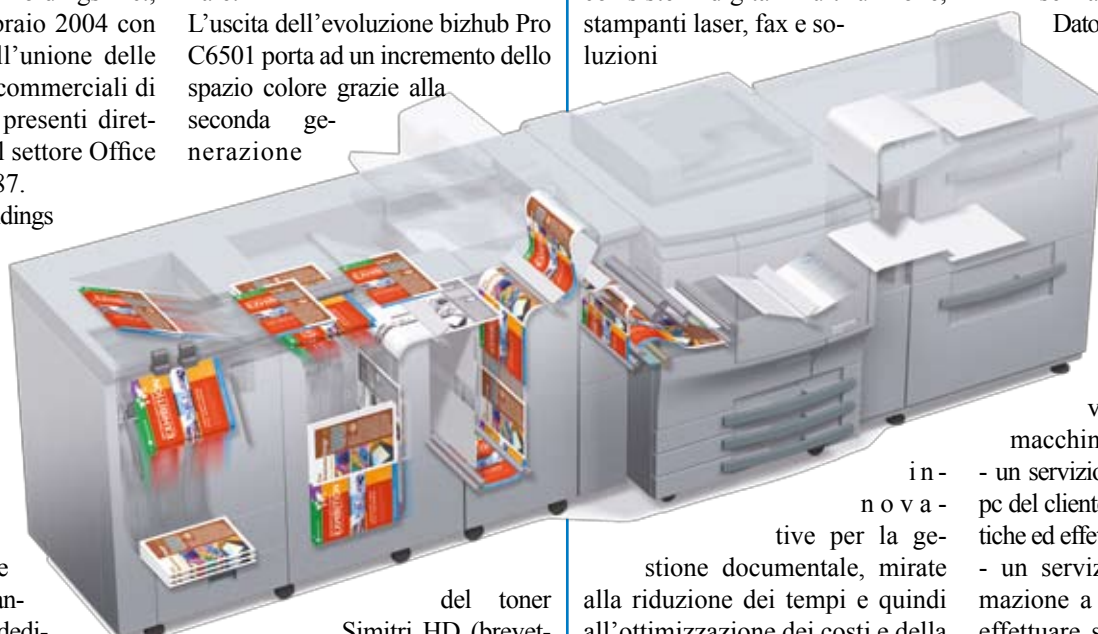
Inc. viene costituita a Tokyo il primo ottobre 2003 attraverso l'integrazione di Konica Corporation e Minolta Co. Ltd. L'offerta di sistemi digitali di stampa multifunzione e di stampanti laser costituisce la principale area di attività, e grande attenzione viene dedicata al business della stampa a colori e delle soluzioni di stampa ad alto volume.

Il gruppo Konica Minolta si presenta quindi come nuovo importante competitor, determinato a raggiungere i vertici del mercato e a mantenere una costante leadership tecnologica e commerciale, traendo forza dalle esperienze e dai successi delle due compagnie.

Oggi Konica Minolta vanta un'importante installato nel settore della stampa digitale di produzione.

Konica Minolta bizhub Pro C6500 è stata la macchina più venduta nel settore del Production Printing nel 2007 diventando un punto di riferimento del mercato professionale.

L'uscita dell'evoluzione bizhub Pro C6501 porta ad un incremento dello spazio colore grazie alla seconda generazione



del toner Simitri HD (brevetto Konica Minolta) ed ulteriori potenziamenti tecnologici che rendono il prodotto ancora più concorrenziale.

Per seguire a livello nazionale i prodotti production, KM ha eletto una serie di reseller d'eccellenza creando la rete Competence Center per garantire al cliente una consulenza ed ed un'assistenza di alto livello per tutto il processo di vendita e di produzione.

**C**on un'esperienza pluridecennale nel Settore, Copyworld ha maturato competenza e professionalità tali da soddisfare ogni esigenza aziendale, offrendo soluzioni avanzate per la stampa, la copia e l'invio dei documenti in bianco e nero e a colori con sistemi digitali multifunzione, stampanti laser, fax e soluzioni

di individuare e risolvere le diverse problematiche con soluzioni diversificate e "su misura".

Il trend di crescita dinamico e il progressivo ampliamento nel tempo del proprio organico, sono la risposta al consolidamento e al rafforzamento della propria presenza sul mercato.

Dato l'alto livello di professionalità della clientela

acquisita grazie ai prodotti di produzione, Copyworld ha implementato un sistema di assistenza remota composto da più elementi:

- un server di controllo remoto che riceve segnalazioni di guasto o di allerta inviate direttamente dalle

macchine in modo automatico

- un servizio di controllo remoto sul pc del cliente per risolvere problematiche ed effettuare formazione "1 a 1"
- un servizio di eLearning (formazione a distanza via web) per effettuare seminari via internet e formazione "1 a molti".

Questi segni distintivi, in mano a tecnici e specialisti preparati, permettono a Copyworld di fornire un servizio a 360° garantendo al cliente la tranquillità di una produzione digitale continuativa.

La nostra showroom è sempre aperta a chi volesse toccare con mano C6501 e sperimentare tutte le soluzioni software presentate in questo evento.

innovalive per la gestione documentale, mirate alla riduzione dei tempi e quindi all'ottimizzazione dei costi e della qualità del lavoro.

La crescita professionale del proprio organico operativo, in particolare tecnico e commerciale, è la chiave di successo di Copyworld, che da sempre investe sui propri collaboratori in corsi e programmi di aggiornamento. La fidelizzazione dei nostri Clienti è la risposta alla qualificata professionalità dei nostri servizi, che si esprime in particolare nella capacità

## La stampa digitale come alleato vincente in un mercato che richiede sempre più flessibilità allo stampatore

### Il valore aggiunto portato dalle soluzioni software professionali

(Segue da pag.1)

Per valore aggiunto intendiamo soluzioni che permettono ad esempio di gestire il dato variabile. In questo caso ogni originale è differente da quello successivo e sarebbe quindi impensabile la produzione su una macchina da stampa offset. In questo caso la stampa digitale non è più un'alternativa ma diventa veicolo primario di business, grazie alla flessibilità, velocità e possibilità di generare una prova di stampa in tempo reale prima di avviare la produzione.

Nelle prossime pagine potrete trovare delle soluzioni che hanno il compito di portare valore aggiunto alla stampa digitale.

Inoltre si parlerà della necessità di produrre stampe in digitale che siano molto vicine qualitativamente e fisicamente alla stampa offset.

In questo ci viene incontro la tecnologia di C6501 che permette di utilizzare un toner a polimeri e direttamente su carte offset per ottenere un effetto similare.

In più, grazie al flusso colore ORIS possiamo generare uno stampato

colorimetricamente affine verificandone le tolleranze in tutta la fase di produzione grazie ad uno strumento. Il tutto controllato da un sistema

di gestione delle stampe che può aprire le porte al Web per ottimizzare sempre di più i processi aziendali.



CGS, leader di mercato con prodotti per la stampa Offset permette ora di comandare anche stampanti digitali tramite lo stesso flusso colore.

# Il colore che unisce due mondi

ORIS Color Tuner, nella versione Press Matcher, permette di inviare stampe certificate a KM C6501.

(Segue da pag.1)  
e collegandoli tra loro. In questo modo l'utente può crearsi diversi flussi stabiliti in base alle proprie esigenze; per esempio può costruire flussi di solo controllo, di gestione colore fino ad arrivare all'ink saving». Il flusso ha un'interfaccia utente che aiuta a capire il funzionamento. I primi due moduli (ingresso e verifica) hanno il compito di eseguire un preflight sul file in entrata e di normalizzarlo prima di passarlo al modulo PressMatcher che si occupa della gestione del colore. I formati accettati dai sistemi della suite Oris sono Postscript, Pdf, Tiff, Jpeg, Ct/Lw e Eps Dcs. Ogni icona selezionata rende visibile lo stato di elaborazione del modulo, evidenziando la presenza di errori. Tramite il file di log si possono ottenere tutte le indicazioni sui file processati, sia con esito positivo sia negativo.

Il file normalizzato è inviato a PressMatcher che si occupa di gestire il colore con una tecnologia proprietaria chiamata Acm, Automatic color transformation, che produce, a partire dai profili Icc di origine e destinazione, due tabelle

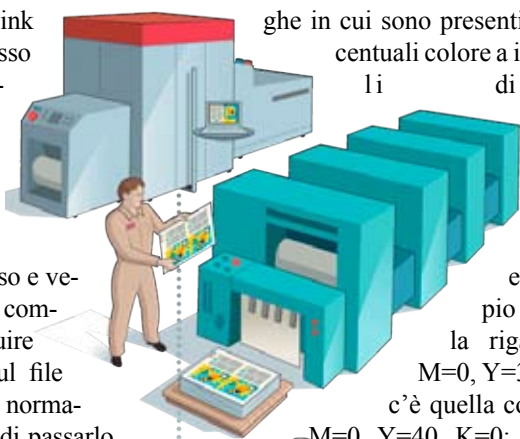
colore denominate Dat e Cc, poi utilizzate dal software durante la fase di conversione. Queste tabelle contengono la mappatura dei colori di origine a quelli di destinazione.

La tabella è formata da molte righe in cui sono presenti le percentuali colore a intervalli di cinque unità: per esempio dopo la riga C=0, M=0, Y=35, K=0 c'è quella con C=0, -M=0, Y=40, K=0; tutti gli altri valori intermedi sono calcolati mediante un algoritmo di interpolazione. La creazione di queste tabelle avviene tramite il software Oris Color Tuner che, successivamente può intervenire selettivamente sui colori richiamando un'apposita finestra in cui i punti di intervento sono molteplici. È possibile raffinare la tabella Cc in modo globale andando a intervenire sul valore di  $\Delta E$  desiderato. Poiché in un flusso di gestione e trattamento colore dei file che abbia l'obiettivo di fare sia conversioni (PressMatcher) sia risparmio di inchiostro (Ink-Saver), è possibile avere in entrata oggetti RGB e CMYK, con o sen-

za profilo incorporato, la suite Cgs offre varie soluzioni: «Di norma noi suggeriamo ai nostri clienti di non utilizzare automaticamente i vari profili Icc incorporati, ma di predisporre tavole di conversione specifiche, verso le quali un modulo di analisi indirizzerà i file in lavorazione. Ogni documento verrà quindi convertito con le impostazioni più appropriate, permettendo inoltre di generare avvisi nel caso si incontri un profilo non conosciuto o accettabile. Così è possibile gestire in modo per noi più appropriato, anche pagine o sezioni di documento che contengano al proprio interno oggetti con diverso profilo, probabilmente frutto di errori. Questo permette di gestire la lavorazione secondo regole certe, fornendo agli utenti Oris capacità di controllo e standardizzazione del risultato, con un approccio valido per la gestione sia di elementi in CMYK sia in RGB. In entrambi i casi è utilizzata una "Dat table" specifica costruita in Oris Color Tuner, che mette in relazione le percentuali RGB alle percentuali CMYK e sarà poi utilizzata dal motore colore di Oris per eseguire le conversioni in tutti i documenti da trattare. Il sistema di gestione colore di Oris consente comunque di utilizzare anche la normale conversione Icc sia per le pagine sia, più solitamente, per le immagini. In questo ultimo caso», conclude Galli, «è possibile utilizzare il modulo PicConvert, in grado di fare conversioni Icc o Dat di vario tipo, normalizzare le immagini e incorporarne all'interno i profili». Tornando al flusso di esempio, le impostazioni specificano che nessun intervento deve essere fatto sugli oggetti CMYK presenti, mentre per le conversioni RGB-CMYK viene usata la Dat table creata appositamente. Con questo flusso gli eventuali profili RGB e CMYK non vengono considerati poiché tutti gli oggetti assumono il profilo Fogra27 prima di essere «riseparati» a Iso WebCoated.

Questa scelta viene fatta per rendere più omogeneo il file prima di sottoporlo a repurposing. Oltre ai profili di origine e destinazione si può specificare se mantenere puri i colori primari e secondari; la gestione della Tac, pur essendo presente in questa finestra, non è detto che venga impostata a un valore differente da quello specificato nel profilo di destinazione, poiché in genere questo viene fatto dal modulo di InkSaver.

Il flusso di esempio è configurato in modo tale che Oris si accorga della presenza di oggetti RGB e, in caso positivo, li smisti al modulo di conversione RGB cvt PressMatcher che assegna a tutti gli oggetti RGB, anche a quelli contenenti un profilo Icc, il profilo Eci, ed esegue poi la conversione classica a profilo Fogra27 con intento colorimetrico percettivo. Gli oggetti così variati «rientrano» nel file principale per poi passare alla conversione a Iso WebCoated con tecnologia proprietaria (Dat table). Questo comportamento può essere modificato, forzando Oris a rispettare i profili incorporati usando però la tecnologia Icc e non quella proprietaria o basata sui device link standard. L'ultimo passo del flusso è quello eseguito da InkSaver, il modulo che si occupa di realizzare il risparmio di inchiostro. Come per tutti i software di ink saving, si può intervenire sulla Tac e sulla gestione del Nero specificando l'attacco del Nero, cioè da quale percentuale esso inizi a sostituire la tricromia. Mentre il parametro CMY reduction stabilisce la «forza» dell'ink saving: il valore ottimale deve cadere nell'intervallo 40-70 poiché, se si aumenta troppo questo parametro, la cromia comincia a risentirne peggiorando la qualità dell'immagine. Tutto, prima di essere elaborato, è trasformato in un formato proprietario, «.ddp», mentre nel passaggio da un modulo all'altro il formato utilizzato è il PostScript.



## APPROFONDIMENTI

### Join e Konica Minolta: con il flusso ORIS per C6501e, digitale e offset sempre più affiatati

Il flusso CGS ORIS aggiunge un sistema di preflight di stampa permettendo di normalizzare file PS-PDF-EPS-JPEG-TIFF.

Questo permette di generare file corretti colorimetricamente che possono essere inviati a destinazioni diverse (C6501, C451, plotter, offset)

Il file può essere generato in formato "raster" o sicuro, avendo la certezza che tipograficamente i files rimarranno tali, senza sorprese. I file possono essere inviati

direttamente alla stampante, controllando il PPD (stampa diretta) o tramite Hotfolder.

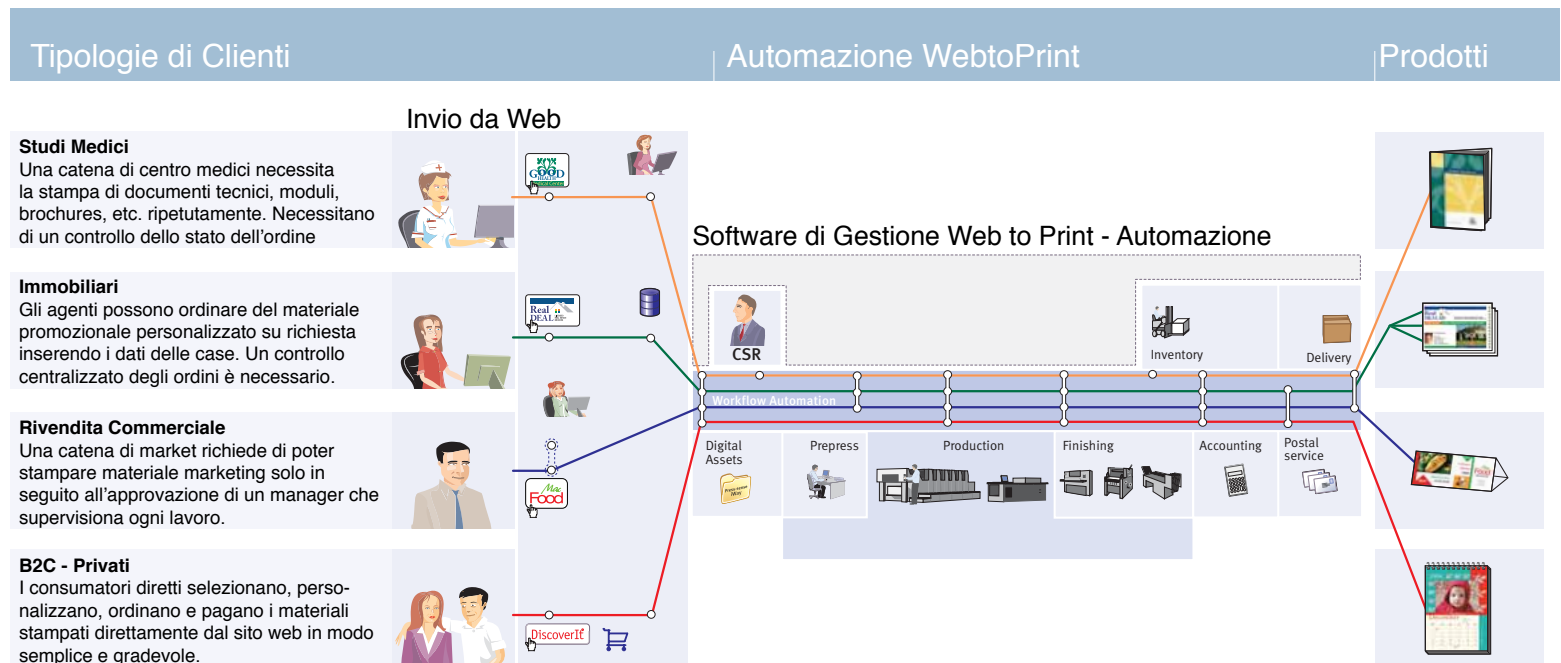
I file vengono controllati da un potente preflight e quindi fatti proseguire per la loro stampa o bloccati in caso di particolari errori.

ORIS si occupa di generare ed inviare file già calibrati e corretti tramite il sistema proprietario di calibrazione iterativa.

Grazie al modulo Certified Proof posso verificare che la mia stampa rientri nelle tolleranze.

Un viaggio nel mondo del Web to Print: dalla creazione dell'ordine alla consegna del prodotto finito al cliente finale.

# Il viaggio di un ordine sul Web



(Segue da pag.1)

consentono ai clienti finali di creare dei preventivi in modo autonomo, di ordinare dei lavori direttamente tramite le pagine web e controllare lo stato dei propri ordini interagendo con il personale dell'azienda di stampa in tempo reale.

Nella maggior parte dei casi è possibile anche una personalizzazione dello stampato direttamente da parte del cliente finale con la possibilità di caricare una serie di dati e generare ad esempio una sequenza di biglietti da visita in un colpo solo.

Questo avviene integrando nel server i W2P un motore che gestisce i dati variabili (vedi articolo nella pagina seguente) e si occupa di generare l'elaborato finale sulla base dei dati ricevuti. Il cliente sarà in grado di visualizzare a video o scaricare un'anteprima a bassa risoluzione del lavoro.

I vantaggi per lo stampatore sono ancora più evidenti:

- Raggiungere un mercato più ampio senza limiti geografici
- Ridurre il numero dei clienti "indecisi" che impegnano il personale commerciale con la richiesta di preventivi in continua variazione (il cliente può fare tutte le prove che vuole nella sua pagina web variando i parametri del lavoro)
- Pubblicare offerte speciali personalizzate per il cliente che accede al sito
- Tenere traccia delle lavorazioni in corso conteggiando i tempi e verificando le code in essere

- Gestire i pagamenti per i clienti occasionali tramite Carta di Credito o simili

## Storia di un Ordine via Web

Alberto lavora per la ditta X e ha necessità di stampare 500 biglietti da visita per i suoi 15 colleghi commerciali.

Dato che spesso si sono verificati errori di battitura vorrebbe un controllo diretto della stampa finale ma non gli è possibile andare fisicamente dallo stampatore.

Gli è stato proposto un nuovo servizio via Web, si collega quindi alla sua pagina personale con il nome utente e la password che gli sono stati forniti e si ritrova in una pagina personalizzata proprio per lui con un elenco degli ordini in corso e uno storico (che al momento ovviamente sono vuoti). Procedo quindi alla consultazione del catalogo e trova biglietti da visita; qui ci sono due possibilità: un biglietto già pronto con la sua grafica che lo stampatore gli ha già preparato ed un biglietto vuoto dove può inserire qualsiasi immagine e testo che desidera.

Alberto non è un grafico e non ha tempo da perdere, procede quindi nel biglietto preimpostato e gli si presenta una pagina dove inserire i vari campi (cognome, nome, ruolo, telefono, etc.) che comporranno il biglietto da visita.

Fortunatamente esiste anche un pulsante con scritto "carica database" dove posso caricare ad

esempio un file excel con tutto l'elenco e sarà poi il sistema a generare tutti i biglietti da visita (comodo, veloce e sicuro).

Alberto ha l'elenco, lo carica e verifica l'anteprima del file di stampa: è tutto ok.

Procede con l'ordine che passerà in automatico all'approvazione dell'ufficio acquisti della sua società (sempre tramite il sistema Web) e di seguito arriverà allo stampatore.

Da ora in poi Alberto riceverà

notifiche sullo stato dell'ordine (preso in carico, in fase di stampa, spedito, etc.) senza dover chiamare lo stampatore continuamente.

I biglietti da visita sono arrivati e non c'è stato nessun errore!

Il mese dopo Alberto ha necessità di altri 50 biglietti a testa per i 15 commerciali; sarà sufficiente entrare nella sua pagina, recuperare l'ordine dallo storico e modificare solamente la quantità per rimandarlo in produzione.

## APPROFONDIMENTI

### Il mercato toscano è pronto per il W2P?

Lo sviluppo di internet sia come velocità di connessione che come cultura nelle persone permette di rispondere di sì.

Oggi molti acquirenti scelgono e comprano direttamente su internet e questo può essere riportato anche nel mercato della stampa.

La possibilità di scegliere da un catalogo, effettuare un preventivo in tempo reale basato sulla diversa tipologia di carta o finitura garantisce la visibilità dello stampatore anche a clienti che non sarebbero mai arrivati tramite i canali normali. Se a questo aggiungiamo la fidelizzazione che si genera in un cliente gestito via web (vedere "Storia di un ordine via

web" in questa pagina) si comprende che il sistema Web-to-Print non è solo una vetrina ma un completo sistema di gestione dei clienti che automatizza alcuni di quei processi che portano via molto tempo agli operatori dell'agenzia di stampa.

Inoltre la gestione dei dati variabili e la possibilità di effettuare una softproof (prova di stampa a video) direttamente sul monitor del cliente garantiscono un drastico abbassamento delle contestazioni.

In Europa il fenomeno W2P è ormai consolidato, Copyworld può accompagnarti nella realizzazione di sistema di vendita innovativo, sicuro e costruito su misura per te.

Il dato variabile abbinato alla stampa digitale è uno strumento per aumentare la forza di un messaggio promozionale

# VDP: il segreto per catturare il cliente.

(Segue da pag. 1)

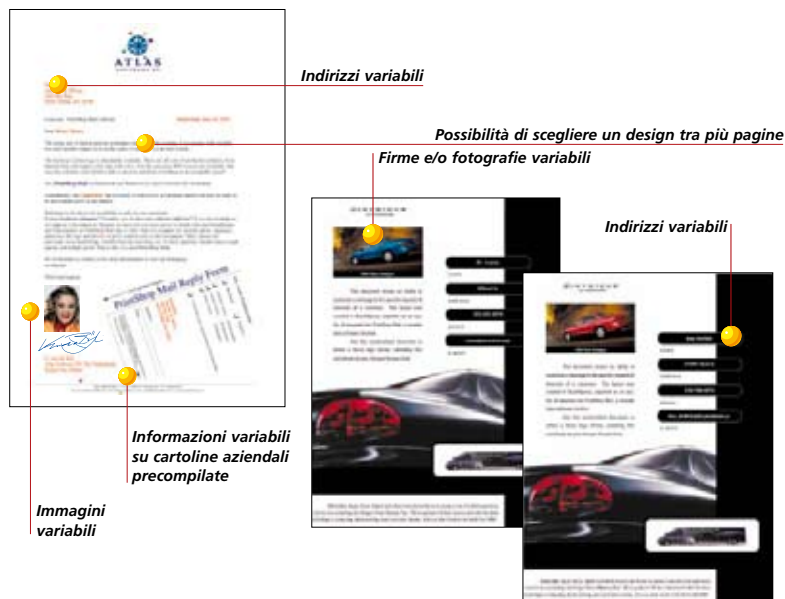
a prodotti con maggiore probabilità di generare interesse e creare un elaborato fortemente personalizzato sul singolo.

Per fare questo è necessario un sistema di gestione e stampa dei dati variabili o VDP (variable Data Printing). Questo tipo di si-

te, personalizzare immagini con il dato testuale ricevuto.

Immaginiamo di dover creare una lettera di contatto per una concessionaria auto dove al cliente viene garantito uno sconto su alcuni accessori.

Qui sotto possiamo vedere la lettera con l'indirizzo generato in



stema si preoccupa di recuperare i dati da un database (che può essere un semplice foglio di Excel), effettuare eventuali calcoli e restituire i risultati sottoforma di file da stampare.

Un sistema VDP permette di creare un singolo file grafico con delle zone lasciate libere che verranno opportunamente riempite con i dati variabili (campi variabili).

In questo modo la generazione del file finale da stampare è molto più veloce così come il trasferimento del file stesso alla stampante.

Naturalmente non stiamo parlando solo di testo; un sistema VDP può associare immagini, codici a barre e, nelle versioni più avanza-

modo variabile, il nome del cliente sarà inserito al posto di un generico "Gentile cliente..." e il messaggio pubblicitario personalizzato con la foto e la firma del commerciale interno che lo segue.

Inoltre nella parte che pubblicizza gli accessori, saranno indicati solo quelli legati al modello che è stato acquistato in modo tale da non inviare messaggi che non sono interessanti per questo specifico cliente.

Volendo aumentare la sensazione da parte del cliente che il messaggio sia stato creato esclusivamente per lui, possiamo utilizzare il nome per creare delle immagini personalizzate da inserire all'in-

## Print Shop Mail

### Gestione completa dei dati variabili

PSM consente di personalizzare le stampe in modo rapido e semplice, integrando le informazioni del database nel layout del documento.

Il documento può essere creato con qualsiasi applicazione di progettazione o layout, utilizzando qualsiasi formato di database. Trascinando i campi di databa-

se nel layout del documento, PSM può creare un collegamento con il campo di database all'interno del documento stesso.

Il documento contenente il collegamento al database viene inviato al RIP una volta sola.



terno della brochure o sulla busta per fare in modo che non venga cestinata.

L'immagine personalizzata al momento riscontra un tasso molto alto di redemption (riscontri positivi ad un'azione di marketing).

### Ma l'Italia è pronta all'utilizzo di dati variabili così avanzati?

Se all'estero l'utilizzo di dati variabili grafici è ormai un dato di fatto, in Italia il mercato è ancora limitato ma associando un prodotto di questo tipo ad una soluzione

di Web-to-Print, riusciamo a dare al cliente uno strumento completo per la creazione di prodotti personalizzati.

Oltre al direct marketing il dato variabile grafico è estremamente efficace associato alla produzione di cartoline, magliette, calendari e gadget di vario genere; prodotti questi che presentano un alto margine di guadagno.

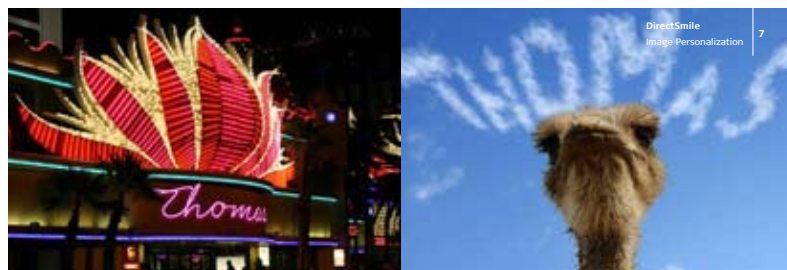
Vi invitiamo a verificare i vantaggi del VDP partecipando all'evento o presso la nostra showroom.

## Direct Smile

### L'emozione delle immagini personalizzate

Combina la forza dell'espressione personale con la magia delle immagini, per una comunicazione di forte impatto. Il software per l'elaborazione delle immagini DirectSmile è leader a livello mondiale nel suo settore e apre le porte ad un nuovo mondo di creatività. Ogni testo variabile può dive-

nire parte integrante di un'immagine fotografica in modo sorprendentemente realistico. DirectSmile ti fornisce gli strumenti necessari per entusiasmare i tuoi clienti ed ottenere il massimo dalla tua comunicazione pubblicitaria.



# Guida alla Visita

La sala che ospita l'Evento Digitale permette di identificare immediatamente le tre aree tematiche proposte. Per ogni settore è stato scelto un colore identificativo: Blu per il controllo del colore, Verde per il Web-to-Print e Automazione processi e Giallo per i dati variabili.

In questo modo è possibile in qualsiasi momento identificare i prodotti per i quali si è interessati ad una dimostrazione personalizzata. Il personale Copyworld e Konica Minolta è sempre disponibile per accompagnarvi attraverso le diverse aree tematiche, oppure sarete liberi di personalizzare la visita a vostro piacimento.

Se avete bisogno di informazioni o di approfondimenti in merito a qualsiasi aspetto dell'evento cercate il personale addetto osservando il cartellino identificativo. Durante tutto l'evento sarà disponibile un area catering; intorno all'ora di pranzo sarà possibile degustare prodotti tipici e gastronomie fatte in casa.

Durante il corso della giornata si svolgeranno due incontri formativi (vedere tabella orari a lato) per condividere esperienze e valutare i vantaggi del binomio Offset-Digitale.

Lo scopo è arrivare a comprendere che oggi le due tecnologie non sono antagoniste ma devono collaborare per coprire tutte le esigenze del mercato.

### Siete interessati ad una dimostrazione personalizzata?

Prenotate oggi la vostra dimostrazione personalizzata inviando una e-mail all'indirizzo [eventi@copyworld.it](mailto:eventi@copyworld.it) oppure per telefono chiamando il numero 055 2399828.

Specificate cortesemente se avete necessità di provare file e carte di vostra fornitura, potremo personalizzare completamente il processo di stampa simulando il reale flusso un lavoro in produzione.

Vi aspettiamo per condividere con voi i vantaggi della stampa digitale professionale.

### Dettagli dell' evento

**Sede:** Sala Convegni CNA di Pisa  
Via G. Carducci, 39 – Loc. La Fontina  
S. Giuliano Terme (PI)  
Tel. 050 876111

**Orari:** Venerdì 27 febbraio 2009 dalle 9.00 alle 18.00

Workshop alle ore 11.30 e 15.30

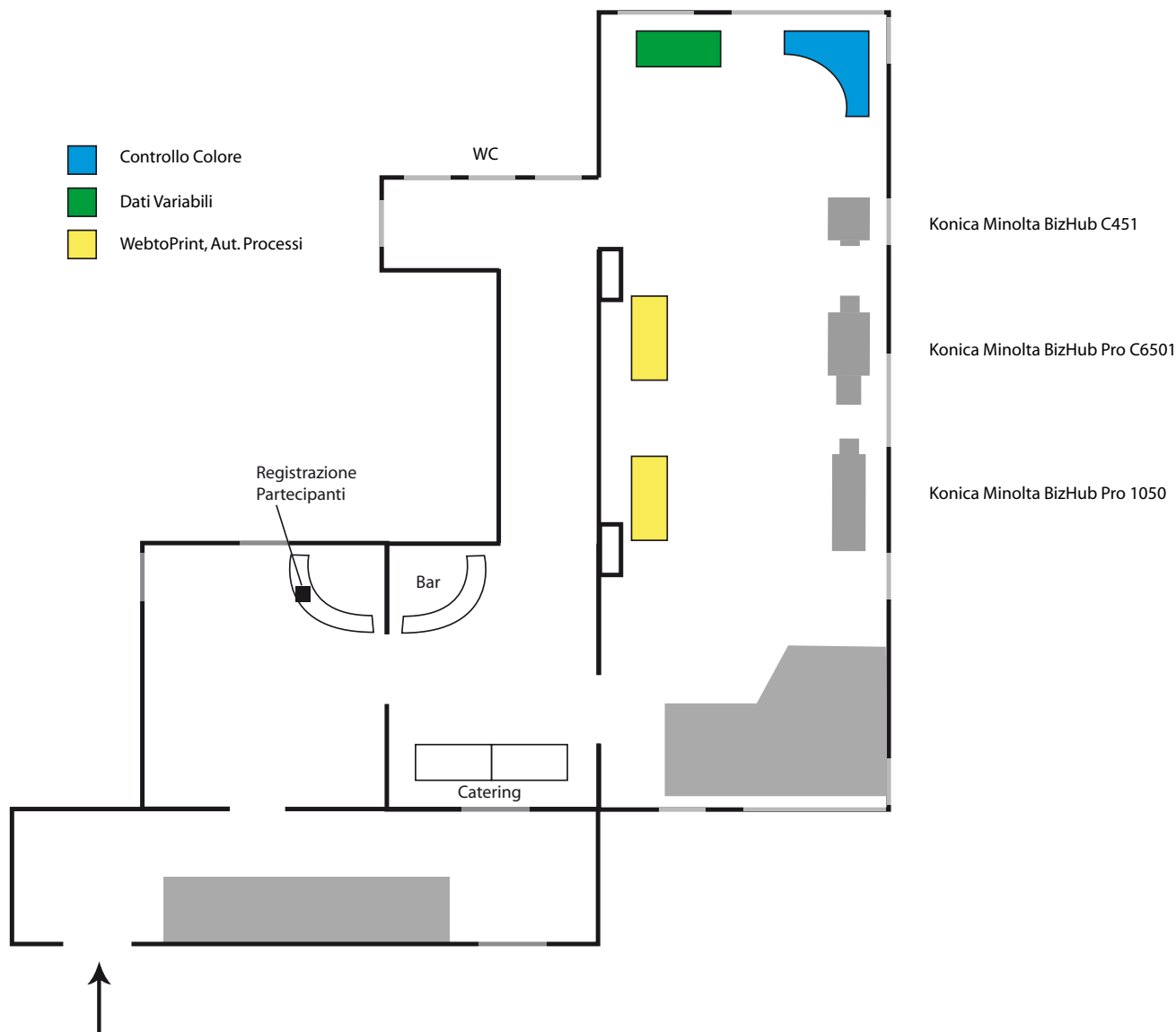
### Percorso consigliato

Appena arrivati nella sala che ospita l'evento, si consiglia una visita alle macchine da stampa che si trovano frontalmente all'ingresso dove i nostri specialisti vi potranno illustrare tutte le novità tecnologiche presenti.

Di seguito un tour delle aree tematiche a partire dai Dati Variabili, Web-to-Print / Automazione Processi ed infine Controllo colore.

In questo modo ogni area che visiterete sarà di preparazione a quella successiva seguendo il percorso di produzione di un file grafico.

Buona visita a tutti.



# La Cna Di Pisa: una Tradizione alle Spalle

(Segue da pag.1)

Oltre ai servizi tradizionali (assistenza nell'elaborazione degli studi settore, contratti di lavoro, legislazione specialistica ecc.), l'Unione fornisce servizi di consulenza specializzata e dedica particolare attenzione agli aspetti dell'assistenza e dell'aggiornamento professionale.

Siamo presenti negli organismi internazionali di settore, tra i quali FEP e Wcpp per il settore fotografico, FESPA per quello grafico e il "PIN", quest'ultimo recentemente costituito per l'area dell'ICT. Sul piano nazionale partecipiamo ad organismi come l'AIF ed il FIOF (Fondo Internazionale Orvieto Fotografia) di cui CNA Comunicazione è l'associazione promotrice.

Come obiettivo strategico puntiamo alla realizzazione di un nuovo panorama legislativo che privilegi la competenza e la qualità, basato su percorsi formativi qualificanti.

Storia della CNA di Pisa

Costituitasi nel 1949, la CNA di Pisa è oggi l'associazione leader che coniuga - a supporto delle Imprese - funzioni di rappresentanza, promozione economica ed erogazione di servizi attraverso le sue strutture. CNA opera per l'affermazione dei valori dell'Impresa, del lavoro e dell'economia di mercato, nella costante ricerca della piena sintonia tra gli interessi delle Imprese e l'interesse generale del Paese.

La CNA di Pisa è la più grande associazione degli artigiani e



La sede della CNA di Pisa in Località La Fontina a San Giuliano Terme



Valter Tamburini, presidente della CNA di Pisa e di CNA Area Vasta Costiera



Andrea Nannini e Fabrizio Felici, rispettivamente Presidente di CNA Comunicazione e T.A. Toscana e Pisa

delle piccole e medie imprese del territorio con più di 3.500 imprese associate, per un totale di 4.000 imprenditori. L'Associazione è senza dubbio un soggetto sindacale in grado di portare la voce della piccola imprenditoria, con le sue richieste e le sue proposte, nel contesto sociale della Provincia, nel confronto con le Istituzioni e con gli Enti Locali, dimostrandosi punto di riferimento di tutti gli artigiani e piccoli imprenditori pisani. La CNA è, tra le Organizzazioni di categoria, la più rappresentativa della nostra Regione e della nostra Provincia, per qualità e quantità di servizi offerti, per

storia ed esperienza.

Ogni impresa associata alla CNA è direttamente assistita dalla propria Unione ed Articolazione di Mestiere. A queste si affiancano, i Raggruppamenti di Interesse che escono dalla logica del comparto e interessano trasversalmente il mondo imprenditoriale. Vi sono poi i Consorzi che uniscono imprese medie e piccole, con lo scopo di cogliere occasioni di mercato e di raggiungere livelli di competitività superiori.

## Le Unioni CNA

- **CNA Comunicazione e Terziario avanzato** (Fotografi professionisti - Grafica - Immagine - Editoria - Informatica Tecnologia dell'informazione e delle comunicazioni - Attività connesse)

- **CNA Alimentare**
- **CNA Artistico e Tradizionale**
- **CNA Benessere e Sanità**
- **CNA Servizi alla Comunità**
- **CNA FITA Autotrasporto**
- **CNA Costruzioni**
- **CNA Installazione e Impianti**
- **CNA Federmoda**
- **CNA Produzione e Nautica**
- **CNA Pensionati**

## CNA in Italia

L'Artigianato ha sempre coniugato progresso e sviluppo, testimoniando l'evoluzione e la creatività dell'uomo.

La storia dell'artigianato è prova inconfutabile della crescente abilità dell'individuo ad agire nell'ambiente, nonché testimonianza del modo in cui la società stessa si è andata evolvendo.

Le caratteristiche dell'artigianato si fondono con il patrimonio delle tradizioni e della cultura italiana. La stessa Costituzione Italiana recita all'art. 45: "La Legge provvede alla tutela e allo sviluppo dell'artigianato".

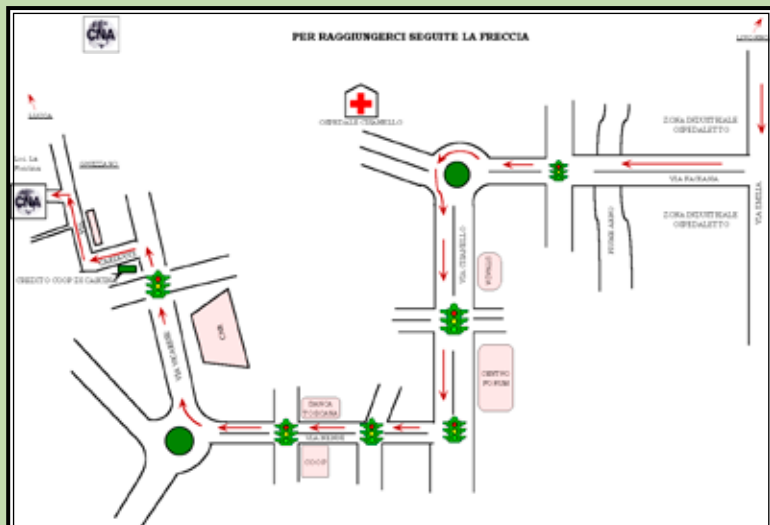
Ogni prodotto dell'artigianato è rivelatore anche di un sistema di relazioni, tra azione economica ed utilità sociale, nella persistente fusione tra l'artigianato e le sue città, in un continuo scambio di esperienze culturali, sociali ed economiche.

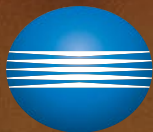
Il valore della responsabilità individuale, propria dell'artigianato, produce democrazia economica e legalità, grazie anche alla sua grande diffusione ed integrazione sociale.

L'incidenza dell'artigianato nell'economia italiana è di circa il 33% relativamente al numero delle imprese e circa al 21% per quanto riguarda gli addetti, concorre inoltre alla formazione del Prodotto interno lordo per circa il 15%.

La CNA, Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa costituisce il sistema nazionale ed unitario di rappresentanza generale dell'impresa italiana, con particolare riferimento all'Artigianato, alle Piccole e Medie imprese, alle Piccole e Medie Industrie, a CNA Pensionati ed ai relativi Raggruppamenti d'interesse: imprenditrici, giovani imprenditori e a tutte le forme del lavoro autonomo.

Fondato nel 1946, il sistema CNA è costituito dalle CNA Regionali che sono 19, dalle CNA Provinciali che sono 108, da CNA Pensionati (che associa 225.000 pensionati); da 10 Unioni Nazionali. Conta circa 650.000 associati, ha sedi nazionali a Roma e a Bruxelles. Sono organi della CNA: l'Assemblea, la Direzione e la Presidenza.





KONICA MINOLTA

The essentials of imaging

Per diventare il numero uno affidati al migliore in campo.



Konica Minolta. Strumenti per vincere.

**bizhub**

[www.konicaminolta.it](http://www.konicaminolta.it)