

Printsome refuerza su negocio con una nueva inyección de capital para modelo SaaS

Gracias a los grupos VenturCap y Faraday Venture Partners, Printsome logra cerrar una nueva ronda de financiación. La startup recibe una inyección de capital que le permitirá lanzar al mercado Printsome On Demand, su nuevo modelo de negocio SaaS

Con sede en Barcelona, Printsome fue fundada por Edgardo Adorno y Paula Rúpolo en el 2013. Es una startup que se dedica a la personalización de camisetas y otros artículos de marketing. La especialidad es el bordado y la impresión textil al por mayor.

La empresa ha ido creciendo exponencialmente, incrementando sus ventas en un 100% cada año. En el 2018 la tendencia continúa. Esta última ronda de inversión, finalizada en el segundo semestre del 2018 y que contó con la participación de VenturCap y Faraday Venture Partners, les permitirá lanzar su modelo SaaS (software as a service) llamado 'Printsome On Demand'.

Desde sus inicios, la startup se ha enfocado en uniformes personalizados y camisetas para eventos, en el sector B2B (Facebook, Amazon e IKEA se encuentran entre las marcas con las que han trabajado). Ahora, gracias a su nueva inversión, Printsome ha podido lanzar un nuevo modelo de negocio más versátil: la impresión bajo demanda con entrega directa al comprador final.

"Siempre nos hemos concentrado en el mercado B2B, pero gracias a este nuevo modelo, ahora podemos ofrecer servicios a quien quiera lanzar una línea de camisetas sin importar los recursos que tenga. El nuevo producto es lo suficientemente versátil como para satisfacer las necesidades del joven emprendedor y la gran empresa por igual", explica Edgardo Adorno, fundador y CEO de Printsome.

El modelo SaaS consiste en un servicio de impresión bajo demanda que permite a la startup, por primera vez, producir órdenes de cualquier tamaño (ya sea una sola unidad o al por mayor) con un solo click. Básicamente, es una plataforma segura para monetizar diseños con la capacidad de escalar junto al cliente.

La opción de comprar camisetas sin mínimos y sin precio de suscripción, permite a emprendedores lanzar una línea de ropa sin riesgos financieros ni las preocupaciones que pueden ocasionar las logísticas de almacenamientos y envíos. Printsome On Demand no cobra una membresía. Sólo una tarifa por cada prenda vendida. La misión de la startup siempre ha sido la de simplificar, lo más posible, la producción de ropa personalizada.

El nuevo servicio de la startup resuelve la necesidad de encontrar un buen socio que se encargue de la producción - es decir, el trabajo que requiere conocimientos técnicos. Además de ofrecer a marcas jóvenes una oportunidad para externalizar la producción y envío de prendas, este producto brinda soluciones de integración a negocios e-commerce a gran escala. Es decir, la app es compatible tanto

con tiendas de plataformas e-commerce (por ejemplo, Shopify) como con páginas web diseñadas a medida. Además de esto, el software permite a un usuario, desde una sola cuenta de gestión, manejar distintas tiendas al mismo tiempo.

Printsome On Demand se destaca de otras marcas en la industria por su velocidad. La API (interfaz de programación de aplicaciones) conecta automáticamente la tienda online con la imprenta y esto hace que sea un proceso casi instantáneo, eliminando gran parte del trabajo manual. También se diferencian por su transparencia y comunicación directa. La producción tarda - sin excepciones - entre tres y cinco días. A diferencia de otras empresas, Printsome no usa hipérboles para atraer clientes. Se aseguran de esto al ofrecer únicamente prendas que están en el inventario y garantizan la mayor calidad de impresión. De esta manera no se pierde tiempo contactando con un proveedor.

El modelo 'On Demand' trabaja con máquinas de la línea Hexa de Kornit que no solo ofrecen una gran calidad de impresión digital (DTG) sino también un proceso sostenible gracias a su uso eficiente de energía. Además, las impresoras usan tinta 100% ecológica a base de agua que se recicla para evitar desperdicios.

El modelo SaaS consiste en un backend que se acopla perfectamente a cualquier e-commerce creado con Shopify (para el 2019 están previstas integraciones con WooCommerce, Etsy y Amazon, entre otras). El software es intuitivo y permite gestionar la producción de una prenda de principio a fin, desde la impresión hasta el envío. A esto se le agrega la excelente atención personalizada por la cual Printsome se ha destacado en el mundo B2B. Actualmente, la startup disfruta de una evaluación de 9.5/10 estrellas en Trustpilot.com.

La interfaz le da control absoluto al cliente sobre el panel de producción, reportes de costos, informes analíticos exhaustivos, perfiles de clientes y reimpressiones. Además incluye una aplicación donde se pueden hacer modelos a escala. Esto le permite al usuario previsualizar el producto final de una manera sencilla. Las imágenes se pueden descargar y usar en la galería de la tienda virtual.

Actualmente, los servicios B2B de Printsome están disponibles en Reino Unido y España (con intenciones de expandir a un tercer territorio en el 2019) pero el nuevo modelo se puede contratar desde cualquier país ya que se pueden realizar envíos a nivel internacional.

La empresa cuenta en estos momentos con una plantilla de 20 empleados pero espera incorporar pronto a su equipo 'On Demand' figuras como Customer Success Manager, desarrolladores, y UX Designer, entre otros. La startup prevé facturar más de 10 millones de euros en el 2019.

Datos de contacto:

Paula Rúpolo
Cofundadora
931310390

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional](#) [Fotografía](#) [Finanzas](#) [Moda](#) [Marketing](#) [Cataluña](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Software](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>