

Proč by měli prodejci odebrat sestavy PC právě od vás?

Radek Netopilík, 100Mega Distribution: Především pro tříletou záruku na naše PC HAL3000. U akčních PC nabízíme zajímavé ceny sestav a možnost přikoupení OEM softwaru za výhodnější cenu.

Josef Chvala, Acer Czech Republic: Partneři jistě dobře vědí, že Acer jako jediná celosvětová značka nabízí produkty koncovým zákazníkům výhradně přes prodejní kanál. Mají tak jistotu, že jim konkurence přímo od výrobce nehrozí. Acer nabízí zázemí nadnárodní společnosti, která věnuje maximální úsilí vývoji a designu nových produktů a jejich snadnému a efektivnímu používání. Produkty se vyrábějí v továrnách, které mají certifikáty ISO, a splňují aktuální přísné ergonomické a ekologické předpisy, jimiž se řídí legislativa EU.

Martin Wanke, AT Computers: Součástí PC a notebooků vyráběných AT Computers je vůbec nejlevnější operační systém na trhu – Microsoft Windows XP Media Center Edition 2005 – tedy nejnovější verze domácího systému Microsoftu. O další podpoře, softwaru v ceně, či výbavě našich řešení, se lze více dovědět na www.atcomp.cz.

Radim Zavadil, BGS Levi Czech: Kromě samotného produktu nabízíme prodejci i podporu při jeho reklamních a marketingových aktivitách. Každý reseller může využít 1% svého obrátu realizovaného koupí PC Lynx k propagaci a reklamě v regionu. Další až 0,5% může získat jako loajální prodejce v novém věrnostním programu Sprinter. Pro resellera, který pracuje s průměrnou 10% marží, to znamená až 15% bonus k jeho zisku.

Jan Vrchota, eD' system Czech: Akčními modely obou našich značek PC nabízíme uživateli řešení, ne jen samotný počítač. Jinými slovy říkáme, že pořízením akčního modelu E LINK či Gigamax zákazník získává vše, co potřebuje pro práci do školy, komunikaci s kamarády i školou, výuku jazyků, zpracování a přehrávání hudby i videa, možnost tiskového výstupu a samozřejmě i mnoho zážitků spojených s hraním počítačových her.

Marek Němec, Fujitsu Siemens Computers: Významným důvodem je celková vyváženost sestav a jejich bezproblémové fungování. Také šíří naši nabídky a u profesionálních

sestav možnost konfigurace na míru uspokojí každého.

Petr Trešl, PSG HP: Společnost Hewlett-Packard je spolehlivým dodavatelem celého sortimentu výpočetní techniky, který má širokou síť autorizovaných servisních partnerů. Dodává přitom výpočetní techniku za zajímavé ceny, nabízí individuální konfigurace na přání nebo dodávku do druhého dne

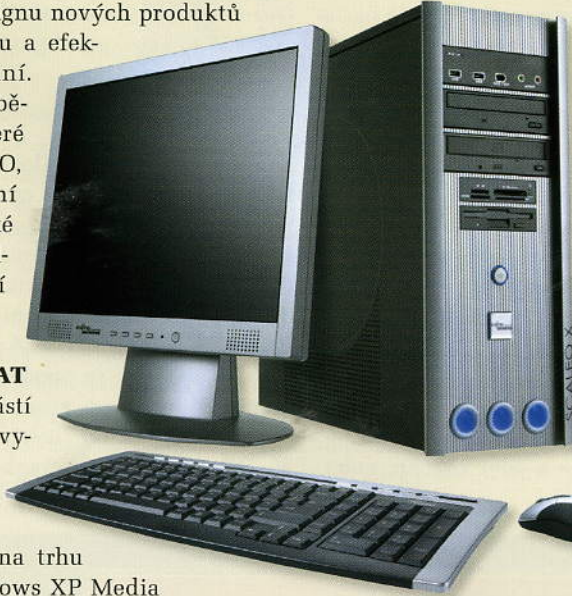
přímo ze skladů autorizovaných distributorů.

Jan Solař, Lenovo: Především jsou počítače firmy Lenovo spolehlivé. Dále mohou prodejci získat vyšší marže díky různým programům a slevám pro obchodní partnery (zpětné rabaty apod.). V neposlední řadě jde i o poměrně široké portfolio produktů, které jsou skladem u distributorů, a tedy okamžitě dostupné k prodeji zákazníkovi.

Tomáš Neuberger, Mironet: Dodáváme počítač se známou značkou spojenou s tichým provozem. Využíváme přitom vlastní technologie zajišťující tichý chod. Výhodná je možnost objednání sestavy na míru, prodejci získávají zajímavé marže.

Martina Simon, SWS: Značka Ergo je na trhu sice krátce, ale o to dynamičtěji se rozvíjí. Naším heslem Jsme jako Vy. Chceme to nejlepší! se maximálně řídíme a jednáme podle něho. Zákazník je pro nás alfou a omegou, jeho požadavkům jsme schopni se flexibilně přizpůsobit. Jde nejen o samotný prodej, ale také poprodejní služby a servis, který je zajištěn vlastním autorizovaným servisním střediskem.

Jiří Kapounek, T. S. Bohemia: Díky těsné spolupráci s Intelem a Microsoftem nabízíme široké spektrum počítačů za opravdu výhodné ceny a ve vysoké kvalitě (ISO 9001, ISO 14001). Autorizovaní prodejci počítačů Barbone mohou navíc čerpat marketingové prostředky na propagaci.



zákazníka a v mnoha případech i rychlost dodávek.

Zcela zásadním parametrem je jejich znalost lokálního trhu, která umožňuje vytvářet a následně prodávat zmiňované bundly doplněné o takové značky a typy periférií, které jsou populární a na daném trhu žádané. Právě toto, v případě nadnárodních značek a velkých sérií PC, určených pro více trhů, nemusí vždy platit. Světoví výrobci jsou však schopni nabídnout u vybraných modelů a modelových řad příznivou cenu, která je schopna oslovit především určitý segment zákazníků.

Od lokálního guru ne

Jak bojovat proti „domácím kutilům“, kteří jsou zcela jistě připraveni nabídnout vašim potenciálním zákazníkům počítač k back-to-school za ještě lepší cenu, s lepšími podmínkami apod.? Každý ho máme ve svém okolí. Ano, mluvíme o domácích kutilích, kteří se v počítačích výborně vyznají a jsou připraveni počítač poskládat a rozhodit, nakoupit na něj počítačové komponenty a přepálit si operační systém.

Dá se nějak proti těmto podnikavcům bojovat? Jak reagovat na dotaz rodičů, kteří přijdou pro svou ratolest koupit počítač a cena se jim zdá trochu vysoká a jako argument používající výpis komponent, který jim z některého velkoobchodu s výpočetní technikou sestavil? Zákazník má vždy pravdu! Jeho argumenty je třeba přimnout a akceptovat je, neznamená to však souhlasit se skutečností, že domácí kutil je nejlevnější. Vstupní cena komponent je jen jedním z mnoha parametrů, které ovlivňují výslednou cenu počítače a spokojenost zákazníka s jeho provozem. U ceny je třeba zmínit i to, že nákupní cena komponent u seriózního distributora by měla být pro domácího kutila vždy vyšší než pro resellera, jehož objemy nákupů jsou vyšší.

Vydělejte na příležitosti

Ukazuje se, že zářijový nákup PC žáky, resp. jejich rodiči, při návratu do školy, je pro výrobce i prodejce opakovanou obchodní příležitostí. Jak světově, tak lokálně dodavatelé PC jí rádi vyhoví. Ať už vezmete od jakéhokoliv z nich, vyděláte více, protože nemusíte držet sklad dílů, nabídnete kvalitnější zboží a záruku drží oni.

V případě, že budete zákazníkům umět dobře argumentovat, pak obchodní příležitost v souboji s lokálními guru a domácími kutily neztratíte. Navíc, v případě odběru PC především od lokálních výrobců, můžete dodat pružnější konfigurace PC, jakými své koncové zákazníky vždy uspokojíte. ■

Leoš Kalandra pracuje v BGS Levi Czech jako marketingový ředitel a manažer projektu Brave a Lynx